

ВЕСТНИК

**АВТОНОМНОЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ВЫСШЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПРИКАМСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»**

Научный журнал

Редакционная коллегия:

И.Ф. Никитина (главный редактор),
Н.В. Голохвастова, И.И. Давлетов,
М.Н. Руденко, Ю.Д. Субботина,
В.П. Черданцев (отв. редактор)

Компьютерная верстка: Л.Н. Голубцова.

Выход в свет 19.05.2015 г.

Формат 60x84/8.

Бумага офсетная.

Печать цифровая.

Цена свободная.

Гарнитура Times.

Усл. печ. л. 7,9.

Тираж 60 экз.

Заказ № 10.

Учредитель:

АНО ВПО «Прикамский социальный институт»

Адрес учредителя:

614036, г. Пермь, ул. Одоевского, д.18а

Тел.: (342) 244-45-45

E-mail: psi.2001@mail.ru

Адрес редакции: 614039, г. Пермь,

Комсомольский пр., д. 57

Тел.: (342) 244-24-97.

Отпечатано с готового оригинал-макета

в типографии издательства

Пермского национального исследовательского

политехнического университета.

Адрес: 614990, г. Пермь,

Комсомольский пр., 29, к. 113.

Тел. (342) 219-80-33.

Пермь 2015

Экономика и управление

В научном журнале публикуются материалы, связанные с анализом экономических отношений, актуальных проблем управления социально-экономическими процессами, устойчивым развитием стран и регионов. Издание предназначено для широкого круга специалистов в области экономики и менеджмента, преподавателей, аспирантов, студентов.

№ 2 (70) 2015

Основан в 2001 году

СОДЕРЖАНИЕ

Галеев М.М., Черданцев В.П. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	3
Долматов И.В., Черданцев П.В. РАЗРАБОТКА СОВРЕМЕННОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.....	11
Трясцин М.М., Черданцев В.П. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ АГОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО САМООБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА.....	15
Балабайкин В.Ф., Елкин К.В., Корабаев Б.С. ВЛИЯНИЕ РЫНКА ТРУДА НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	21
Тетерлева А.С., Поляков Ю.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ.....	25
Хайруллина О.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК: ПРАКТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	32
Черданцев В.П., Тронина М.В. СОВРЕМЕННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ АПК – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ.....	35
Такмашева И.В., Шаклеина С.А. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ	40
Тарасова А.Ю., Волков Е.Ю. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АГОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	53
Воеводкин Н.Ю. БИЗНЕС – КОММУНИКАЦИИ. СОБЕСЕДОВАНИЕ	58

ГАЛЕЕВ М.М.,

ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК,

ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ МАРКЕТИНГА

ФГБОУ ВПО «ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

ЧЕРДАНЦЕВ В.П.,

ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР

КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

АНО ВПО «ПРИКАМСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Для экономики России в условиях становления рыночных отношений одной из наиболее важных задач является обеспечение социально-экономического развития отечественного аграрного сектора.

Затянувшийся кризис на крутом переломе всей общественной жизни страны характеризуется тяжелым переходным состоянием общества в целом. В отечественной экономике он проявляется в несоответствии между существующими экономическими механизмами и изменившимися в результате рыночных преобразований условиями хозяйственной деятельности.

Непоследовательность, фрагментарность рыночных преобразований, уход государства от макроэкономического воздействия на экономику привели к значительному спаду производства в сфере продовольственного комплекса, дестабилизации продовольственного рынка, поставили под угрозу продовольственную безопасность государства.

Экономическая теория и практика свидетельствует о том, что в условиях рыночных отношений аграрный сектор оказывается наиболее подверженным влиянию различного рода факторов нестабильности. В этой связи предпринимаются определенные меры государственной поддержки отечественного аграрного производства в виде дотаций, компенсаций, льготного кредитования, установления налоговых льгот для сельскохозяйственных предприятий. Однако в настоящее время нельзя утвердительно сказать о создании эффективного механизма регулирования продовольственного комплекса, который бы учитывал

взаимозависимость всех его стадий производства и условий функционирования. Осуществляемые государством меры по налоговой, кредитно-финансовой и других форм поддержки отечественного аграрного производства не носят системного и комплексного характера, единичны, лишены достаточного научного обоснования, выражающегося в противоречивости методологических подходов к вопросам регулирования сфер продовольственного комплекса и методических рекомендаций по использованию инструментария для их решения. Поэтому актуальность темы определяется поиском ответов на нерешенные социально-экономические проблемы и структурно-институциональные преобразования в продовольственном комплексе Пермского края.

Отдельные аспекты проблемы формирования методов регулирования отношений в сфере агропромышленного производства отражены в работах Л.И.Абалкина, В.Р. Боева, И.Н. Буздalова, И.Н. Буробкина, С.И. Грядова, В.Н. Демьяненко, В.А. Добрынина, А.Г. Зельднера, В.В. Милосердова, Ю.Г. Югова и других авторов.

В то же время задача создания эффективной системы регулирования экономических отношений и структурно-институциональных преобразований в продовольственном комплексе, адекватной особенностям территориального размещения и учитывающей взаимозависимость всех его сфер, в целом еще не получила теоретической и практической определенности, исследования в этой области и экономическая практика пока далеки от четкой кристаллизации общепринятой концепции. В теоретическом аспекте недостаточно четко сформулированными остаются вопросы выбора направлений и приоритетов как государственной поддержки, так и основ саморегулирования продовольственного комплекса.

В условиях нестабильности, изменчивости в методах экономического управления агропромышленным комплексом и продолжающейся деградации ресурсного капитала сельскохозяйственной отрасли особенно остро ощущается необходимость в теоретическом осмыслении, в обосновании методологии и методов достижения взаимовыгодных экономических отношений между субъектами продуктовой «цепочки», в комплексном исследовании проблем формирования эффективного механизма регулирования продовольственного комплекса конкретного региона в условиях рыночной экономики.

В условиях сокращения потребительского спроса на продукцию сельского хозяйства становится невозможным достижение паритетного соотношения цен в продовольственном подкомплексе только на основе установления различного рода нормативных коэффициентов. Наиболее приемлемым вариантом решения данной проблемы является компенсация диспаритета на основе прямой финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителей.

Не отвечает интересам АПК в целом налоговая и бюджетная политика государства, которая направлена в основном на улучшение дел в сельском хозяйстве, что придает регулирующим воздействиям государства некомплексный характер по отношению к другим отраслям продовольственного комплекса, суть которого отражается в следующем авторском определении: «Продовольственный комплекс – это совокупность технологически связанных отраслей и предприятий агропромышленного комплекса, задействованных в производстве, переработке, упаковке, хранении, транспортировке и реализации продуктов питания для насыщения ими рынка через соответствующую его инфраструктуру».

С методологических позиций объектом государственного управления на уровне региона и особенно его внутритерриториальных формирований целесообразнее использовать не АПК, а продовольственный комплекс (ПК), что обусловлено следующими причинами: а) технологическое единство процесса производства продовольствия в ПК; б) отсутствие в ряде территориальных формирований предприятий сферы АПК, нарушающих его целостность и препятствующих комплексному регулированию; в) отсутствие единой информационной системы, затрудняющее принятие своевременных управленческих решений в АПК.

Целенаправленное и эффективное воздействие на процесс развития межхозяйственных связей в ПК возможно только при системном подходе и реализации принципа маркетинга, который также предполагает системность, важное место в которой занимает мотивационная подсистема, включающая совокупность воздействий на потребителя и производителя: улучшение качества, ассортимента и объема производимой продукции; развитая система рынков продукции, капитала, труда, рынка земли и ресурсов, инфраструктуры; хозяйственная самостоятельность; уровень конкуренции и предпринимательского риска; действенная система «правил поведения» на рынке; возможность развития диверсификации.

Системность подхода к развитию ПК, к регулированию экономических отношений между его предприятиями реализуется и через такие принципы, как:

- а) проблемная ориентация;
- б) конечно-целевая направленность;
- в) межотраслевое взаимодействие;
- г) комплексность;
- д) единое управление.

Усиление влияния государства в сфере координации межотраслевых связей ПК обусловлено противоречиями социально-экономического характера между хозяйствующими структурами, которые не могут быть разрешены только рыночными методами. К регули-

рующим факторам в данном случае отнесены: а) уровень эффективности использования бюджетных и земельных ресурсов; б) степень затратности производства агропродукции; в) уровень безработицы и социальной напряженности; г) демографическая и экономическая ситуация на селе; д) уровень налоговой нагрузки на предприятия ПК; е) уровень диспаритета цен в ПК.

При этом государственное регулирование должно осуществляться через механизмы ценового, кредитно-финансового и налогового регулирования с учетом зарубежного и отечественного опыта.

Поскольку потенциал сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых предприятий ПК Пермского края позволяет сохранить по основным видам агропродукции продовольственную независимость региона, то целесообразно повысить эффективность его отдачи за счет более рационального управления продовольственным комплексом, сориентированного на реорганизацию таких задач, как создание межотраслевой интегрированной производственной системы, охватывающей производственные, сбытовые и обслуживающие звенья различных отраслей и секторов экономики, разработка и внедрение в практику экономического механизма регулирования экономических отношений между предприятиями ПК в условиях многоукладности.

Опыт применения бюджетного финансирования в Пермском крае показал, что:

- 1) наибольший удельный вес в бюджетных расходах ПК занимают расходы на финансовую поддержку сельхозтоваропроизводителей (65 %);
- 2) в ходе движения бюджетных финансовых потоков наблюдаются значительные потери финансовых ресурсов (15–20 % выделяемых средств), в основном на вексельных дисконтах;
- 3) ряд видов финансирования не имеет практической реализации;
- 4) единственно возможным способом воспроизводства основных производственных фондов в хозяйствах области остается лизинг.

8. Государственная политика в сфере ценовых отношений в ПК должна строиться на следующих принципах:

- рациональное сочетание свободного ценообразования и государственного регулирования цен;
- обеспечение эквивалентности обмена между отраслями и сферами ПК и АПК на основе соблюдения паритетности цен;
- создание равных экономических условий для товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования;

- оптимальное взаимодействие ценовых и финансово-кредитных мер, обеспечивающих расширенное воспроизводство в аграрном секторе экономики;
- взаимоувязанность системы поддержки отечественных товаропроизводителей и протекционистских мер для обеспечения продовольственной безопасности региона.

Для осуществления регулирующих действий на ПК целесообразно использовать расчетные цены, чтобы сопоставлять цены предложения и спроса с рыночной ценой, с издержками производства, покупательской способностью населения на основе применения экономически обоснованных нормативов, разработанных с учетом уровня эффективности использования ресурсного потенциала предприятий. Такой уровень предлагается устанавливать на основе введения порога рентабельности. Хозяйствам, которые в состоянии преодолеть этот порог, устанавливаются надбавки к гарантированным ценам.

При выборе форм бюджетного финансирования агропредприятий необходимо применять дифференцированный подход на основе оценки их финансово-экономического состояния по группам рентабельности. Для каждой группы применяется своя стратегия и тактика бюджетного финансирования в зависимости от фазы развития ПК.

Механизм налогообложения следует рассматривать как:

- а) инструмент регулирования экономических взаимоотношений в системе ПК;
- б) элемент комплексной системы регулирования;
- в) инструмент регулирования условий воспроизводства в ПК;
- г) элемент экономического механизма регионального и федерального хозяйства.

При этом основными задачами механизма являются:

- а) создание благоприятных условий для инвестирования капиталов и проведения структурных преобразований в системе ПК;
- б) обеспечение конкурентоспособности продукции его предприятий;
- в) оптимизация параметров межотраслевого обмена;
- г) проведение протекционистской политики, способствующей переливу капитала;
- д) создание благоприятных условий для развития предпринимательства и повышения жизненного уровня занятых в ПК.

Целесообразно отменить для предприятий «продовольственной цепочки» ПК следующие налоги: а) на содержание жилищного фонда и детских дошкольных учреждений; б) на пользователей автодорогами; в) с продаж; г) местные, а в систему налогообложения ПК включить: имущественное налогообложение и социальный налог (сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность); НДС и налог на доход (переработка и торговля).

При этом размер НДС определяется в процентах от разницы суммы реализации готовой продукции по предприятию и суммы материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения с учетом коэффициента вариации (количества «шагов» до конкретного потребителя). Для перерабатывающих и торговых предприятий нами предложен механизм взимания НДС. Предлагаемый механизм формирования налоговой базы по НДС позволит: избежать двойного налогообложения предприятий «продовольственной цепочки»; стимулировать потребительский спрос за счет снижения цен на продовольственную продукцию в размере НДС.

Для ускорения развития интеграционных процессов в ПК необходимо: а) полностью освободить от налогообложения капитал, инвестируемый в формирование интеграционных структур; б) устранить налоговые нормы, приводящие к многократному налогообложению в процессе производства и товародвижения в рамках таких структур; в) обеспечить благоприятный режим налогообложения и ввести гибкую амортизационную политику; г) установить ставку социального налога на сельхозтоваропроизводителей на уровне не ниже 15 % от фонда оплаты труда.

Существующий порядок кредитования (в форме компенсации за счет средств федерального бюджета) целесообразно установить для всех предприятий ПК, имеющих рентабельность выше 10 % (в Пермском крае доля таких агропредприятий составляет 24 %), а размеры кредита не должны превышать 1/3 оборотных активов предприятия. Это позволит увеличить рентабельность кредитруемых предприятий на 2–3 %, что составит 130–290 тыс. руб. дополнительной прибыли в расчете на одно предприятие. По всем хозяйствам в Пермском крае сумма дополнительной прибыли в агропредприятиях может увеличиться на 11,5–17,5 млн. руб.

Для определения конкретных значений регулирующих воздействий в системе ПК, выбора форм и направлений госрегулирования, определения их экономической эффективности предлагается использовать разработанную соискателем экономико-математическую модель, учитывающую сферы и группы ПК. Показано влияние основных предложенных направлений налогового регулирования на сферы ПК с учетом выделенных групп в отрасли сельского хозяйства. Апробация данной методики в условиях Пермской области показала значительную ее эффективность: средняя рентабельность агропроизводства в рассматриваемой группе хозяйств достигла 30 %.

Рыночную стратегию развития ПК в современных условиях следует осуществлять одновременно по следующим трем направлениям: а) укрепление экономики предприятий на основе создания эффективных интеграционных формирований и форм управления; б)

укрепление внутреннего продовольственного рынка на основе развития оптово-розничной сферы и расширения сферы влияния на него предприятий ПК; в) оптимизация между рыночной саморегуляцией и уровнем государственного регулирования процесса функционирования ПК.

К наиболее эффективным формам интеграции и корпоративного управления относятся холдинги, которые целесообразно использовать и в ПК. Эффект в них достигается за счет увеличения совокупного дохода сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых предприятий, исключения конкуренции между ними за присвоение прибавочного продукта. При создании холдинговой компании целесообразно разграничить управление собственностью и управление производством, определить порядок формирования соответствующих органов управления, их функции, права, обязанности и меру ответственности, как в основном, так и в дочерних обществах. В диссертации дается схема управления холдинговой компанией, а также обоснованные принципы ее создания.

Региональная система оптовых продовольственных рынков (далее – ОПР), этапы создания которой приводятся, должна иметь двухуровневую структуру, где первый уровень представлен рынками мелкой оптовой торговли, действующими в рамках небольшого города, одного или нескольких районов крупного города, а второй уровень – крупным региональным оптовым продовольственным рынком.

В условиях Пермского края достаточно 7 рынков мелкооптовой торговли (3 из них – в областном центре). В небольших городах (с населением 30 тыс. человек и менее) создание мелкооптовых продовольственных рынков не выгодно.

Региональный ОПР проводит оптово-розничные операции независимо от того, является ли регион поставщиком продукции или ее потребителем. Применительно к Пермскому краю через региональный ОПР могут проходить импортируемые тропические и субтропические культуры, сахар, растительное масло; частичный импорт зерна, молочных продуктов, мяса и мясопродуктов. За пределы области могут вывозиться: картофель, овощи, яйцо, мясо птицы и свинины, мясопродукты, молочные продукты, кондитерские изделия, алкогольная продукция.

Государственное регулирование регионального продовольственного рынка может осуществляться, по следующим основным направлениям: закупка продовольствия для государственных нужд и интервенционные операции; таможенные тарифы и квоты; налоговая политика и размер минимальной оплаты труда; демографическая, социальная и продовольственная политика. При этом создание региональной системы ОПР с одновременным развитием рыночной инфраструктуры целесообразно осуществлять с использованием про-

граммного метода реализации решений. Для снижения издержек и повышения эффективности функционирования продовольственных рынков необходимо оптимизировать расположение на территории региона разноуровневых ОПР, а также объектов складского, транспортного и информационного обслуживания и процесса товародвижения. В диссертации дается обоснованная схема товародвижения в системе ОПР территории.

Библиография

1. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. М.: Экономика, 2009.
2. Буздалов И.Н., Крылатых Э.Н., Никонов А.А. и др. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития. М.: Наука, 2013.
3. Витиорец В.С., Югов Ю.Г., Зорин Г.Г. Основы маркетинга в сельском хозяйстве. Пермь: ПГСХА, 2005.

ДОЛМАТОВ И.В.,

ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

ФГБОУ ВПО «ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

ЧЕРДАНЦЕВ П.В.,

Д-Р ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР

АНО ВПО «ПРИКАМСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

РАЗРАБОТКА СОВРЕМЕННОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Одной из наиболее важных задач для экономики России в условиях становления рынка является обеспечение социально-экономического развития отечественного аграрного сектора.

Непоследовательность, фрагментарность рыночных преобразований, уход государства от макроэкономического воздействия на экономику привели к значительному спаду производства в сфере продовольственного комплекса, дестабилизации продовольственного рынка, поставили под угрозу продовольственную безопасность государства.

В условиях рыночной экономики, как свидетельствует экономическая теория и практика, аграрный сектор оказывается наиболее подверженным влиянию различного рода факторов нестабильности. В этой связи предпринимаются определенные меры государственной поддержки отечественного аграрного производства в виде дотаций, компенсаций, льготного кредитования, установления налоговых льгот для сельскохозяйственных предприятий и т.д., однако, они не носят комплексного характера, лишены достаточного научного обоснования.

Проблема обеспечения продовольственной безопасности определяет необходимость целенаправленного управленческого воздействия, в том числе и государственного, в сфере производства продуктов питания. Тем не менее, на сегодняшний день, не создан эффективный механизм регулирования продовольственного комплекса, учитывающий взаимозависимость всех его стадий производства и условий функционирования. Необходимость решения этой проблемы определило актуальность темы диссертационной работы.

В условиях рыночных преобразований важное значение приобретают проблемы регулирования социально-экономических процессов. Особенно актуальна эта проблема применительно к сфере продовольственного комплекса и направлениям его развития. Отдель-

ные аспекты проблемы формирования методов регулирования отношений в сфере агропромышленного производства отражены в работах: Л.И. Абалкина, В.Р. Боева, И.Н. Буздадова, И.Н. Буробкина, В.Н. Демьяненко, А.Г. Зельднера, В.В. Милосердова, Б.И. Пошкуса, А.Л. Пустуева, Э.А. Сагайдака, А.Н. Семина, Р.С. Трикоза, Ю.Г. Югова и других авторов.

В то же время, задача создания эффективной системы регулирования экономических отношений в продовольственном комплексе, адекватной особенностям территориального размещения и учитывающей взаимозависимость всех его сфер, в целом еще не получила теоретической и практической определенности, исследования в этой области и экономическая практика пока далеки от четкой кристаллизации общепринятой концепции. Недостаточно четко сформулированными в теории остаются вопросы выбора направлений и приоритетов государственной поддержки продовольственного комплекса.

Таким образом, до сих пор ощущается потребность в комплексном исследовании проблем формирования эффективного механизма регулирования продовольственного комплекса в условиях рынка.

Объективная необходимость управления межотраслевыми связями в системе ПК обусловлена технологическим единством процесса производства продовольствия. Все подразделения продовольственного комплекса непосредственно являются последовательными стадиями вертикальной производственно-распределительной цепи. Поэтому, следует констатировать, что ПК региона объективно сложился как целостная экономическая система.

Противоречия между частными хозяйственными единицами в системе ПК, особенно с усложнением их взаимосвязей с окружающими экономическими, экологическими и социальными условиями развития, которые не могут быть рационально осуществлены на основе только рычагов рыночного воздействия, а также методов внутрипроизводственного управления, усиливают в координации межотраслевых связей комплекса влияние государства.

Преобладание и экономическая мощь предприятий несельскохозяйственных сфер ПК и особая сложность координации развития сельского хозяйства (как специфической и организационно относительно раздробленной сферы) с другими звеньями комплекса обусловили ведущую роль предприятий агробизнеса и в координации межхозяйственных и межотраслевых связей. Это создает предпосылки перехода значительной части стратегических решений, определяющих развитие сельского хозяйства, от сельскохозяйственных предприятий к промышленно-торговым предприятиям несельскохозяйственных сфер.

Современное сельское хозяйство может функционировать лишь в качестве ограниченного звена или сферы более крупного межотраслевого агропромышленного и его основной части – продовольственного комплекса.

Одним из центральных направлений регулирования экономических отношений в продовольственном комплексе, скорее всего, должно стать создание корпоративных интегрированных формирований. Создание подобных структур будет способствовать оптимизации межотраслевых связей и параметров обмена в системе ПК.

В переходный период к рынку действуют два вида цен: устанавливаемые рынком на основе спроса и предложения и цены расчетные, устанавливаемые в целях обоснованного регулирования развития отраслей ПК, используемые для определения форм и размеров финансирования, кредитования, налогообложения, страхования и т.п. Для осуществления процесса регулирования продовольственного комплекса должны применяться расчетные цены, для того, чтобы сопоставлять цены предложения и спроса с рыночной ценой, с издержками производства, покупательной способностью населения путем разработки экономически обоснованных нормативов, на основе анализа эффективности использования предприятиями ресурсного потенциала.

Совершенствование системы налогообложения непосредственно сельского хозяйства, вне рамок экономических взаимосвязей в системе продовольственного комплекса является тупиковым направлением. Даже существенное расширение налоговых льгот не обеспечит ожидаемого эффекта.

Налоговая система должна оказывать направленное воздействие на развитие в системе ПК четко структурированных интеграционных связей.

Предложенная в настоящем диссертационном исследовании комплексная система налогообложения ПК позволит создать существенные предпосылки для развития и экономического роста всех его сфер, значительно снизить налоговое бремя, будет способствовать структурной перестройке, улучшению инвестиционного климата.

Разработанный механизм налогообложения призван заменить, в определенной части, нередко экономически необоснованное прямое бюджетное финансирование товаропроизводителей.

Развитие механизма бюджетного регулирования в системе ПК должно идти в направлении усиления его социальной роли, придания ему программно-целевого характера, путем обоснованного выбора и реализации приоритетных задач. При выборе формы и механизма бюджетного финансирования сельскохозяйственных предприятий мы предлагаем

применять дифференцированный подход, на основе оценки их финансово-экономического состояния и эффективности использования ресурсов.

Задачи по стимулированию и регулированию условий воспроизводства, межотраслевых пропорций, уровня доходов и т.д. должны, как представляется, осуществляться с применением более гибких и адекватных инструментов государственного экономического воздействия: ценового, налогового, кредитно-финансового.

В настоящее время необходимо создание банков с государственным участием, в функции которых должно входить продвижение и поддержка перспективных проектов в сфере продовольственного комплекса страны, льготное кредитование в том числе и в форме компенсации за счет средств бюджета части процентной ставки по полученным кредитам, на основе предложенных критериев оценки предприятий в зависимости от показателей их экономической эффективности.

Системный подход к формированию механизма государственного экономического регулирования продовольственного комплекса предполагает, на наш взгляд, обоснование выбора форм регулирующего воздействия и их соотношения в рамках общего механизма. Для этого в диссертации разработаны экономико-математические модели, позволяющие определять конкретные параметры данного соотношения и взаимодействия, выбора форм и направлений регулирования, на основе дифференцированного подхода в разрезе сфер и групп продовольственного комплекса.

Трясцин М.М.,

ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК,

ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА АПК ФГБОУ ВПО

«ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

Черданцев В.П.,

ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

АНО ВПО «ПРИКАМСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ АГОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО САМООБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

В условиях интенсификации вхождения России в мирохозяйственные связи и нарастающей зависимости ее экономики от глобальных экономических процессов, финансового кризиса все сложнее решать социально-экономическую проблему устойчивого продовольственного самообеспечения.

За последние годы все острее возникает необходимость в сдерживании негативных процессов на селе. Продолжающаяся ценовая неэквивалентность между сферами АПК, недоступность продовольственных рынков для сельхозтоваропроизводителей, постоянно увеличивают число предприятий-банкротов, а необоснованный и нерегулируемый импорт продовольственных товаров приводит страну к продовольственной зависимости. Это еще более ослабляет экономику сельскохозяйственных предприятий, а также их производственную и социальную инфраструктуру.

Предпринимаемая на базе приоритетного национального проекта программа развития АПК не в состоянии быстро решить проблему восстановления и дальнейшего устойчивого функционирования аграрного сектора и сельских территорий, поэтому предотвращение кризисных процессов в сельском хозяйстве и достижение устойчивого продовольственного самообеспечения на основе развития АПК может быть обеспечено лишь на базе эффективной аграрной и особенно агропродовольственной политики.

В связи с отсутствием на сегодняшний день обоснованных подходов и предложений к решению проблемы продовольственного обеспечения, целесообразно пополнить более

глубоким экономическим содержанием имеющиеся представления о проблеме продовольственного обеспечения в разных условиях. Для этого экономистами Пермского края проводится разработка теоретико-методологических положений и практических рекомендаций по управлению устойчивым продовольственным обеспечением региона с позиций социально-экономических приоритетов.

Научное обоснование проблемы достижения устойчивого продовольственного обеспечения населения регионов с позиции социально-экономических приоритетов неизбежно ориентируется на необходимость приращения научного знания применительно к агроэкономической науке.

Приоритеты в экономике в основном связываются с наиболее выгодным, приносящим наибольший доход вариантом вложения инвестиций, в том числе и государственных.

Сущностные стороны социально-экономических приоритетов в сфере устойчивого продовольственного самообеспечения прежде всего проявляются в особой роли социальной функции в многофункциональной системе сельского хозяйства и всего АПК, играющей важную роль в достижении стратегической цели экономического развития – повышения качества жизни населения регионов и страны в целом.

При этом, устойчивое продовольственное самообеспечение может быть реализовано лишь при условии устойчивого развития регионального АПК, а также эффективной агропродовольственной политики, как взаимосвязанных и взаимозависимых составляющих общерегиональной (межрегиональной) системы экономического взаимодействия.

Продовольственное самообеспечение региона можно рассматривать как процесс устойчивого удовлетворения населения в продуктах питания в рамках научно-обоснованных медицинских норм на основе более эффективного использования ресурсов продуктового потенциала региона, а также обеспечения его реализации по доступным для населения ценам.

Продовольственное же обеспечение – это удовлетворение населения продуктами питания с использованием всех имеющихся потенциальных возможностей и финансовых источников региона в оптимальном соотношении уровня самообеспечения и доли импорта. Продовольственное обеспечение региона и в целом России определяется рациональным соотношением внутреннего производства и импорта продовольствия.

Именно это соотношение является решающим фактором продовольственного самообеспечения такого региона, как Пермский край, поэтому важной задачей является определение регионального размера импорта с учетом развития собственного производства в целях обеспечения потребления продовольствия по физиологически обоснованным нор-

мам, то есть определение уровня самообеспечения страны и ее регионов продуктами питания за счет внутреннего производства.

Например, в 2014 году ввоз овощей и фруктов в Пермский край вырос, в сравнении с 2010 годом, на 3 %, молочных продуктов – на 12 %, а мясной продукции уменьшился на 20 %.

В связи с этим проблема достижения рациональных объемов импорта сельскохозяйственной продукции, которая в регионе производится, должна, прежде всего, рассматриваться с позиции повышения жизненного уровня сельского населения.

Исходя из приоритетности, целесообразно производить на максимальном уровне те виды продукции, которые более всего соответствуют природным условиям, обеспечивающим стабильность получения дохода. К такой продукции относится, например, картофель, что позволяет увеличивать объемы его производства до уровня, значительно превышающего научно-обоснованный норматив питания. Причем определенная часть данной продукции, кроме норм питания населения, сориентирована на удовлетворение нужд животноводства и обеспечение семейного дохода.

Учитывая важность для обеспечения продовольственной безопасности такого продукта, как зерно, можно отметить, что для Пермского края она не обеспечена, поскольку до полного удовлетворения, с учетом нужд животноводства, региону требуется дополнительно порядка 5 млн. тонн продовольственного и фуражного зерна.

Не существует проблемы с обеспечением «вторым хлебом» – картофелем, который может вывозиться в другие регионы в объеме не менее 4,2 млн. тонн.

Инструментами обеспечения региона продуктами питания являются как экономические, так и административные методы.

Важнейшими элементами системы государственного регулирования должны быть: стимулирование платежеспособного спроса населения; антимонопольное регулирование и повышение конкурентоспособного потенциала отрасли; развитие рыночной инфраструктуры; поддержка стабильной конъюнктуры на рынке продовольствия путем проведения госинтервенций; обеспечение села льготными кредитами, создание отечественным товаропроизводителям условий для нормальной конкуренции с иностранными товаропроизводителями.

Наряду с необходимой государственной поддержкой каждому отечественному сельскохозяйственному предприятию нужно максимально использовать собственные возможности, внедрять экономические хозрасчетные методы управления, формировать на основе научного поиска модели эффективного хозяйствования.

В процессе осуществления регулирующих воздействий на продовольственное обеспечение необходимо, прежде всего, представить механизм укрепления его основных составляющих, формирующих производство, распределение и потребление.

Можно выделить четыре основные этапа продовольственного обеспечения и элементы механизма решения основных проблем в процессе производства и потребления продовольствия.

I этап – защита наименее обеспеченных слоев населения, наращивание наиболее дешевых, легко воспроизводимых продуктов (хлеб, картофель, овощи, крупа, сахар, молочные продукты).

II этап – коренное улучшение общей структуры питания за счет существенного роста удельного веса более дорогих и богатых белками и витаминами продуктов, увеличение потребления мяса, рыбопродуктов, овощей, фруктов за счет изыскания внутренних резервов.

III этап – постепенное возрастание в рационе питания деликатесной продукции в условиях увеличения потребительских способностей, укрепления материально-технической базы и более глубокой переработки сельско-хозяйственного сырья в полноценные продукты питания.

IV этап – потребление экологически безопасной продукции в широком ассортименте, материальное стимулирование производства экологически чистой, дорогой продукции: телятины, молодой баранины; использование технологий, исключающих применение биостимуляторов, пестицидов.

В процессе реализации этапов следует учесть, что основная масса населения ориентирована на первоочередное удовлетворение насущных потребностей первого и второго этапов, а социальная ориентация развития АПК региона должна предусматривать развитие третьего и четвертого этапов.

Приобретение дорогостоящих, деликатесных продуктов питания позволит укрепить экономику агропромышленного комплекса, изымать часть «теневых» доходов, полученных путем неэквивалентного обмена.

В связи с развитием и совершенствованием рыночных отношений нужно ввести в действие и постоянно совершенствовать систему федеральных и региональных заказов на основные товары продовольственного назначения.

При этом важно перестроить способ формирования заказа, который должен учитывать материальную заинтересованность продавца и покупателя без диктата ценовой политики, что будет способствовать укреплению финансового состояния не только сельхозпредприятий, но и организаций других сфер АПК.

При решении задачи рационального соотношения между объемами самообеспечения и импорта основных продуктов питания целесообразно исходить из уровней продовольственной независимости или безопасности, которых известно пять:

1. Устойчивая продовольственная независимость за счет самообеспечения и предельно допустимых объемов импорта и экспорта.
2. Необходимая продовольственная независимость или безопасность за счет самообеспечения и предельно допустимых объемов импорта.
3. Порог продовольственной безопасности – самообеспечение продовольствием на 70 %, импорт в объеме не более 30 % от потребляемого продовольствия.
4. Кризисное состояние продовольственной безопасности – объем импорта до 50 % и более от потребляемого продовольствия.
5. Продовольственная катастрофа – полная зависимость от импорта, наличие голода, максимальный рост цен, депопуляция населения.

В настоящее время уровень продовольственного самообеспечения оценивается по Приволжскому федеральному округу как состояние кризисное и относится к четвертой позиции. По Пермскому краю в 2014 году самообеспеченность основными продуктами питания составила 75 %, что соответствует третьей группе и является порогом продовольственной безопасности.

Следует также отметить, что общая калорийность питания по краю преимущественно и традиционно восполняется за счет хлеба и картофеля. Недостаток продуктов питания в регионе может восполняться за счет ввоза (импорта) из других стран или из других регионов России, Татарии, Башкортостана, Казахстана и других областей. Особенно это касается зерна, овощей, мясной и молочной продукции. Хотя наиболее рациональным в современных условиях является вариант, который позволяет сохранить имеющийся уровень продовольствия и обеспечить возможность развития отечественного товаропроизводителя сельскохозяйственной продукции.

Сделанные прогнозные расчеты позволяют предположить, что Пермский край при благоприятной аграрной политике сможет восстановить продовольственную безопасность (аналогичная тенденция может быть и для России в целом) в достаточно короткий период при условии увеличения финансирования сельского хозяйства не менее, чем в 3 раза к уровню 2008 года.

В процессе развития сельского хозяйства доля импорта по удовлетворению рациональных потребностей в продовольствии будет неуклонно снижаться.

Библиография

1. Трясцин М.М. Формирование агропромышленной политики Пермского края для укрепления его продовольственной независимости / Научно-практич. издание. Пермь, 2007. 124 с.
2. Трясцин М.М. Проблемы продовольственного обеспечения индустриального региона // Аграрный вестник Урала. 2007. №5(41). С.9–10.
3. Трясцин М.М. Стратегия развития АПК в системе устойчивого продовольственного самообеспечения: региональный аспект. М.: Изд-во ГУП «Агропрогресс», 2008.
4. Трясцин М.М., Пустуев А.И. Продовольственное самообеспечение Приволжского федерального округа на основе развития его АПК. М.: Изд-во ГУП «Агропрогресс», 2008. 350 с.
5. Черданцев В.П. Организационно-экономический механизм закупок продукции для государственных нужд в условиях саморегулирования // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2012. № 6.
6. Черданцев В.П. Влияние инновационных факторов на развитие регионов// Инновации аграрной науки – предприятиям АПК: материалы научно-практической конференции. Пермь, 2014. С. 146–149.

БАЛАБАЙКИН В.Ф.,

ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР,

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ

ИНСТИТУТА АГРОИНЖЕНЕРИИ ФГБОУ ВО «ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ

АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Елкин К.В.,

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

РГП «КОСТАНАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИМЕНИ А. БАЙТУРСЫНОВА», РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН

КОРАБАЕВ Б.С.,

СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ,

КАЗАХСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ЮРИДИЧЕСКИЙ

ИННОВАЦИОННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, Г. СЕМЕЙ, РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН

ВЛИЯНИЕ РЫНКА ТРУДА НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев в своем выступлении «Казахстанский путь – 2050»[1] подчеркивал, что к 2050 году Республика Казахстан должна войти в число 30-ти стран мира, имеющих развитую экономику. Особая роль для достижения этой цели отводится сельскому хозяйству.

В последнее время наметилась тенденция увеличения благосостояния в странах Европейского Союза (ЕС), России, Казахстана и в других государствах. Как следствие, соответственно увеличивается спрос на экологически чистую сельскохозяйственную продукцию. Республика Казахстан располагает большими потенциальными возможностями для обеспечения спроса на экологически чистые продукты питания. Президент подчеркнул, что требуется обеспечить значительный рост урожайности зерновых культур и рост продуктивности животных за счет использования новых технологий. Безусловно, для решения этих проблем потребуется большое количество современных высококвалифицированных специалистов. В таблице 1 представлена структура земельного фонда Республики Казахстан.

Таблица 1

Земельный фонд Республики Казахстан в 2013 году (тыс. га)

Показатели	Общая площадь	В т.ч. пастбища	В т.ч. пашня	Прочие
Земли сельскохозяйственного назначения	93428,2	61123,3	24202,5	8102,4
В процентах	100	65,4	25,9	8,7

Видно, что Казахстан обладает достаточными площадями сельскохозяйственных угодий, чтобы существенно увеличить производство продукции растениеводства и животноводства. Географически Казахстан расположен в зоне рискованного земледелия. В целом в стране не хватает воды для сельскохозяйственного производства, кроме того, почвенный состав, пригодный для сельскохозяйственного производства, неравномерно распределен по республике. Как следствие, области Казахстана имеют неравномерный уровень развития сельскохозяйственного производства.

В таблице 2 отражена неравномерная структура сельскохозяйственного производства в Республике Казахстан.

Таблица 2

Структура валового выпуска сельскохозяйственной продукции в Республике Казахстан (в процентах)

Регионы (области)	Растениеводство	Животноводство
Акмолинская	12,9	5,8
Актюбинская	3,5	7,5
Алматинская	14,4	17,5
Атырауская	1,0	2,9
Жамбылская	4,8	6,0
Западно-Казахстанская	2,4	4,5
Карагандинская	4,8	7,4
Костанайская	12,5	6,1
Кызылординская	2,3	1,7
Мангистауская	0,1	0,6
Павлодарская	4,7	5,3

Регионы (области)	Растениеводство	Животноводство
Северо-Казахстанская	14,7	6,8
Восточно-Казахстанская	9,0	15,9
Южно-Казахстанская	12,8	12,0

В настоящее время можно выделить следующие области, в которых достаточно высокий уровень сельскохозяйственного производства:

– в отрасли растениеводства – Акмолинская, Алматинская, Костанайская, Северо-Казахстанская, Южно-Казахстанская;

– в отрасли животноводства – Алматинская, Восточно-Казахстанская, Южно-Казахстанская.

Данная особенность, а также то, что Казахстан занимает огромную территорию со слабо развитой транспортной сетью, накладывает определенные требования к рынкам рабочей силы.

С 1 января 2015 года начал функционировать Евразийский союз. Для казахстанских сельхозтоваропроизводителей особое внимание следует уделять повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Поэтому необходимо разрабатывать стратегии устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий на различные периоды времени (на текущий период, на средний период, на длительный период).

Введем следующие обозначения:

$z_i(t)$ - производство сельскохозяйственной продукции i -го вида в период времени t ;

где $i = 1, 2, \dots, n$ индекс, характеризующий вид сельскохозяйственной продукции;

$(K_1^{z_i(t)}, K_2^{z_i(t)}, \dots, K_m^{z_i(t)})$ набор необходимой сельскохозяйственной техники для производства сельскохозяйственной продукции i -го вида в период времени t .

$(L_1^{z_i(t)}, L_2^{z_i(t)}, \dots, L_m^{z_i(t)})$ необходимая рабочая сила способная работать на соответствующей сельскохозяйственной технике для производства сельскохозяйственной продукции i -го вида в период времени t .

$f_i(K_1^{z_i(t)}, K_2^{z_i(t)}, \dots, K_m^{z_i(t)}, L_1^{z_i(t)}, L_2^{z_i(t)}, \dots, L_m^{z_i(t)})$ производственная функция, которая аналитически описывает производство i -го вида сельскохозяйственной продукции в период времени t .

Тогда можно записать $z_i(t) = f_i(K_1^{z_i(t)}, K_2^{z_i(t)}, \dots, K_m^{z_i(t)}, L_1^{z_i(t)}, L_2^{z_i(t)}, \dots, L_m^{z_i(t)})$.

Данная аналитическая зависимость является основным элементом для разработки стратегий устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий Республики Казахстан. Конкретный вид производственной функции можно установить на основании статистических данных для каждого региона Республики Казахстан.

Мы видим, что качественно и количественно необходимая рабочая сила существенно зависит от той техники, с помощью которой предполагается производить соответствующую сельскохозяйственную продукцию.

Поэтому рынки труда должны быть согласованными с рынками сельскохозяйственной техники.

Одним из требований повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции является низкая себестоимость сельскохозяйственной продукции, при сохранении потребительских свойств. Важнейшим фактором, обеспечивающим снижение себестоимости, является высокий уровень технического развития, что в свою очередь требует высокий уровень квалификации механизаторов, способных работать на современной сельскохозяйственной технике.

Ведущую роль для сельскохозяйственного производства в Республике Казахстан играют крупные города, расположенные на юге и севере страны (Алматы, Усть-Каменогорск, Семей, Костанай), в которых имеются крупные вузы по подготовке специалистов для сельскохозяйственного производства. Эти вузы формируют рынок труда для сельскохозяйственного производства. Именно на этих рынках труда можно найти специалистов, способных производить конкурентоспособную сельскохозяйственную продукцию – современными технологиями с использованием современной сельскохозяйственной техники.

Библиография

1. Послание Президента Республики Казахстан – лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства. Астана, Аккорда, 14 декабря 2012 года. Официальный сайт Президента республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-14-dekabrya-2012-g_1357813742 (дата обращения: 15.02.2015).
2. Калиев Г.А. Аграрные проблемы на рубеже веков. Алматы, 2003.
3. Зинченко А.П. Сельскохозяйственная статистика с основами социально-экономической статистики. М.: Изд-во МСХА, 2004.

ТЕТЕРЛЕВА А.С.,

КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК,

ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ МАРКЕТИНГА

ФГБОУ ВПО «ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

Поляков Ю.В.,

АСПИРАНТ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

ФГБОУ ВПО «ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Современное развитие экономических отношений характеризуется активным внедрением в практику хозяйствования интегрированных, крупных форм организации бизнеса. При этом сетевые формы взаимодействия приобретают доминирующее значение, их формирование и развитие приводит, в целом, к трансформации структуры экономики.

В ситуации активной экспансии на российский рынок транснациональных компаний (ТНК) стихийное развитие отечественных торговых структур равнозначно их неуклонному вытеснению с розничного рынка. Этим актуализируется значимость теоретического осмысления и практической реализации маркетинговой стратегии российского торгового бизнеса, выявления приоритетов и перспектив развития российских розничных сетей, разработки эффективных механизмов использования маркетинговых инструментов в системе обеспечения конкурентоспособности национального торгового капитала.

Проблемы экономики и экономических отношений в торговле нашли отражение в работах отечественных ученых: М.И. Баканова, С.С. Васильева, А.А. Литвинюка, А.П. Мищенко, А.В. Орлова, О.В. Чкаловой, В.П. Негановой.

Тем не менее, ряд вопросов по развитию маркетинговых стратегий розничных торговых предприятий с учетом экономических и региональных особенностей требуют углубления научных исследований проблемы, выработки обоснованных рекомендаций по формированию комплекса маркетинга торговых предприятий.

Под сетью торговых предприятий нами понимается совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, либо объединивших свои активы в целях технологической или экономической интеграции для осуществления торговой и иной деятельности, направленной на повышение конкурентоспособности и эффективности, расширение рынков сбыта; имеющих общую структуру управления, службу закупок и распределения.

По нашему мнению, важнейшими конкурентными преимуществами зарубежных сетевых структур являются: несравненно большие финансовые и, следовательно, инвестиционные возможности; значительный опыт бизнес-деятельности на традиционных и новых рынках; обладание современными технологиями организации торговли и взаимодействия с поставщиками. К сравнительным преимуществам отечественных сетевых компаний можно отнести знание российской специфики, местных условий и предпочтений потребителей, неформальных правил ведения бизнеса в России и наличие «административного» капитала.

Однако преимущества российских сетей носят временный, нестабильный, а зачастую и противоречивый характер, тогда как соответствующие преимущества их иностранных конкурентов более постоянны и относительно стабильны.

Последствия экспансии международных розничных сетей на российский потребительский рынок, на наш взгляд, неоднозначны.

Степень взаимодействия в капитале бывает различна:

- полностью объединившие свои активы (полное слияние);
- объединившие капиталы под эгидой материнской (холдинговой) компании в объеме контрольного или блокирующего пакета акций;
- частично объединившие активы с целью участия в органах управления группой, но без права решающего голоса;
- ведущие совместную деятельность на основе механизмов доверительного управления;
- организующие деятельность с использованием «мягких» (договорных) форм без включения механизмов консолидации капиталов.

Размер интеграции:

- торговые сети (более 10 торговых объектов в сети);
- торговые цепи (менее 10 торговых объектов в сети)

Горизонтальная интеграция:

- однотипная (моноформатная сеть);

– комбинированная (полиформатная сеть, объединение сетей, включающих магазины различных форматов и профилей).

Вертикальная интеграция:

- розничных предприятий с производителями;
- розничных и оптовых предприятий;
- розничных предприятий и девелоперов.

Ресурсное обеспечение:

- использование собственных (консолидированных) финансовых ресурсов;
- привлечение дополнительных (внешних) финансовых ресурсов.

С другой стороны, экспансия мировых розничных операторов на российский рынок имеет некоторые плюсы. Прежде всего, приход иностранных сетей на российский рынок в результате возросшей конкуренции приведет к спросу на передовые технологические решения, формированию прогрессивных форм организации торговли и учета интересов потребителей. Отдельные зарубежные компании организуют свои производства и системы маркетинга на территории Российской Федерации, создавая рабочие места, принося развитую управленческую культуру. Кроме того, в сотрудничестве с ТНК у российских поставщиков и производителей открываются дополнительные экспортные возможности.

В последние годы в Пермском крае розничная торговля продовольственными товарами развивается достаточно быстрыми темпами, что характеризуется сокращением нецивилизованных форм розничной торговли, созданием новых торговых предприятий и постоянно совершенствующейся технологией продаж.

Многообразие розничных магазинов, появившихся в настоящее время, является следствием многообразия потребительских предпочтений. В связи с этим в работе предложена авторская классификация розничных торговых предприятий.

Однако, характеризуя состояние потребительского рынка Пермского края, следует отметить некоторые негативные моменты. Во-первых, отмечается существенная неравномерность размещения розничной торговой сети на территории г. Перми. Значительно различается товарооборот розничной торговли на душу населения по муниципальным образованиям (далее – МО) Пермского края.

Во-вторых, значительная часть продовольственного товарооборота в Пермском крае приходится на рыночные формы торговли. Однако, в настоящее время в г. Перми прослеживается положительная тенденция сокращения нецивилизованных форм продажи.

В-третьих, потребительский рынок г. Перми в настоящее время в значительной мере дифференцирован по социальным группам. Основная масса розничных торговых предпри-

ятий относится к верхнему и среднему ценовому сегменту. В сложном положении находятся покупатели, относящиеся к малообеспеченным группам населения.

На потребительском рынке г. Перми выделяется сетевая торговля продовольственными товарами. Популярность розничных сетей связана с тем, что они предлагают качественные товары по конкурентоспособным ценам в условиях высокого уровня сервиса. В настоящее время на пермском рынке функционируют продовольственные сети «Семья», «Виват» и «Пятерочка», использующие различные форматы торговых объектов.

В условиях усиливающейся конкуренции возникает необходимость оперативной выработки и последовательной реализации маркетинговой стратегии развития торгового бизнеса. Эффективная маркетинговая стратегия может быть разработана только на основе результатов тщательного и всестороннего исследования маркетинговой среды. В связи с этим нами проведен стратегический анализ среды розничного предприятия по следующим направлениям:

а) анализ покупателей. Предложена характеристика групп потребителей и установлена зависимость приобретения основных продовольственных товаров различными потребительскими группами;

б) анализ конкурентной среды. Проанализировано финансовое состояние и эффективность деятельности торговых сетей-конкурентов, выявлены их сильные и слабые стороны в разрезе элементов комплекса маркетинга;

в) анализ районов г. Перми и МО Пермского края. Проведена группировка МО по показателям, характеризующим состояние розничной торговли и уровень жизни населения, выявлены наиболее привлекательные районы края для развития сетевого формата. На наш взгляд, наиболее перспективными районами для реализации стратегии роста (региональной экспансии) пермских сетей являются МО с крупными населенными пунктами (города с населением более 40 тыс. чел. – г. Березники, Верещагино, Краснокамск, Кунгур, Лысьва, Чайковский, Чернушка) и высокими среднемесячными душевыми доходами населения;

г) анализ микросреды компании. По нашему мнению, при проведении анализа и формировании маркетинговой стратегии, следует рассматривать торговое предприятие – полиформатную сеть как комплекс взаимосвязанных стратегических бизнес-единиц (СБЕ), каждая из которых представляет определенный формат торговых объектов. Следовательно, в исследуемой нами торговой сети «Семья» можно выделить следующие СБЕ: супермаркеты, дискаунтеры и гипермаркет.

Авторами проанализировано финансовое состояние и эффективность деятельности торгового предприятия в разрезе СБЕ, составлена матрица SWOT-анализа взаимосвязи внутренней и внешней среды деятельности торговой сети «Семья», проанализирован портфель направлений ее деятельности на основе типологии рынков по матрице БКГ (Бостонской консультативной группы).

Выбор маркетинговой стратегии является действием, придающим развитию розничного предприятия целенаправленный характер. В качестве основы выбора маркетинговой стратегии нами принят метод разработки сценариев. Согласно расчетам, лучшим из рассмотренных является вариант, предусматривающий структурную оптимизацию исследуемой торговой сети и внедрение РЦ.

Мы считаем, что в рамках реализации предложенной стратегии торговой сети целесообразно осуществить следующие мероприятия:

а) согласно успешному опыту функционирования магазинов-супермаркетов данной торговой сети на территории г. Перми, нами предусматривается смена формата магазинов-дискаунтеров, функционирующих на территории г. Перми (4 торговых объекта) на супермаркеты;

б) в связи со значительной дифференциацией доходов и, соответственно, более низким уровнем платежеспособного спроса населения МО Пермского края нами предусматривается смена формата магазинов-супермаркетов, функционирующих в городах Пермского края (4 торговых объекта) на дискаунтеры;

в) внедрение в рамках сбытовой стратегии проекта распределительного центра (далее – РЦ) торговой сети, позволяющего оптимизировать систему товародвижения и сократить издержки обращения;

г) дальнейшее развитие и совершенствование деятельности гипермаркета на территории г. Перми, предусматривающее внедрение двухуровневого комплекса маркетинга.

Адаптируя традиционную концепцию маркетинга к деятельности розничной сети, необходимо рассмотреть трансформацию его элементов. По нашему мнению, целесообразно рассматривать комплекс маркетинга как совокупность двух составляющих: комплекс маркетинга, направленный на покупателей (первый уровень), и комплекс маркетинга, направленный на арендаторов торговых площадей (второй уровень).

Уровень комплекса маркетинга торговой сети, направленный на потребителей, базируется на удовлетворение потребностей покупателей в качественных и разнообразных продуктах питания в условиях высокого уровня сервиса.

Рассмотрим определенные изменения элементов комплекса маркетинга, направленного на покупателей, рекомендуемые при реализации стратегии интенсивного роста торговой сети.

В соответствии с зависимостью приобретения продовольственных товаров отдельными группами покупателей нами приводится ассортиментная структура розничного предложения, которая может быть рекомендована при формировании товарной стратегии для магазинов различных форматов.

В условиях сегментации потребительского спроса в качестве метода ценообразования может быть выбрано дифференцированное ценообразование. Нами предлагается проводить дифференцирование цен не только по товарным группам, но и в пределах одной группы товаров (в целях соответствия спросу различных групп покупателей).

В рамках реализации сбытовой стратегии торговой сети, кроме внедрения РЦ, нами разработаны мероприятия по смене форматов существующих магазинов в целях повышения эффективности деятельности сети, а также более полного удовлетворения потребительского спроса.

Торговая сеть как владелец торгового центра экономически заинтересована в эффективном функционировании бизнеса арендаторов площадей, так как от этого напрямую зависит уровень ее доходов и степень привлекательности торгового объекта для потребителей. С другой стороны, торговые арендаторы заинтересованы разместить свой бизнес в торговом центре, так как именно такое размещение создает достаточный поток покупателей, обеспечивающий приемлемый уровень прибыли. Таким образом, формируется своеобразный союз розничной сети и торговых арендаторов.

Нами предлагается следующее определение распределительного центра (РЦ) – звено торговой сети, представляющее собой центр по рационализации товарных и информационных потоков, преобразованию поступающей от поставщиков товарной массы в готовые к реализации ассортиментные позиции и их распределению по торговым объектам согласно принятой маркетинговой политике сети.

В соответствии с приведенным определением нами сформулированы основные функции РЦ: управление ассортиментом и количеством товаров, закупка крупных партий товаров по минимальным ценам, управление взаимоотношениями с поставщиками, оптимизация транспортных потоков, снижение издержек обращения, предпродажная подготовка товаров, оптимизация работы по контролю качества товаров.

Для расчета параметров функционирования сетевой структуры через РЦ, определения эффективности ее деятельности нами разработана экономико-математическая модель

на основе дифференцированного подхода в разрезе отдельных торговых объектов. В модели последовательно показано влияние предложенных направлений (прирост выручки в результате увеличения торговых площадей, снижение закупочных цен товаров и сокращение транспортных расходов) на деятельность розничной сети. В исследуемых торговых объектах происходит существенное увеличение показателя рентабельности. Следовательно, разработанная модель деятельности торговой сети на основе внедрения РЦ формирует для всех ее составляющих сфер новую экономическую среду, существенно улучшая финансово-экономические показатели их функционирования.

Таким образом, согласно предложенной методике комплексной оценки эффективности проект развития торговой сети эффективен как для предприятий-участников, так и для государства с точки зрения получения дохода в бюджет.

Библиография

1. Арутюнян М. Распределительный центр в сеть // Российская торговля. 2005. № 4. С. 50–51.
2. Березин И.С. Маркетинг и исследование рынков. М.: Русская деловая литература, 1999. 416 с.
3. Здравомыслов П.И. Стратегия маркетинга торгового центра // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2007. № 04 (70). С. 312–319.

Хайруллина О.И.,

КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК,

ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА

ФГБОУ ВПО «ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК: ПРАКТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Адаптация птицефабрик к рыночной экономике сопровождалась переделом собственности, выводом из оборота сельскохозяйственных земель, сокращением поголовья птицы. Стратегическому управлению ресурсами не уделялось должного внимания.

Между тем наметившиеся положительные тенденции развития в отечественной экономике – рост производства, снижение темпов инфляции, выход на мировые рынки – стимулировали интерес экономистов к разработке стратегии как основной составляющей конкурентоспособности птицеводства.

Основной причиной низкой конкурентоспособности отечественных производителей является неэффективное использование имеющихся ресурсов и рост затрат на единицу продукции. Очевидно, что без экономически обоснованной стратегии невозможно стабилизировать экономическое положение птицефабрик, наладить контроль и привлечь инвестиции в отрасль. Каждая организация должна выработать стратегию, исходя из изменений, происходящих во внешней среде, и имеющихся внутренних ресурсов.

Несмотря на достаточно большое количество публикаций отечественных и зарубежных авторов, вопросы разработки функциональной стратегии остаются малоисследованными и дискуссионными. Возможности практического применения стратегии в целях повышения экономической эффективности ресурсов требуют всестороннего анализа. В данной работе предпринята попытка разработать функциональную стратегию птицефабрик на базе оптимальных ресурсных пропорций в условиях нестабильности внешней среды.

Взаимосвязь ресурсов и стратегии очевидна. С одной стороны, ресурсы функционируют в системе, которая задается стратегией, но, с другой стороны, они являются базисом для формирования стратегии. Для достижения сбалансированности ресурсов в сельском хозяйстве необходимо осуществлять поиск оптимальных комбинаций использования капи-

тала, труда и земли. Решение задачи эффективного использования ресурсов относится к функциональному уровню управления предприятием.

Исследования показали, что имеется ряд особенностей использования ресурсов в птицеводческой отрасли Пермского края. Она представлена предприятиями, обладающими неодинаковым ресурсным потенциалом и различной степенью эффективности использования ресурсов. Поэтому для того, чтобы определить основные тенденции и закономерности развития птицефабрик, мы использовали комплексный показатель ресурсоемкости производства. Все птицефабрики по авторской методике были разделены на три группы: низкая, средняя (нормальная) и высокая ресурсоемкость.

Эффективность использования ресурсов во многом предопределена уровнем специализации, масштабом производства.

Во всех группах птицефабрик наблюдается высокий уровень износа основных средств (более 80 %), что значительно снижает эффективность производства. Обновление основных средств осуществляется путем реконструкции имеющихся производственных мощностей и приобретением оборудования на условиях лизинга. Существует острый недостаток в собственных оборотных средствах. Кроме того, в третьей группе существует проблема привлечения высококвалифицированных трудовых ресурсов. Лимитирующим фактором производства является капитал – как основной, так и оборотный.

На эффективность использования ресурсов влияет также нестабильность рыночной среды. Велика зависимость от поставщиков ресурсов, затрудняет процесс воспроизводства ресурсов сложившийся диспаритет цен на сельскохозяйственную, промышленную продукцию и энергоносители.

Анализ источников финансирования деятельности птицефабрик показал, что основные денежные потоки сконцентрированы в текущей деятельности предприятий. С 2002 г. начинает активизироваться инвестиционный процесс. Однако доля денежных средств, направленных на инвестиционную деятельность, незначительна – 3,2 %.

Все группы птицефабрик используют как внешние, так и внутренние источники финансирования. Доля собственных источников с 2003 г. перестает доминировать. Абсолютное увеличение бюджетных ассигнований за прошедшие пять лет не изменили структуру источников финансирования. Кроме того, их удельный вес сократился в первой группе на 17,1 %, во второй – 11,6 %. Значительно возросла доля заемных средств, особенно в третьей группе на 54 %.

Таким образом, можно наблюдать дисбаланс ресурсных пропорций и как следствие – снижение эффективности их использования.

В целях повышения экономической эффективности использования ресурсов предложено использовать функциональную стратегию производства, основной целью которой является снижение издержек.

На основании данных уточненной экономико-математической модели нами были определены нормативные значения себестоимости 1000 шт. яиц для исследуемых птицефабрик, наиболее эластичный фактор снижения себестоимости – стоимость кормов.

Автором была предложена модель структурной оптимизации ресурсов, которая позволила определить варианты реализации стратегии:

- снижение издержек за счет оптимизации объемов производства без дополнительного приращения ресурсов;
- снижение издержек производства за счет оптимизации объемов производства при дополнительном приращении ресурсов за счет собственных источников финансирования;
- снижение издержек производства за счет оптимизации объемов производства при дополнительном приращении ресурсов за счет собственных и заемных источников финансирования (не более 30 %).

Для выбора оптимального варианта реализации стратегии предложено использовать критерий выбора, который включает такие показатели, как стадия делового цикла птицефабрики, уровень ресурсоемкости, уровень загрузки производственных мощностей, размер прибыли.

В результате обработки данных значения прогнозируемой рентабельности по вариантам, рассчитанным на базе экономико-математической модели, были получены следующие данные по вариантам: по первому – 22,48 %; по второму – 28,93 %; по третьему – 36,09%.

Сложившаяся ситуация на рынке ресурсов, в частности зерна, обуславливает необходимость развития межхозяйственной кооперации. Поэтому для получения дополнительных конкурентных преимуществ автором предложен механизм стратегического партнерства на базе закупочной кооперации, который позволит снизить стоимость закупок зерна в среднем на 22 %.

ЧЕРДАНЦЕВ В.П.,*ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК,**ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**АНО ВПО «ПРИКАМСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»***ТРОНИНА М.В.,***КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**АНО ВПО «ПРИКАМСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»*

СОВРЕМЕННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ АПК – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ

Перевод агропромышленного комплекса на рыночный путь развития является необходимым условием импортозамещения товаров. Однако реформирование АПК должно происходить в определенной, продуманной последовательности и оптимальных временных интервалах, с учетом создания механизма формирования государственных продовольственных фондов.

Наряду с традиционными функциями государственного регулирования (социальная поддержка незащищенных слоев населения, решение проблем внутренней и внешней безопасности страны, разработка законодательства, структурная перестройка экономики, стимулирование научных исследований и разработок, макроэкономическое регулирование и т. д.), реализуемыми в развитых странах, в условиях переходной экономики возникает дополнительная функция государства – формирование конкурентной среды на аграрном рынке. Государственное регулирование аграрного рынка характеризуется существенными особенностями, связанными с сезонным характером воспроизводственного цикла в агро-сфере, его высокой зависимостью от природно-климатических факторов, неэластичностью спроса на продовольственные товары и сырье, зависимостью от сферы переработки сельскохозяйственного сырья, а также ограниченностью каналов реализации сельскохозяйственной продукции ввиду неразвитости институциональной структуры аграрного рынка в переходной экономике России [1].

В ходе экономических преобразований в стране объективно встал вопрос о внедрении и развитии рыночных отношений в сфере закупок для государственных нужд. Формирование рынка закупок агропродукции в России вызвало необходимость изучения его структуры и особенностей функционирования, а также взаимодействия с другими нишами национальной экономики.

Следует отметить, что длительное время в России функционировала плановая система закупок государством агропродукции, поэтому чрезвычайно важное значение для оптимизации их функционирования в условиях рыночного хозяйства приобретают обобщение, анализ и использование закупочного опыта государственных ведомств, накопленного за рубежом, а также в России до «сворачивания» НЭПа в 30-е годы [2].

В условиях рыночной экономики взаимоотношения государственно-закупочных органов с производителями сельхозпродукции по поводу размещения заказов, сроков их исполнения, цен, качества, условий оплаты поставок получают свою реализацию через внедрение контрактных механизмов, способствующих уменьшению издержек. Формирование их требует в настоящее время теоретического осмысления и поиска путей синтеза зарубежных достижений и специфики современного российского агрорынка [1].

Закупки агропродукции для государственных нужд в электронном варианте выступают составной частью государственного спроса, а, следовательно, компонентом совокупного спроса. Поэтому в развитии территории они играют роль специфического фактора повышения экономической активности. Использование их потенциала в условиях рыночного хозяйствования приобретает большое значение, особенно для регионов с высокой концентрацией сельскохозяйственного производства.

Агропромышленный комплекс Пермского края, как и страны в целом, находится в состоянии кризиса, обусловленного общим социально-экономическим кризисом в стране, последствиями проводимых реформ в АПК, накопленными проблемами в этом комплексе и субъективными ошибками в ходе аграрной реформы.

Оказание государственной поддержки в осуществлении государственного регулирования должно основываться на качественно новом уровне управления государственными структурами, регулирующими деятельность АПК.

В последнее время в проблеме продовольственной безопасности живой интерес вызывает вопрос удовлетворения потребности населения в основных продуктах питания за счет разумного сочетания собственного производства и импорта.

Так, наши исследования показали, что уровень самообеспечения продовольствия для разных стран не одинаков. Он определяется рядом позиций: платежеспособным спросом населения на продовольствие, развитием АПК и размерами его товарных ресурсов, а также степенью выгоды и надежности международных продовольственных связей.

Обобщение и исследование отечественного и зарубежного опыта организации и управления государственными закупками агропродукции позволяют сделать вывод о том,

что по своему экономическому содержанию они являются одним из важнейших механизмов функционирования рыночного хозяйства.

Основной целью для проведения кампании по закупке агропродукции, если ее сформулировать в более общем виде, является обеспечение заданного результата достижения цели (приобретение требуемого объема агропродукции установленного качества) с наименьшими затратами. Для этого покупатель должен найти поставщика агропродукции, который в состоянии предложить ему минимальную цену за продаваемые ресурсы. На поиск такого контрагента по торговой сделке и направлены все процедуры, проводимые в рамках организации и проведения кампании по запуску агропродукции. В случае необходимости кроме основного требования – минимальной цены – задаются и некоторые ограничения, определяющие дополнительные требования покупателя к поставляемому товару и характеру самой поставки. Они могут включать требования к качеству агропродукции, срокам поставки, формам и срокам платежей и т. п.

Вопрос заключается в том, как реализовать поставленную задачу. Мировая практика выработала важный универсальный инструмент ее решения – проведение открытых торгов (конкурсов).

Проведение агрозакупок имеет важный методологический посыл, вытекающий из самой сути рыночного товарного механизма. Сущностью рыночного хозяйственного механизма, движущей силой его развития является конкуренция.

В рыночных условиях хозяйствования резко расширяются коммерческие функции органов обеспечения государственного заказа. Экономическое содержание этих функций предполагает установление эффективных коммерческих взаимоотношений между товаропроизводителями, государственным заказчиком и ведомствами, нуждающимися в агропродукции.

Основу рынка агрозакупок составляет спрос, представляющий совокупность потребностей государства. Совокупный спрос государства воплощен в расходах госбюджета на обеспечение социальной сферы и силовых структур.

Практика применения в сфере обеспечения государственного заказа государственно-закупочных механизмов показала необходимость формирования соответствующих институтов для их реализации в системе рыночного хозяйства, проведение теоретических исследований и подготовки кадров.

К общим особенностям рынка агрозакупок относятся следующие: структура и динамика агрорынка испытывает значительное воздействие неэкономических факторов; рынку закупок агропродукции характерна исключительно высокая степень концентрации спроса,

так как в роли заказчика выступает государство; доминирующим фактором при заключении сделок выступают не только цены, но и качество и сроки поставки; инициатором выпуска новой агропродукции выступает не поставщик, а заказчик.

Управление региональными закупками агропродукции представляет собой совокупность принципов, методов, средств и форм управления, разрабатываемых и применяемых в регионе для повышения эффективности коммерческого функционирования органов обеспечения государственного заказа в целях повышения социально-экономического развития региона на основе более полного использования производственного потенциала агропроизводителя.

Региональная институциональная структура организации закупок агропродукции, на наш взгляд, должна состоять из представителей Федерального контрактного агентства (ФКА), главных управлений экономики субъектов Федерации, информационно-аналитической и нормативно-правовой систем, а также организационно-распределительных институтов размещения государственных заказов и финансово-экономической системы ценообразования и контроля исполнения закупок агропродукции.

В качестве института, координирующего действия субъектов продовольственного рынка, целесообразно сформировать специальный орган – Федеральную контрактную систему (ФКС) как организационную структуру, обеспечивающую рыночное взаимодействие предприятий и государства.

В качестве инструмента системы предлагается использовать следующие типы контрактов: с твердой фиксированной ценой, с фиксированной ценой и ее последующей корректировкой, с фиксированной ценой и ее последующим пересмотром, с фиксированной ценой и поощрительным вознаграждением.

Обязательным элементом закупок агропродукции для государственных нужд является применение открытых конкурсных торгов.

Основными принципами проведения закупок являются открытость, равноправие, экономичность и ответственность участников конкурса.

Механизм торгов должен быть построен на максимальном использовании электронной техники, что в значительной мере облегчает его реализацию.

Достижение минимальных затрат при максимальных объемах поставок, по мнению авторов, обеспечивается в процессе решения задачи динамического программирования с пошаговой (последовательной) оптимизацией. Предложенный метод характеризуется относительной простотой и высокой степенью формализации, что ускоряет реализацию всего механизма процесса закупок агропродукции для государственных нужд.

Библиография

1. Пустуев А. Л. и др. Регулирование продовольственного рынка в период его становления (на примере Среднего Урала). Екатеринбург: УрГСХА, 2011. 210 с.
2. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / под ред. А. И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, Ин-т экономики, 2010. 167 с.

ТАКМАСHEВА И.В.,

СОИСКАТЕЛЬ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

ФГБОУ ВПО «РОСТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ШАКЛЕИНА С.А.,

АСПИРАНТ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

ФГБОУ ВПО «ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ

Неравномерное хозяйственное освоение территорий и высокий уровень дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов обуславливают необходимость создания новых центров экономического роста в регионах на основе конкурентных преимуществ. В этой связи стратегическое значение приобретают субъекты малого бизнеса, функционирующие в каждой отрасли народного хозяйства.

Увеличение числа малых предприятий обеспечивает создание новых рабочих мест, повышение занятости населения и его доходов. Рост объема производимой малыми предприятиями продукции в значительной степени обеспечивает стабильность как экономики страны, так и экономики региона. Вместе с тем, малые предприятия являются наиболее уязвимыми, так как они обладают ограниченной ресурсной базой, а при недостаточно развитой инфраструктуре низкой конкурентоспособностью по сравнению со средними и крупными предприятиями.

Малые предприятия имеют ярко выраженную региональную ориентацию, так как строят свою деятельность в основном исходя из структуры местного рынка и сформировавшегося на территории региона спроса. В этой связи необходимым становится совершенствование механизма государственной поддержки малого бизнеса, сочетающего элементы федерального, регионального и муниципального уровня в стратегической вертикали управления каждой отраслью. Преобладание нефтегазодобывающей отрасли в структуре экономики, суровые климатические условия, низкая обеспеченность кадрами в социально значимых отраслях на территории Крайнего Севера повышают предпринимательские риски и служат сдерживающими факторами развития малого бизнеса в северных регионах.

Теоретические и методологические аспекты развития малого бизнеса рассматривались в трудах зарубежных авторов: С. Брю, Дж. Кларка, Р. Коуза, К. Макконелла, К. Маркса, А. Маршалла, Д. Риккардо, А. Смита, Ж. Сэя, Й. Шумпетера и др.

Анализ публикаций свидетельствует о высоком уровне теоретико-методологических исследований в области проблем развития малого бизнеса, управления экономикой регионов и ее пространственной организации, типологии и классификации институциональных механизмов взаимодействия государства и бизнеса. Вместе с тем, недостаточно изученными остаются проблемы формирования эффективного механизма государственной поддержки малого бизнеса в северных регионах России с использованием принципов программно-целевого управления, оптимизации инфраструктуры поддержки малых предприятий, оценки эффективности целевых программ. Это позволило определить цель и задачи исследования.

Механизм государственной поддержки малого бизнеса можно представить как процесс взаимодействия органов государственной власти, объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса и субъектов малого бизнеса, нацеленный на создание благоприятных институциональных и экономических условий посредством реализации отдельных мероприятий, с использованием имеющихся ресурсов и различных форм поддержки (административной, информационной, экономической, кадровой, технологической), эффективность применения которых подлежит комплексной оценке. Реализация механизма государственной поддержки малого бизнеса на региональном уровне предполагает его интеграцию в систему управления региональным хозяйственным комплексом и подчинение социально-экономическим приоритетам его развития.

Эффективная реализация государственной поддержки малого бизнеса возможна на основе системы представлений об особенностях становления малого бизнеса в России и отдельных регионах. Изучение эволюции малого бизнеса в русле традиционного подхода и с позиции модифицированного подхода не учитывает роль структурных преобразований в экономической деятельности малого бизнеса в связи с наиболее существенными социальными и институциональными изменениями в обществе. Преодолеть указанные недостатки позволяет трансформационный подход, на основе которого проведена периодизация развития форм государственной поддержки малого бизнеса и выделены пять этапов: перестроечный (1986–1988 гг.), законодательный (1989–1995 гг.), инфраструктурный (1996–2005 гг.), адресный (2006–2010 гг.) и этап развития социально-ориентированного малого бизнеса (с 2010 гг. по настоящее время). Критериями периодизации развития форм государственной поддержки малого бизнеса являются изменения институциональных, ин-

фраструктурных, правовых, социальных, информационных и иных факторов, обуславливающих формирование благоприятной среды для развития малого бизнеса.

Формирование и реализация механизма государственной поддержки малого бизнеса в регионе осуществляются с учетом местных экономико-географических условий. Территориальная специфика хозяйствования в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре определила региональные особенности развития малого бизнеса: высокую зависимость объема государственной поддержки малого бизнеса от нефтегазодобывающей промышленности; детерминированность процесса ценообразования малых предприятий состоянием транспортной инфраструктуры и сезонностью её функционирования; медленные темпы развития специализаций малых предприятий, занятых в сфере обслуживания, обусловленные отсутствием единого крупного локального рынка потребительских услуг в регионе. Перечисленные особенности позволили выделить группы факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса в автономном округе, среди которых экономические, политические, социальные, инфраструктурные, природно-климатические.

Разрозненность и несогласованность действий, дублирование функций среди объектов и организаций, относящихся к инфраструктуре поддержки малого бизнеса в автономном округе, обусловили необходимость совершенствования системы её элементов и связей между ними. В условиях отсутствия в регионе института, выполняющего роль координатора деятельности и распределения функций между организациями, образующими инфраструктуру поддержки, становится целесообразным создание централизованной структуры по поддержке и развитию малого бизнеса. Формирование централизованной окружной системы поддержки малого бизнеса создаст предпосылки для внедрения единых стандартов предоставления услуг, среди которых консультации, обучение, участие в системе государственных закупок, информационная поддержка.

Одним из инструментов стратегического управления развитием малых предприятий в регионе является реализация целевых программ поддержки малого бизнеса. Методика оценки эффективности региональных целевых программ поддержки малого бизнеса ориентирована на определение результативности предпринимаемых мероприятий, предполагает мониторинг деятельности малых предприятий. Комплексность оценки достигается за счет включения в методику семи показателей, характеризующих развитие малого бизнеса в регионе, причем фактическое значение каждого параметра оценивается в баллах. Универсальность методики позволяет использовать её для оценки эффективности реализуемых региональных и муниципальных целевых программ поддержки малого бизнеса.

Комплексный подход к формированию механизма государственной поддержки малого бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре включает в себя три основных блока: инфраструктурный, информационный и конструктивный. В инфраструктурный блок входят «Централизованная окружная система поддержки малого бизнеса ХМАО – Югры», а также организации, образующие инфраструктуру поддержки малого бизнеса. Информационный блок состоит из системы мониторинга и оценки эффективности механизма государственной поддержки малого бизнеса. Конструктивный блок включает мероприятия государственной поддержки малого бизнеса и результаты от взаимодействия субъектов малого бизнеса с региональными органами государственной власти. Использование комплексного подхода позволит повысить эффективность мероприятий государственной поддержки малого бизнеса и создать благоприятные условия для развития малых предприятий.

Системный анализ различных трактовки содержания механизма государственной поддержки малого бизнеса позволил определить его как процесс взаимодействия органов государственной власти, объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса и субъектов малого бизнеса, нацеленный на создание благоприятных институциональных и экономических условий посредством реализации отдельных мероприятий и форм государственной поддержки, с использованием имеющихся ресурсов, эффективность применения которых подлежит комплексной оценке. При формировании механизма государственной поддержки малого бизнеса в регионе должны учитываться экономико-географические особенности территории и система управления региональным народнохозяйственным комплексом, а также приоритеты развития экономики.

Учитывая трансформационный характер развития форм государственной поддержки малого бизнеса в России, в соответствии с изменениями институциональных, инфраструктурных, правовых, социальных, информационных и иных факторов, выделены пять этапов их становления: первый этап (1986–1988 гг.) – перестройка экономики (характеризуется заменой административных мер на демократические); второй этап (1989–1995 гг.) – законодательный (приняты основные законодательные документы, регламентирующие деятельность малых предприятий); третий этап (1996–2005 гг.) – инфраструктурный (формирование основных объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса); четвертый этап (2006–2010 гг.) – косвенная государственная поддержка (адресная поддержка предприятий малого бизнеса); пятый этап (с 2010 гг. по настоящее время) – развитие социально-ориентированного малого бизнеса. Данный подход позволяет проследить развитие инст-

рументов и мероприятий государственной поддержки малого бизнеса в зависимости от приоритетных направлений, заявленных на федеральном или региональном уровне.

Регионы Крайнего Севера, к которым можно отнести Ханты-Мансийский автономный округ – Югру, Ямало-Ненецкий автономный округ, Мурманскую область, Камчатский край, Архангельскую область, Хабаровский край, Ненецкий автономный округ, Сахалинскую область, Магаданскую область, Иркутскую область, Республику Тыва, Республику Коми, Республику Карелия, отличаются особыми природно-климатическими условиями и характеризуются общностью социальных, экономических, правовых и иных факторов.

Анализ содержания региональной политики в регионах Крайнего Севера РФ показал, что она направлена, в основном, на наращивание объемов добычи топливно-энергетических ресурсов и эксплуатацию воспроизводимых ресурсов. При этом приоритетные отрасли экономики (сфера услуг, деревообрабатывающая промышленность, нефтегазоперерабатывающая промышленность, пищевая промышленность, домостроение), обозначенные в Стратегии социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период до 2030 года, не получают должного стимулирования. Все основные потребности местного населения удовлетворяются за счет ввоза продукции из других регионов России, а из-за значительного расстояния, слабо развитой транспортной инфраструктуры и суровых климатических условий цены на ввозимую продукцию остаются высокими. Основной проблемой российского севера стала проблема жизнеобеспечения и выживания коренных малочисленных народов, и решить ее можно путем совершенствования механизма государственной поддержки малого бизнеса и развития предпринимательской инициативы.

Экономическая оценка развития базовых показателей социально-экономического положения региона отражает стабильное состояние экономики региона и тенденцию к росту основных показателей. Так, численность безработных с каждым годом сокращается: снижение произошло на 30 % с 8 тыс. чел. в 2011 году до 5,6 тыс. чел. в 2014 году. Валовой региональный продукт увеличился на 22,9 % или на 519,6 млрд. руб. Денежные доходы на душу населения за рассматриваемый период увеличились на 27,5 % (табл. 1).

Таблица 1

Социально-экономическое развитие Ханты-Мансийского автономного округа –

Югры в 2011–2014 гг.

Показатели	Годы				Изменение	
	2011	2012	2013	2014	абс.	относ.
Численность постоянного населения, тыс. чел.	1 549,2	1 570,2	1584,1	1 597,2	48,0	103,1
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	2 270,0	2 467,1	2434,2	2 789,6	519,6	122,9
Продукция сельского хозяйства, млрд. руб.	6,7	7,1	8,2	8,9	2,2	132,8
Объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб.	648,7	707,5	669,9	746,4	97,7	115,1
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	253,9	289,4	303,1	359,5	105,6	141,6
Численность зарегистрированных безработных (на конец года), тыс. чел.	8,0	7,8	7,3	5,6	2,4	70,0
Денежные доходы в расчете на душу населения в месяц, руб.	30 868,7	32 520,1	36 088,1	39 360,5	8491,8	127,5

Если рассматривать специфику экономики Ханты-Мансийского автономного округа, то необходимо отметить, что отсутствие в регионе крупных городских агломераций не способствует формированию единого крупного локального потребительского рынка для всего спектра платных услуг. Поэтому формирование сферы обслуживания в автономном округе не может идти так же быстро, как в крупных городах страны. В этой связи были выделены такие наиболее приоритетные виды экономической деятельности (по доле малых предприятий), как: оптовая и розничная торговля – 47,5 %; строительство – 16,5 %; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 7,2 %; транспорт и связь – 14,6 %, иные виды деятельности – 14,2 %. (рис. 1).

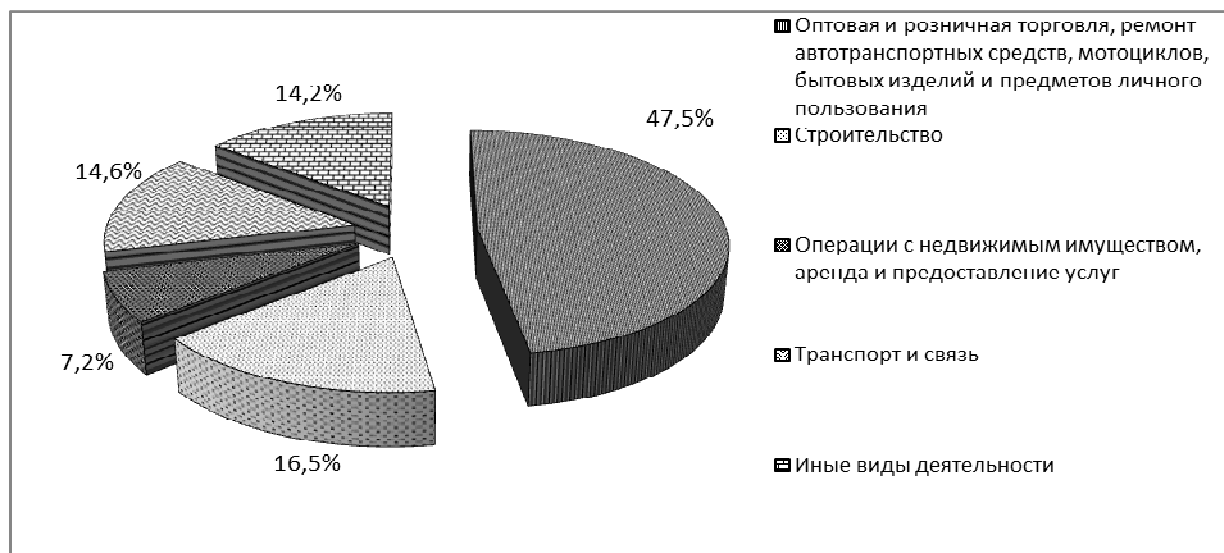


Рис. 1. Наиболее приоритетные виды экономической деятельности в сфере малого бизнеса на территории ХМАО – Югры в 2010–2014 гг.

Определение условий, специфики и приоритетов развития хозяйственного комплекса в Ханты-Мансийском автономном округе позволило выделить группы факторов, сдерживающих активизацию малого бизнеса в регионе. К ним относятся: экономические факторы (недостаточная диверсификация экономики, высокая зависимость экономики округа от состояния нефтегазодобывающей промышленности, наличие большого количества вертикально интегрированных компаний, сохранение значительных барьеров для распространения новых технологий, инноваций, отсутствие стратегии развития малого бизнеса в регионе); политические факторы (высокая зависимость экономики региона от федеральной политики); социальные факторы (низкий уровень развития социальной инфраструктуры и сферы услуг, высокие миграционные потоки населения, неравномерность расселения, этнические проблемы); инфраструктурные факторы (недостаточное развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса, неразвитость транспортных путей); природно-климатические факторы (суровые природно-климатические условия).

Механизм государственной поддержки малого бизнеса северных регионов в настоящее время складывается под воздействием принятых на федеральном и региональном уровне целевых программ поддержки малых предприятий. Основной задачей органов государственной власти при предоставлении поддержки в рамках целевых программ является снижение уровня рискованности малого бизнеса. Для этого используются различные формы государственной поддержки: административная, информационная, экономическая, кадровая, технологическая. На финансирование вышеуказанных форм поддержки региональными органами власти ежегодно направляется значительный объем денежных

средств. В этой связи актуальным становится осуществление комплексного мониторинга эффективности реализуемых в рамках целевых программ мероприятий. Поэтому нами предложена балльная методика оценки эффективности целевых программ поддержки малого бизнеса.

В разработанной методике использованы следующие обозначения:

I (*Index*) – наименование показателя; C (*Coefficient*) – весовой коэффициент показателя; B (*Base value*) – базовое значение показателя на начало реализации программы; S (*Supposed value*) – ожидаемое значение показателя на момент окончания программы; A (*Actual value*) – фактическое значение показателя на момент оценки; V (*Variant*) – вариант состояния показателя на момент оценки; E (*Estimation*) – оценка по показателю в баллах; R (*Result*) – результат.

К наиболее важным показателям, которые необходимо учитывать при проведении оценки, отнесены следующие показатели (I), причем каждому из них на основе метода ранжирования присваивался весовой коэффициент (C_i) в зависимости от значимости для развития сферы малого бизнеса:

I_1 – количество малых предприятий на 100 тыс. жителей (ед.), $C_{I1} = 0,1$;

I_2 – доля работников малых предприятий в общей занятости населения (%), $C_{I2} = 0,1$;

I_3 – доля продукции, произведенной малыми предприятиями в общем объеме валового регионального продукта (%), $C_{I3} = 0,2$;

I_4 – оборот малых предприятий на одного работника, занятого в малом бизнесе (тыс. руб.), $C_{I4} = 0,1$;

I_5 – налоговая нагрузка на малые предприятия (отношение суммы исчисленного налога к величине дохода, в %), $C_{I5} = 0,2$;

I_6 – объемы финансирования, направленные на поддержку малого бизнеса (млн. руб.), $C_{I6} = 0,1$;

I_7 – объем привлеченных средств на 1 рубль средств бюджета региона (руб.), $C_{I7} = 0,2$.

При определении весового коэффициента каждого показателя было удовлетворено следующее условие:

$$\text{Sum } C_{I(1 \rightarrow 7)} = 1,$$

где Sum – сумма значений показателя.

Для оценки фактического значения каждого показателя в методике предусмотрено 6 вариантов состояния показателя (V), каждому из которых присваиваются баллы (E):

V_1 – выше ожидаемого, т.е. $A > S$, при этом $E = 10$;

V_2 – соответствует ожидаемому значению, т.е. $A = S$, при этом $E = 8$;

V_3 – возрастает ежегодно, т.е. $A \uparrow$, при этом $E = 6$;

V_4 – не изменяется ежегодно, т.е. $A=B$, при этом $E = 4$;

V_5 – значение показателя ниже базового, т.е. $A < B$, при этом $E = 2$;

V_6 – уменьшается ежегодно, т.е. $A \downarrow$, при этом $E = 0$.

Таким образом, максимальное количество баллов, которое можно набрать по каждому показателю, равно 10, однако это не является конечным результатом оценки. Осуществление оценки по каждому показателю определяется по следующей формуле:

$$R_I = C_I * E_I, \quad (1)$$

где R_I – результат оценки, C_I – весовой коэффициент показателя, E_I – оценка по показателю в баллах, I – соответствующий показатель.

Общий результат оценки целевой программы определяется по следующей формуле:

$$Ro = \text{Sum } E_{I(I \rightarrow 7)} * C_{I(I \rightarrow 7)}, \quad (2)$$

где Ro – общий результат оценки, Sum – сумма значений показателя, E_I – оценка по каждому показателю, C_I – весовой коэффициент по каждому показателю, I – соответствующий показатель. Общая оценка целевой программы поддержки малого бизнеса осуществляется согласно следующим критериям: $7,5 \leq Ro \leq 10$ – высокая эффективность программы; $5 \leq Ro < 7,5$ – эффективная программа; $2,5 \leq Ro < 5$ – средняя эффективность целевой программы; $0 \leq Ro < 2,5$ – низкая эффективность программы поддержки малого бизнеса.

На основании предложенной методики была проведена оценка эффективности целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2011–2013 годы и на период до 2015 года». В результате было выявлено, что по состоянию на 2013 г. целевая программа поддержки малого и среднего бизнеса является эффективной, но при этом не характеризуется максимально возможными значениями показателей: $Ro = 6,2$ (табл. 2). Наибольшая балльная оценка присвоена показателю «Объем привлеченных средств на 1 рубль средств бюджета региона», где $E = 8$; наименьшая – для показателя «Объемы финансирования, направленные на поддержку малого бизнеса», где $E = 4$.

Таблица 2

**Оценка целевой программы поддержки малого бизнеса
в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, 2013 г.**

Наименование показателя I (Index)	Весовой коэффициент C (Coefficient)	Описание варианта состояния I V (Variant)	Оценка показателя E (Estimation)	Результат R = C*E
I_1	0,1	V3: возрастает ежегодно (A↑)	6	R = 0,6
I_2	0,1	V3: возрастает ежегодно (A↑)	6	R = 0,6
I_3	0,2	V3: возрастает ежегодно (A↑)	6	R = 1,2
I_4	0,1	V3: возрастает ежегодно (A↑)	6	R = 0,6
I_5	0,2	V3: возрастает ежегодно (A↑)	6	R = 1,2
I_6	0,1	V4: не изменяется ежегодно (A=B)	4	R = 0,4
I_7	0,2	V2: соответствует ожидаемому (A=S)	8	R = 1,6
Всего	1,0	-	42	R ₀ = 6,2

В настоящее время на территории автономного округа создано множество объектов инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса, но в связи с тем, что данные объекты осуществляют свою деятельность разрозненно и несогласованно, сложившаяся на территории автономного округа инфраструктура нуждается в усовершенствовании. В сфере инфраструктуры поддержки субъектов малого бизнеса актуальным становится централизация и создание ассоциативных структур. Кроме того, одним из главных направлений формирования эффективного механизма государственной поддержки малого бизнеса является уменьшение административных барьеров и любых форм одностороннего государственного вмешательства в сферу малого бизнеса. Этому призван способствовать представленный механизм государственной поддержки малого бизнеса в ХМАО – Югре (рис. 2).

Данная принципиальная схема механизма государственной поддержки малого бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре состоит из трех блоков: инфраструктурного, информационного и конструктивного.

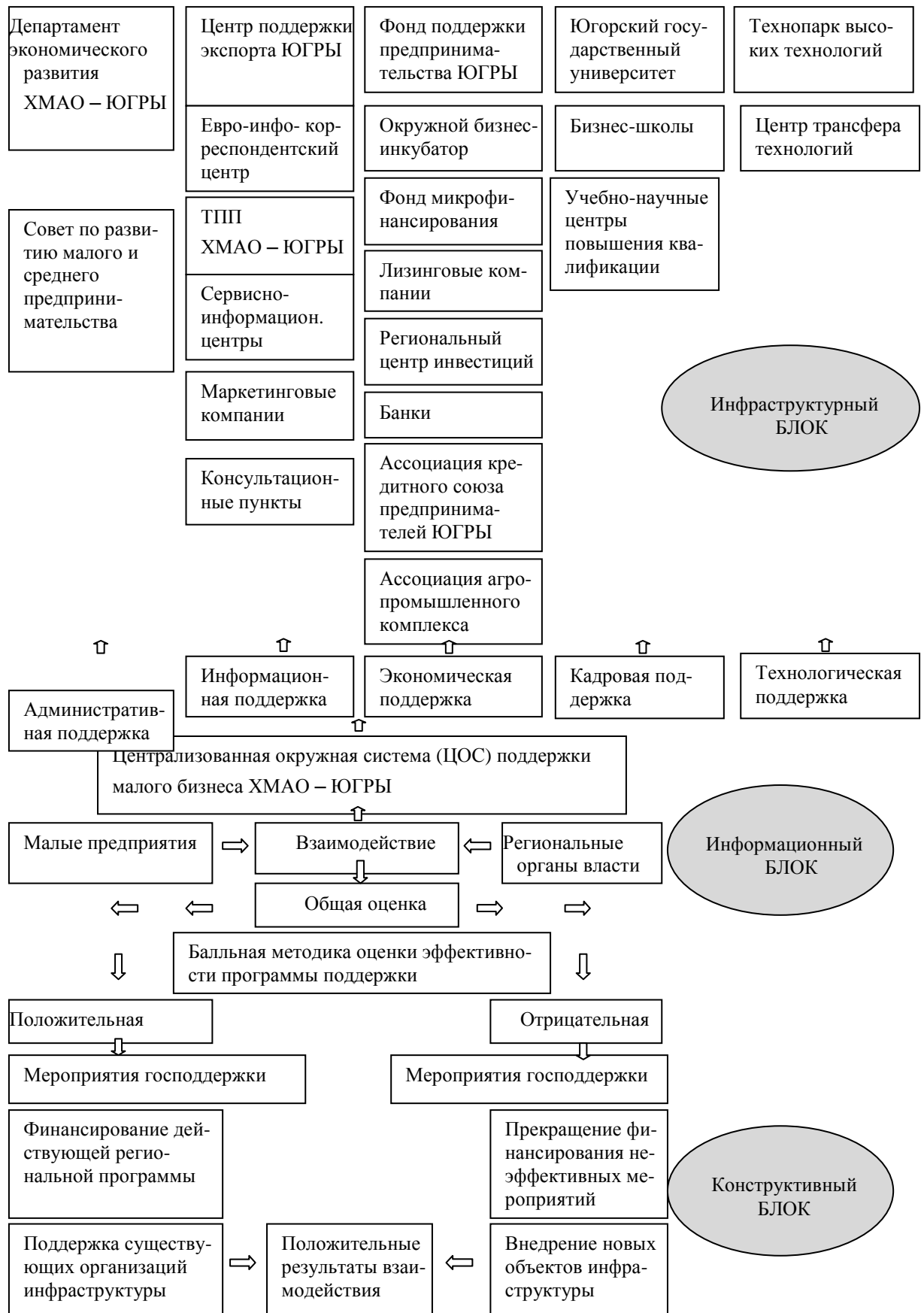


Рис. 2. Модель механизма государственной поддержки малого бизнеса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

В инфраструктурный блок входит «Централизованная окружная система поддержки малого бизнеса ХМАО – Югры», а также организации, образующие инфраструктуру поддержки малого бизнеса.

В результате анализа существующей в автономном округе инфраструктуры поддержки малого бизнеса установлено, что в настоящее время предпринимателю, для того чтобы получить ту или иную форму государственной поддержки, необходимо пройти значительное количество инстанций, при этом приходится напрямую взаимодействовать с организациями, осуществляющими поддержку субъектов малого бизнеса. Время, затраченное на переговоры, предприниматель мог бы использовать для развития собственного бизнеса. В рамках предложенной модели предпринимателю предлагается не напрямую взаимодействовать с организациями, образующими инфраструктуру поддержки малого бизнеса, а лишь направлять соответствующую заявку на получение той или иной формы государственной поддержки. Для обработки заявки на окружном уровне необходимо создать дополнительный объект инфраструктуры – «Централизованную окружную систему поддержки малого бизнеса ХМАО – Югры». В перспективе функционирование дополнительной структуры Централизованной окружной системы поддержки малого бизнеса ХМАО – Югры можно осуществлять на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг.

Информационный блок включает мониторинг и оценку эффективности механизма государственной поддержки малого бизнеса. Оценка эффективности механизма поддержки малого бизнеса может быть как положительной, так и отрицательной.

Мониторинг и оценку эффективности мероприятий господдержки малого бизнеса в северных регионах может осуществлять «Исследовательский центр развития малого бизнеса» на основе предложенной балльной методики оценки эффективности целевых программ поддержки малого бизнеса.

В конструктивный блок входят мероприятия государственной поддержки малого бизнеса, включающие в себя: финансирование действующих целевых программ и поддержку существующих объектов инфраструктуры или прекращение финансирования неэффективных мероприятий и внедрение новых объектов инфраструктуры (ликвидацию неэффективных объектов инфраструктуры). Результатом функционирования представленного механизма будет рост числа малых предприятий и формирование благоприятной предпринимательской среды.

Библиография

1. Такмашева И.В. Концептуальные и практические аспекты реализации государственной поддержки малого бизнеса северных регионов: монография / Л.Л. Богомолова, И.В. Такмашева. Ханты-Мансийск: ООО «Печатный мир», 2014. 310 с.
2. Такмашева И.В. Финансово-кредитный механизм как основа социально-экономического развития региона: монография / Н.В. Чепурных, А.Н. Семин, О.Н. Михайлюк, С.В. Аглоткова, Л.Л. Богомолова, А.С. Гиленко, О.В. Костина, Е.Н. Раздроков, Ю.С. Родь, Л.С. Хромцова, И.В. Такмашева, О.А. Каргин. Ханты-Мансийск: ИИЦ ЮГУ, 2013. 205 с.

ТАРАСОВА А.Ю.,

АСПИРАНТ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

АНОО ВО «АЛТАЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»

Волков Е.Ю.,

АСПИРАНТ КАФЕДРЫ МЕНЕДЖМЕНТА

ФГБОУ ВПО «ПЕРМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

ИМЕНИ АКАДЕМИКА Д.Н. ПРЯНИШНИКОВА»

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АГОРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Развитие отечественного агропромышленного комплекса (АПК) является предметом научных исследований и обсуждений, что объясняется особым значением сельского хозяйства в обеспечении продовольственной безопасности, импортозамещения и экономической самостоятельности России. В полной мере это относится к мараловодству, которое в силу его географических и исторических особенностей, а также экономического потенциала можно отнести к числу перспективных отраслей регионального агропромышленного комплекса.

Промышленное разведение маралов с целью получения пантовой продукции на основе глубокой переработки – одно из перспективных направлений стратегического развития сельского хозяйства как в Российской Федерации, так и за ее пределами. Назрела необходимость развивать современные эффективные формы и методы функционирования и управления, способные обеспечить сбалансированное стратегическое развитие и расширенное воспроизводство всех предприятий и организаций мараловодства.

На современном этапе возрастающий динамизм социально-экономических процессов и высокая степень их неопределенности порождают необходимость организации процессов стратегического управления.

В развитых странах управление стратегическим развитием АПК на протяжении нескольких десятилетий совершенствовалось посредством развития инструментария планирования. Общеизвестно, какое огромное внимание вопросам управления, в особенности стратегического, уделяется в западных организациях АПК и органах стратегического планирования отраслевого развития.

Анализ научных публикаций и практики реализации программ регионального развития позволяет сделать следующие выводы относительно их характеристик.

1. Слабая координация субъектов отрасли, включая федеральные и региональные органы власти, отсутствуют единые цели и задачи стратегического развития мараловодства.

2. Формальность разработки стратегических региональных планов, сводящихся к расчету огромного количества показателей, плохо согласующихся между собой.

3. Слабо используется инструментарий сценарного планирования, что значительно усложняет поиск новых направлений развития мараловодства, снижает гибкость и адаптивность отрасли по отношению к внешней среде.

Нами предлагается авторское определение стратегического развития, обобщающее различные варианты определений и развивающее методологическую основу системного исследования проблемы стратегического планирования и развития региональной отрасли. Под стратегическим развитием региональной отрасли мы на примере мараловодства будем понимать процесс выбора стратегических ориентиров и приоритетных направлений устойчивого развития мараловодства в рамках сценарного подхода, обеспечивающих повышение конкурентоспособности продукции на основе ее глубокой переработки в условиях изменения внешней среды.

Стратегическое развитие региональной отрасли АПК должно отвечать следующим императивам:

1. Использование сценарного планирования в программах стратегического развития отрасли и ее государственного регулирования.

2. Модернизация производства в аспекте глубокой переработки продукции мараловодства.

3. Рекреационный туризм на базе мараловодческих предприятий и организаций.

4. Расширение рынков сбыта мараловодческой продукции.

Такая концепция стратегического развития мараловодства позволит определить ключевые направления развития отрасли и производить конкурентоспособную продукцию на внутреннем и зарубежном рынках.

Для стратегического развития мараловодства в качестве обязательного этапа необходимо разработать возможные сценарии изменения внешней среды, характеризующиеся определенным набором показателей. Это задаст необходимое направление и целевые параметры продуктового портфеля. Однако их разработка осложняется высокой неопределенностью, являющейся следствием объективной нехватки информации о направленности и динамике развития ключевых факторов развития отрасли.

Анализ показывает, что в настоящее время большое число российских отраслевых организаций, предприятий недостаточно используют сценарное планирование при формировании стратегий развития. При этом наличие региональных планов развития отраслей АПК служит необходимым условием бюджетного финансирования. Стратегический анализ документов развития региональной отрасли показал недостаточную проработанность возможных вариантов развития с учетом внешних угроз или возможностей. Стратегический анализ проводится поверхностно: в нем нет выработки стратегических альтернатив, сценариев развития отрасли, а только перечислены «силы», «слабости», «возможности» и «угрозы».

Агропромышленный комплекс Алтайского края и Республики Алтай является одним из основных звеньев экономики данных регионов. По выпуску сельскохозяйственной продукции Алтайский край и Республика Алтай занимают лидирующее положение среди других регионов Сибирского федерального округа (21,3 % в 2013 г.).

Республика Алтай и Алтайский край считаются одними из перспективных зон Сибири для разведения маралов. Генетический потенциал пород маралов в Республике Алтай и Алтайском крае достаточно высок, но из-за недостаточного кормления, отсутствия целенаправленного отбора и подбора реализуется не в полной мере.

При формировании стратегии развития региональной отрасли следует определить наиболее вероятный сценарий изменения внешнего макро- и микроокружения на длительный период.

Опросы ведущих экспертов науки и производства, таких, как ГНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт пантового оленеводства», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный аграрный университет», руководителей мараловодческих предприятий, позволили выделить наиболее важные показатели (критерии) выбора сценария, а также вероятные альтернативы (сценарии) изменения внешнего окружения регионального мараловодческого рынка Алтайского края и Республики Алтай на десятилетний период. Для формализованной обработки суждений экспертов был выбран метод анализа иерархий (далее – МАИ).

Достижение нормативных показателей приведет к последовательному развитию отрасли, привлекательности рынка, ресурсному обеспечению, а также достижению устойчивых позиций предприятий региональной отрасли на внутреннем и внешнем рынках. Основная часть этих изменений связана с необходимостью инвестиционных вложений, которые требуют оценки взаимосвязей множества факторов макро- и микросреды, а также степени риска, который объективно присущ любым инвестициям.

Сохранение и расширение позиций на международном и российском рынках мараловодческой продукции, внедрение технологий глубокой переработки являются важной стратегической задачей для всех институтов макрорегиона и могут быть реализованы посредством организационного механизма.

Наряду с административным и регулирующим инструментарием необходимо использовать положительно себя зарекомендовавший кластерный подход в реализации проектов развития мараловодства.

Стратегическое развитие мараловодства Алтайского края должно быть ориентировано на глубокую переработку сырья, высокую продуктивность маралов, повышение качества пантов в некоторых мараловодческих хозяйствах, соблюдение ветеринарно-санитарных требований, продвижение мараловодческой продукции на внешнем и внутреннем рынках.

Стратегическое развитие регионального мараловодства Алтайского края и Республики Алтай на основе предложенного методического подхода должно состоять из нескольких этапов, в которых происходит трансформация входящих потоков сырья и ресурсов в ценность для конечного потребителя.

Первый этап – увеличение поголовья маралов, объема производства, выручки, обеспечение ветеринарных требований, привлечение государственной поддержки; государственная поддержка планируется в форме субсидий на покупку племенных маралов с целью повышения производительности и кормов.

По окончании первого этапа планируется увеличить поголовье маралов, объем производства сырых и консервированных пантов, выручку от реализации мараловодческой продукции до 400 млн. руб.

Второй этап – реализация мероприятий по финансированию научно-исследовательских работ, внедрение инновационных технологий глубокой переработки и консервирования пантов, привлечение квалифицированных кадров. Возрастание себестоимости сухих пантов обусловлено более высокими материальными затратами, в особенности расходами на потребление электроэнергии, которая необходима для процесса сушки влажных пантов и дальнейшего их измельчения на механических мельницах. Поэтому необходимо осваивать и внедрять инновационные высокотехнологичные безотходные способы переработки пантового сырья.

Третий этап основывается на реализации мероприятий по развитию коммерческой охоты, оздоровительного туризма, а также на производстве сопутствующих товаров, услуг.

Анализ регионального мараловодства Алтайского края и Республики Алтай показал, что на предприятиях отрасли игнорируются некоторые элементы цепи создания стоимости

продукции в аспекте ее глубокой переработки, производство осуществляется с большим количеством отходов, побочной продукции.

Предложения по стратегическому развитию и повышению экономической эффективности региональной отрасли были апробированы в ряде предприятий мараловодства.

Проведенные оценка и прогноз экономической эффективности мараловодческой продукции в Алтайском крае и Республике Алтай подтверждают, что мероприятия по развитию мараловодства регионального АПК способствуют увеличению поголовья маралов, экономической эффективности стратегического развития отрасли.

За 10 лет реализации мероприятий стратегического развития мараловодства на компенсацию части затрат по приобретению кормов, племенных животных, на привлечение инвестиционных кредитов в республике, крае необходимо направить около 2 млрд. руб. из федерального (357,2 млн. руб.), регионального (194,4 млн. руб.), краевого бюджетов (150,8 млн. руб.) и внебюджетных источников (1126,28 млн. руб.).

Таким образом, стратегическое развитие позволит мараловодству Республики Алтай и Алтайского края приносить к 2024 г. прибыли до 60 млн. руб. ежегодно, при этом только выручка непосредственно от реализации мараловодческой продукции составит 9709 млн. руб., а поголовье маралов увеличится на 25 %.

Библиография

1. Тарасова А.Ю. Стратегическое планирование регионального отраслевого развития / А.Ю. Тарасова // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 6 (38). С. 25–27.
2. Тарасова А.Ю. Стратегические направления развития региональной отрасли мараловодства / А.Л. Полтарыхин, А.Ю. Тарасова // Международный сельскохозяйственный журнал. 2014. № 6. С. 74–77.
3. Тарасова А.Ю. Стратегическое развитие региональной отрасли в агропромышленном комплексе / А.Ю. Тарасова // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11. Ч.3. С. 349–353.
4. Тарасова А.Ю. Формирование стратегии развития отрасли мараловодства / А.Ю. Тарасова. М.: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. 91 с.

Воеводкин Н.Ю.,

КАНДИДАТ ФИЛОЛОГИЧЕСКИХ НАУК,

ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

АНО ВПО «ПРИКАМСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

БИЗНЕС – КОММУНИКАЦИИ. СОБЕСЕДОВАНИЕ

В статье рассмотрены теоретические основы бизнес-коммуникаций, показаны принципы эффективных бизнес-коммуникаций, представлена типология бизнес-коммуникаций, раскрыто содержание понятия собеседования, уделено внимание структурированию собеседования, обозначены основные вопросы и даны рекомендации по строению собеседования.

Ключевые слова: бизнес-коммуникации, собеседование, структурированное собеседование, типология, интервью, комбинированное собеседование.

Коммуникация – это общение, передача информации от человека к человеку в процессе деятельности (энциклопедический словарь). Таким образом, коммуникации – это и обмен информацией в процессе деятельности, общения, и пути сообщения. Эффективностью коммуникаций в организации часто определяется качество решений и их реализации. Различают:

1) формальные коммуникации, осуществляемые между элементами формальной структуры организации: межуровневые коммуникации (нисходящие и восходящие), горизонтальные коммуникации (между подразделениями одного уровня в иерархии организации), коммуникации «руководитель-подчиненный», «руководитель-рабочая группа»;

2) неформальные коммуникации (связанные с неформальными группами и неслужебными вопросами, а также распространение слухов о служебных вопросах). Обычным средством осуществления формальных коммуникаций является письменная и устная речь. При осуществлении коммуникаций следует принимать во внимание наличие «барьеров непонимания» (семантического, стилистического, логического, фонетического, барьера авторитета и др.) и овладевать методами их преодоления.

Бизнес-коммуникации правомерно определить как науку, объектом исследования которой являются аспекты общения людей в деловой сфере, факторы обеспечения эффективности деловых контактов.

Принципы эффективных бизнес-коммуникаций:

– объективная необходимость при решении проблем коммуникативного характера учитывать единство рационального и эмоционального в поведении человека;

– иногда речь может идти об иррациональном, особенно с субъективной точки зрения (мы часто считаем, что человек нерационален, поскольку его поведение не укладывается в нашу модель, не соответствует нашим ожиданиям);

– ситуативность, включающая необоснованность ожидания именно той реакции на коммуникативное воздействие, которая является желательной (малое воздействие способно вызвать «лавинную» реакцию), возможность нахождения объекта воздействия в состоянии напряженности, которое трудно распознать, и субъективность в интерпретации ситуаций;

– стремление к повышению уровня объективности представлений о партнере по взаимодействию, недостаточности своего мнения и опыта для трактовки и прогнозирования поведения партнера по общению;

– гуманизм в построении коммуникаций;

– развитие, или онтогенез субъектов общения и динамики психических процессов и состояний. Субъект, поведение которого казалось вам достаточно понятным, в силу онтогенеза может неожиданно повести себя иначе: просто у него изменились жизненные обстоятельства, мотивы, состояние здоровья, настроение, он стал старше, опытнее, лучше изучил вас;

– системность субъектов коммуникаций (система целостна, уникальна, автономна, адаптивна, связана со средой, т. е. открыта, не поддается полному моделированию процессов и состояний);

– вероятность наличия недиагностируемых скрытых факторов поведения типа намерений, умыслов, имитации;

– неполная адекватность моделей поведения субъектов любой сложности, на основе которых строятся прогнозы и ожидания, самому субъекту, системе;

– бесконечность процесса познания;

– научность;

– опора на закон.

Коммуникации в бизнесе определяют и подход на происходящие в бизнесе процессы. Коммуникативный подход в управлении рассматривается как взаимоотношение между людьми и группами. Такой подход выглядит естественным в целом ряде видов деятельности в бизнесе.

Например, с точки зрения коммуникативного подхода:

- управление персоналом – организация коммуникаций, связанных с деятельностью отдельных людей и групп, в интересах организации и в их собственных интересах;
- маркетинг коммуникации – организации с субъектами рынка по поводу определения потребностей рынка и возможностей их удовлетворения или по поводу средств и путей продвижения товара и услуги на рынок;
- конфликтология – исследование коммуникаций, в основе которых лежит противоречие интересов сторон; публик рилейшнз (связи с общественностью) исследование проблемы формирования у общества позитивного представления об организации и ее продукции, услугах;
- реклама – коммуникации с целью привлечения внимания, формирования интереса, желания и активности у покупателя товара;
- корпоративная культура: важная составляющая культуры культуры коммуникаций, культура управления;
- невербалистика изучает специфические формы коммуникации.

Коммуникация представляет собой взаимодействие двух или более уникальных и сложных систем, происходящее в различных ситуациях с использованием различных средств и каналов общения. Характеристики, параметры взаимодействующих систем, ситуации, выбираемые средства в каждом случае будут отличаться от другого акта коммуникации, поэтому типологизация видов общения может осуществляться на разных основаниях, по различным критериям.

По месту осуществления бизнес-коммуникации делятся на: внутренние, когда стороны коммуникации находятся в рамках организации, и внешние, когда одна из сторон относится к субъектам внешней среды организации.

По признакам субъектов коммуникации виды общения можно связать с многообразными параметрами субъектов коммуникации. Здесь уместны типологии по основаниям, связанным: внутри организации с личностными, групповыми, профессионально-квалификационными и организационными характеристиками, с отношениями равенства и иерархии, со статусами и социальными ролями; вне организации с положением организации на рынке, с перспективами развития, с этапом развития, жизненным циклом, переживаемым организацией и т. п.

По количеству сторон, участвующих в коммуникации: односторонняя, двухсторонняя и многосторонняя коммуникации.

По источникам регулирования процесса коммуникации могут быть: формальные (осуществляемые на основе хорошо проработанных и легитимных, как правило, выраженных в письменной форме инструкций, руководств, методик и т. п.) и неформальные (осуществляемые на основе устных норм и правил).

По признакам целей общения: либо обслуживание предметной деятельности, выяснение производственных противоречий, либо приобщение партнера к своему мнению, знаниям, либо приобретение знаний от партнера, либо времяпровождение.

По признакам целей коммуникации можно различать честные коммуникации и бесчестные: манипулятивные, эгоистические, мошеннические.

По признакам предмета общения выделяют совместную деятельность, обмен эмоциями, получение информации.

По признакам средств общения: коммуникации с использованием различных средств общения вербальных (письменная и устная речь) и невербальных (мимика, пантомимика, проксемика, тактильные, облик, предметы, изображения и т. п.) и разных средств передачи информации;

или по-другому: по каналам коммуникации устные, письменные, невербальные, формальные, неформальные, нисходящие (командные), восходящие, горизонтальные, технические, электронные.

По признакам времени общения: длительное, кратковременное, периодическое, эпизодическое;

или по-другому: в реальном времени (устное общение, телефон, некоторые электронные системы) и с разделением времени (письменная информация, факсимильная связь).

По отношению к партнеру: общение-отсутствие, ритуальное, дружески-участливое, формально-деловое, партнерски-игровое, неприязненное, враждебное, интимное.

По пространству общения на разных дистанциях, при разном расположении партнеров друг относительно друга, в кабинете, в конференц-зале, в коридоре, на улице и т. п.

По специфике, влияющей на содержание, процессы, параметры коммуникаций: отраслевые особенности коммуникаций (коммуникации в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве, науке, искусстве, армии, общественных организациях, органах управления и т. п.) и функционально-управленческие особенности коммуникаций (коммуникации в сфере высшего, среднего и основного звена предприятия, коммуникации в маркетинге, рекламе, планировании, производстве, управлении персоналом и т. п.).

Собеседование – это встреча с потенциальным работодателем или его представителем при приеме на работу. Цель собеседования – познакомиться лично, понять, насколько работодатель и соискатель подходят друг другу, а также обсудить детали сотрудничества. На собеседовании работодатель задаёт вопросы, касающиеся образования соискателя, его опыта, полученных навыков и знаний. Также возможны вопросы личного характера: цели, устремления в жизни, чего соискатель хочет добиться, какие у него планы.

В крупных компаниях часто проводят несколько уровней собеседования: с рекрутером, со службой безопасности, с психологом, с начальником отдела, с высшим руководством.

При приеме на работу кандидату часто предлагают пройти тесты или схожие испытания. Тесты бывают как психологическими, так и профессиональными. В Трудовом кодексе РФ нет положений о порядке тестирования при приеме на работу, однако запрет на тестирование также отсутствует. Работник может отказаться от прохождения теста, однако в данном случае его шансы быть принятым на работу существенно снижаются.

На некоторые позиции проводится стрессовое интервью.

Данный тип собеседования, отличается от обычного тем, что HR-менеджер намеренно пытается создать конфликт, провоцирует кандидата, чтобы посмотреть, как он поведет себя, оказавшись в стрессовой ситуации. Эффективно, если для будущей работы нужен высокий уровень стрессоустойчивости. В ходе собеседования соискателя могут попросить быстро отвечать на вопросы, задавать провокационные вопросы и т. п. Для проведения подобного собеседования требуется опытный интервьюер.

Основными видами собеседований являются:

- жесткое собеседование (структурированное);
- свободное собеседование (неструктурированное);
- комбинированное собеседование (полуструктурированное).

Структурированное собеседование или интервью называют также формализованным или стандартизованным. Такое собеседование проводится для получения однозначной информации от каждого соискателя вакансии. Для получения объективных заключений по итогам этого собеседования ответ каждого соискателя должен быть формально сравним с ответом других соискателей. Различия и сходство в ответах соискателей должны действительно отражать различия и сходство между соискателями. При этом субъективное восприятие, вызванное эмоционально различной манерой задавать вопросы, или тем, как эти вопросы были поняты, не должно быть помехой при сравнении соискателей.

Структурированное интервью имеет широкое применение в практике подбора персонала менеджерами работодателей и консультантами по подбору персонала в кадровых агентствах.

Проведение структурированного собеседования

1. Собеседование проводится по стандартному структурированному образцу. Конкретные вопросы и их количество необходимо выбрать в ходе подготовки к интервью.
2. В интервью есть строгая последовательность вопросов.
3. Всем соискателям задаются одни и те же вопросы с точной формулировкой – как они записаны в стандартном образце. Главный акцент собеседования строится на однозначности понимания и воздействия задаваемых вопросов.
4. Интервьюер должен быть эмоционально нейтрален. Это дает возможность проверить достоверность полученных данных повторным собеседованием.
5. Вопросы интервью с открытым ответом. Эти вопросы требуют от соискателя большего спектра ответов, чем просто что-то подтвердить или опровергнуть.
6. Наводящие вопросы из собеседования исключаются.
7. Собеседование проводится в одинаковых временных рамках со всеми соискателями. Обычно задается предельное время, например не более 1 часа. Также предварительно необходимо запланировать время ответов на каждый вопрос.
8. Собеседование имеет четкую направленность в выявлении у соискателя требуемой информации.
9. Во время интервью ведущий делает необходимые записи и пометки.

Вопросы об образовании, опыте работы, масштабности выполняемых функций:

- Что дало Вам обучение по выбранной квалификации?
- Опишите Ваш обычный рабочий день?
- Чему Вы научились на предыдущем месте работы?
- Расскажите о Вашем самом масштабном проекте в компании...?

Возможны вопросы на проверку технологических и технических знаний:

- Расскажите, как Вы решили проблему ... на прежнем месте работы?
- Расскажите, как Вы достигли ... (успехов) указанных Вами в резюме?
- Опишите Ваш самый трудный реализованный проект?
- Считали ли Вы проблему ... решаемой? Если да то, какими средствами?

Вопросы о планируемой карьерной перспективе соискателя на несколько лет вперед.

Вопрос о настоящей оплате труда соискателя и желаемой в будущем:

- Скажите, пожалуйста, какая оплата труда была у Вас на последнем месте работы?
- Скажите, какой уровень оплаты труда Вы ожидаете в ближайший год?
- На какой должности Вы видите себя через один-два года? Через пять лет?
- Опишите, какая оплата труда оптимальна для Вас в вакантной должности...?

Вопросы о мотивах увольнения или возможного увольнения с прежнего места работы соискателя:

Что Вас не устраивало на прежнем месте работы?

- Почему Вы считаете, что проблема ... на прежнем месте работы не разрешима?
- Расскажите, чем для Вас вакансия... привлекательна?
- Расскажите, чем наша вакансия предпочтительнее Вашего последнего места работы?

Вопросы о предпочтениях соискателя к различным стилям менеджмента:

- В каких условиях Вы можете наиболее эффективно выполнять работу...?
- Опишите, пожалуйста, как Вы представляете себе понятие «лояльность компании»?
- Как Вы относитесь к ненормированному рабочему дню?
- Какие взаимоотношения с непосредственным начальником для Вас предпочтительны?

Полученная таким образом информация необходима для классификации ответов и определения перспективных кандидатов из первоначально большого количества соискателей вакансии.

Чтобы провести структурированное стандартное собеседование, необходимо строго придерживаться плана собеседования и предварительно подготовиться к его проведению.

Неструктурированные интервью не ограничивают исследователя определенным списком вопросов, и он сам решает, в зависимости от ответов респондента на предыдущие вопросы, в каком направлении вести беседу. Этот вид интервью также часто называют глубинным интервью или полуформализованным интервью. Полуформализованное интервью как бы погружает опрашиваемого в суть исследуемой проблемы. Глубинные интервью позволяют собрать более «богатую» и иногда даже неожиданную для исследователей информацию.

Неструктурированное (полуформализованное) интервью записывают на аудионосители, а часто и на видео. Это облегчает процесс фиксации и последующей обработки ин-

формации, полученной от опрашиваемого. Просмотр видеоматериалов помогает понять эмоциональное состояние респондента при ответе на тот или иной вопрос, что может дать дополнительную информацию исследователям.

Неструктурированные интервью часто применяются на начальной стадии исследования, когда необходимо собрать как можно больше информации о проблеме и сформулировать первоначальные гипотезы. Неструктурированные интервью часто используются в экспертных опросах. Вопросы задаются импровизированно.

Наилучшим вариантом для полной оценки кандидата является комбинированное собеседование. При таком виде интервью заранее разрабатывается план для оценки профессиональных знаний и навыков соискателя, а в свободной беседе выясняется коммуникабельность соискателя, его эмоциональное состояние, какие личностные ценности он признает и т.д.

При проведении комбинированного собеседования происходит плавный переход от конкретных вопросов, касающихся профпригодности, к абстрактным, затрагивающим личностные характеристики кандидата. При этом следует заметить, что опытный рекрутер комбинированное собеседование представит как непринуждённую беседу, во время которой и будут задаваться конкретные вопросы.

При переходе от формальной части собеседования к неформальной рекрутер может задать примерно такие вопросы:

- Умеете ли Вы планировать собственное время?
- Согласны ли Вы на сверхурочные работы?
- Что для Вас важнее – слаженная работа коллектива или достижение производственных результатов?

Наиболее часто используется такой подвид комбинированного собеседования, как моделирование штатных, конфликтных и форс-мажорных ситуаций. Рекрутер предлагает соискателю подробно обрисовать свое поведение в определённой ситуации, а потом производит оценку. Например, моделирование первого рабочего дня позволяет выяснить, насколько будущий сотрудник организован и коммуникабелен.

И ещё пример – рассматривается кандидатура на руководящую должность. Соискателя просят смоделировать своё поведение в той или иной ситуации. Кандидату, моделирующему свое поведение в стиле «я возьму то-то, и сделаю вот так-то», откажут, так как настоящий управленец «поставит такую-то задачу перед тем-то, и проконтролирует ее выполнение так-то».

Примерные вопросы:

1. Какова Ваша цель в работе? Почему вы решили посвятить жизнь (или некоторое время) этому делу?
2. Что хотелось бы получить от работы?
3. Как вы планируете выполнять свою работу?
4. Как Вы узнаете, что делаете свою работу хорошо?
5. Вам удастся зарабатывать столько, сколько Вы заслуживаете? Если нет, то почему? На какую зарплату Вы рассчитываете?
6. Назовите три хороших и три плохих качества начальника (имеется в виду не конкретный начальник, а начальник абстрактный, начальник вообще).
7. Назовите свои хорошие и плохие качества.
8. Вопросы о прошлых местах работы.
9. Если бы Вам захотелось помечтать, кем Вы бы увидели себя в профессиональном плане через год, три, пять лет?
10. Провокативные вопросы.

Наилучшего результата можно добиться, построив собеседование с кандидатом таким образом, чтобы оно включало в себя элементы всех видов интервью. Подобное собеседование требует от проводящего его человека определенного опыта и многосторонней предварительной подготовки, но позволяет достаточно объективно и всесторонне оценить кандидата.

Вне зависимости от выбранного интервьюером типа собеседования, оно должно состоять из нескольких этапов: подготовки, «создания атмосферы доверия», обмена информацией (основная часть), заключения, оценки.

Предварительная подготовка имеет исключительно важное значение для успешного проведения собеседования. На этом этапе сотрудник организации, собирающийся проводить интервью, должен, прежде всего, детально изучить досье кандидата, т.е. те данные о нем, которыми располагает организация. Затем, ему необходимо определить, как оценивать кандидата. Большинство современных организаций имеют для этого стандартные формы, которые следует просмотреть непосредственно перед собеседованием, чтобы еще раз повторить критерии оценки. И, наконец, требуется подготовить вопросы, которые позволят оценить кандидата по требуемым критериям.

В начале собеседования крайне важно снять естественную для данного момента напряженность, дать возможность кандидату расслабиться и полностью продемонстрировать свои качества. Для этого можно начать собеседование с вопросов на нейтральную

тому, например, «Легко ли Вы добрались до нашего офиса?», предложить кандидату сесть там, где ему удобно, пожать руку, улыбнуться и т.п. Проводящий собеседование сотрудник может достаточно легко растопить лед недоверия со стороны кандидата, начав с рассказа о самом себе или вспомнив забавный случай, который произошел с ним в момент устройства на работу. После того как контакт между участниками собеседования установлен, можно переходить к основной части интервью, однако важно помнить о необходимости сохранять атмосферу доверия и доброжелательности в течение всей беседы. Достигается это за счет поощрительных реплик интервьюера, одобрительных кивков, улыбки.

Основная часть собеседования представляет собой обмен информацией между его участниками. Интервьюера интересует та информация, которая дает возможность оценить способность и желание кандидата успешно работать в организации, а не просто факты из его жизни или рассказываемые им истории. Поэтому проводящий собеседование должен сохранять контроль над его ходом и выступать в роли «ведущего». В тоже время, не следует подавлять инициативу кандидата и полностью лишать его возможности задавать вопросы. Если интервьюер хочет предоставить кандидату возможность «выговориться», ему следует использовать открытые вопросы, как-то: «Что Вы думаете по поводу...? Расскажите, пожалуйста, о ...» и т.п. Если же его интересует только мнение кандидата, а не рассуждения, следует задавать закрытые вопросы: «Согласны ли Вы с данным утверждением?», «Сколько часов в день нужно уделять общению с подчиненными?».

Завершение собеседования должно произойти в тот момент, когда этого хочет интервьюер. Для этого существует несколько специальных приемов – предложить кандидату задать последний вопрос, начать посматривать на часы или на дверь, выпрямиться, как бы собираясь подняться из-за стола. В самом конце интервью необходимо поблагодарить кандидата и объяснить ему дальнейший порядок рассмотрения его кандидатуры и поддержания связи с ним.

Оценка кандидата должна быть произведена непосредственно после собеседования, в противном случае острота восприятия сотрется, и проводивший собеседование сотрудник может упустить важные детали. Для оценки используется стандартная форма.

Библиография

1. Спивак В. А. Современные бизнес-коммуникации: учебное пособие. СПб.: Питер, 2002. 448 с.
2. Виды собеседований: [Электронный ресурс] // Всё о работе в Украине. Киев. URL: <http://personal-ua.com/index.php/sobesedovanie/vidy-sobesedovanij/> (дата обращения: 10.11.2015).

3. Стандартное структурированное собеседование: [Электронный ресурс] // HR-ресурсы. М. URL: <http://hr9.narod.ru/Stsobesed.html/> (дата обращения: 10.11.2015).
4. Кроль Л., Пуртова Е. Прием на работу и кадровый аудит: [Электронный ресурс] // Кроль Л., Пуртова Е. Инструменты развития бизнеса: тренинг и консалтинг. М., 2001. URL: http://polbu.ru/krol_consulting/ch05_all.html (дата обращения: 10.11.2015).
5. Оганесян И.А. Стадии собеседования по отбору на работу: [Электронный ресурс] // Оганесян И.А. Управление персоналом организации. Мн., 2000. URL: http://www.e-reading.club/djvureader.php/133711/227/Oganesyan_-_Upravlenie_personalom_organizacii_%28uchebnoe_posobie%29.html (дата обращения: 10.11.2015).