

**ВЕСТНИК
Брянского
государственного
университета**

The Bryansk State University Herald

№ 3

2011

**ЭКОНОМИКА
ECONOMICS**

Вестник Брянского государственного университета. №3 (2011): Проблемы социально-экономического развития сферы образования. Теоретические и методологические аспекты экономической науки. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Инвестиции, инновации. Бухучет и финансы. Брянск: РИО БГУ, 2011. – 329 с.

Редакционная коллегия

А.В. Антюхов – ректор БГУ, доктор филологических наук, профессор, председатель редакционной коллегии;

А.И. Грищенко – кандидат экономических наук, профессор БГУ, ответственный редактор;

Н.М. Горбов – доктор экономических наук, профессор БГУ, зам. ответственного редактора;

В.В. Одиноченков – доктор экономических наук, профессор БГУ;

А.Э. Мельгуй – кандидат экономических наук, доцент БГУ;

А.Г. Рулинская – кандидат экономических наук, профессор БГУ;

М.Р. Шварц – кандидат экономических наук, доцент БГУ.

В этом выпуске Вестника Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского представлены материалы по основным направлениям исследований ученых университета в области экономики и управления.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

Ответственность за точность фактологического материала, используемого в статьях, несут авторы.

Подписной индекс 47075

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

<i>Богомолов А.О.</i>	О ПРОБЛЕМАХ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	11
<i>Гаврева И.В.</i>	ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	14
<i>Горбов Н.М., Бондаренко Р.П.</i>	ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НОВОЗЫБКОВСКОГО РАЙОНА	15
<i>Грачева Н.В., Гаврева И.В.</i>	РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ УПРАВЛЕНИИ.....	18
<i>Грачева Н.В.</i>	ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	21
<i>Гукова И. В.</i>	УПРАВЛЕНИЕ ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО	22
<i>Закиров А., Богомолов А.О.</i>	ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РОССИИ	24
<i>Корнеева И.В., Шужлина З.Н.</i>	ПРИМЕНЕНИЕ CRM - СИСТЕМЫ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ.....	27
<i>Косьянчук В.П., Высоккий О.Г.</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КАРТОФЕЛЕПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ АДАПТИВНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ	29
<i>Кувшинов М.Н.</i>	К ВОПРОСУ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	31
<i>Кувшинов Н.М.</i>	ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ РАДИОАКТИВНО ЗАГРЯЗНЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ.....	35
<i>Медведева Д.В., Одиноченков В.В.</i>	НОРМА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА КАК ИНДИКАТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА.....	37
<i>Муравьева М.А.</i>	АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ	39
<i>Новикова Я.И., Грачева Н.В., Одиноченков В.В.</i>	ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	41
<i>Погоньшева Д.А.</i>	УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГЕ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	44
<i>Ребрина Т.Г.</i>	МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ В КОМПАНИИ	47
<i>Рыбакова Ю.В.</i>	СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ.....	49
<i>Таранов А.В.</i>	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ И СТРАТЕГИЙ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	54
<i>Тачкова И.А.</i>	ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	57
<i>Титов А.Г., Ермашкевич Н.И.</i>	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ – ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	59
<i>Шафранов А.Д., Юркова О.Н.</i>	ФАКТОРЫ РОСТА АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ	61
<i>Якушкина Т.А.</i>	ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА	64
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ		
<i>Афанасьева И.И.</i>	РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОГО ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА	68
<i>Ваганова О.В., Лихошерстова Г.Н.</i>	ОРГАНЫ ВЛАСТИ В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	71

<i>Вейлер В.П.</i>	РОССИЙСКИЙ СЕКТОР ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	75
<i>Герасименкова С.В., Бужкова И.А.</i>	РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	82
<i>Дубова А.А., Нехамкин А.Н.</i>	СООТВЕТСТВИЕ УРОВНЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ СТАДИЯМ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА – УСЛОВИЕ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РФ.....	84
<i>Дьяченко О.Н., Полесская О.П.</i>	РАЗВИТИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	88
<i>Казимирова Н.П.</i>	СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	91
<i>Ковалева Л.М.</i>	ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ.....	93
<i>Коньшакова С.А., Кузнецов С.Г., Полякова О.Н.</i>	ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИРОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	96
<i>Макарова Т.П.</i>	КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	100
<i>Мишина М.Ю.</i>	СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	104
<i>Петухова Е.П.</i>	РАЗВИТИЕ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА КАК СУБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ В ЭВОЛЮЦИОННОМ АСПЕКТЕ.....	106
<i>Пламен Илиев</i>	О НЕКОТОРЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА	109
<i>Рулинская А.Г.</i>	МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК	113
<i>Сувеев Д.С.</i>	СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖКХ.....	115

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ

<i>Антохов А.В., Фомин Н.В.</i>	ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ВЫПУСКНИКА ВУЗА	120
<i>Беспалов Р.А., Беспалова О.В.</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РФ	129
<i>Богданова М.В.</i>	РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ РОССИИ	132
<i>Вешкина Э.Ю.</i>	ОСОБЕННОСТИ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	134
<i>Глушаков Н.В.</i>	КРИТЕРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИННОВАЦИЙ.....	137
<i>Глушаков О.В.</i>	ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ КАК АКТУАЛЬНЫЙ ВОПРОС НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ НОВОВЕДЕНИЙ	140
<i>Горбов Н.М., Башлык А.Н.</i>	ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПОСРЕДСТВОМ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	142
<i>Горбов Н.М., Шаховская А.А.</i>	УНИВЕРСАЛЬНАЯ СХЕМА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА	146
<i>Дмитриев С.Г.</i>	УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ НА РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	149
<i>Зайцев И.И.</i>	О РОЛИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.....	152
<i>Ивакина И.С.</i>	СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	156
<i>Капицкая О.В.</i>	СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	160
<i>Кирьянова Н.А.</i>	ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА НОВОЗЫБКОВА)	161
<i>Лисина А.Н.</i>	МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА.....	164

<i>Матяш Н.В., Фомин Н.В.</i> ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ВУЗА	168
<i>Маркова И.С., Булавенко О.А.</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ	175
<i>Митюченко Л.С., Шалатонова А.С.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	178
<i>Морозова Е.И.</i> МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	180
<i>Палло М.С.</i> СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	183
<i>Прохода И.А., Морозова Е.П.</i> ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МИП)	186
<i>Прудников С.П., Прудникова Е.П.</i> РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ: НА МАТЕРИАЛАХ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	187
<i>Романов Е.Г.</i> К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ.....	191
<i>Силаева В.В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	195
<i>Степченко И.Г.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ВУЗЕ.....	197
<i>Фещенко В.В., Щеликова Н.Ю.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ	199
<i>Храмченко Т.Н.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА.....	204
<i>Худобко Е.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СВОЙСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	206
<i>Чмаро А.В.</i> СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	212
<i>Шуклина З. Н., Юдина И.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ.....	214
<i>Щеликова Н.Ю.</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	217
<i>Юшина О.М.</i> РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОМ ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....	220
<i>Яковлева Т.А.</i> ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ПОСТАНОВКА ВОПРОСА	223

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

<i>Барынкин В.П.</i> КРЕСТЬЯНСКИЙ ПОЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК И СТАНОВЛЕНИЕ АГРАРНОГО РЫНКА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ НАКАНУНЕ ОКТЯБРЯ 1917 ГОДА (ПО МАТЕРИАЛАМ КАЛУЖСКОЙ, ОРЛОВСКОЙ И СМОЛЕНСКОЙ ГУБЕРНИЙ).....	226
<i>Бубенок Е.А.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА	230
<i>Ветошко К.А.</i> НАЛОГИ – СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АСПЕКТ	232
<i>Гудкова О.В.</i> СОСТАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИНЦИПОМ СПРАВЕДЛИВОЙ ОЦЕНКИ.....	235
<i>Грищенкова В.П.</i> РАЗВИТИЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	238
<i>Дворецкая Ю.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ОТЧЕТНОСТИ О ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВАХ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	242
<i>Дедова О.В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ В ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	245
<i>Дриго М.Ф.</i> ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ОБЛИГАЦИЙ.....	248
<i>Егоров А.В.</i> БИРЖА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА.....	251

<i>Ермакова Л.В.</i>	СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	254
<i>Замалаев П.С.</i>	ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)»: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.....	257
<i>Зюзько А.В.</i>	ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА.....	259
<i>Калиничева В.Н.</i>	НОВШЕСТВА В УЧЕТЕ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ.....	263
<i>Караваева Ю.С.</i>	К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ	265
<i>Катков Ю.Н.</i>	МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ АРХИТЕКТУРЫ ВАРИАТИВНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК	269
<i>Каткова Е.А., Катков Ю.Н.</i>	СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В УСТОЙЧИВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	273
<i>Киреева В.П., Ковалева Н.Н.</i>	ВЛИЯНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	275
<i>Ковалева Н.Н.</i>	КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ НЕФИНАНСОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ	279
<i>Кузнецова О.Н.</i>	МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	282
<i>Ложкина С.Л.</i>	ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ (EVA) В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	285
<i>Никитина Т.И., Курманов В.В.</i>	РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	291
<i>Никонец О.Е.</i>	ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО И МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	294
<i>Постникова Л.В.</i>	ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЗАДАЧИ УЧЕТА	296
<i>Прудников С.П., Прудникова Е.П.</i>	ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ С МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ: НА МАТЕРИАЛАХ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ	300
<i>Родина С.Е.</i>	К ВОПРОСУ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	303
<i>Сарнацкий С.С.</i>	ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА.....	305
<i>Тимошин А. Н.</i>	АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА РЕГУЛИРОВАНИЯ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА.....	308
<i>Шафранов А.Д., Шидловская Е.В.</i>	ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	312
<i>Швец Я.О., Головцова И.Г.</i>	КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ВУЗОМ	315
<i>Шлыгина Е.В.</i>	ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОСТУПЛЕНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ.....	317
<i>Якубенко Е.Н., Бубенок Е.А.</i>	МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	321
<i>Якушкина Т.А.</i>	ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОВ.....	324

CONTENT

ECONOMIC, ORGANIZATION AND OPERATION OF BUSINESSES, ЕКФВУЫ

<i>Bogomolov A.O.</i>	ABOUT PROBLEMS OF LOW HOUSING CONSTRUCTION	11
<i>Gavreva I.V.</i>	FEATURES OF AN ESTIMATION OF REAL ESTATE IN MODERN CONDITIONS	14
<i>Gorbov N.M., Bondarenko R.P.</i>	PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE OF NEW ZYBKOVSKY AREA	15
<i>Gracheva N.V., Gavreva I.V.</i>	REALIZATION OF PROGRAMMNO-TARGET PLANNING IN INNOVATIVE MANAGEMENT	18
<i>Gracheva N.V.</i>	PROBLEMS OF INCREASE OF INNOVATIVE ACTIVITY THE INDUSTRIAL ENTERPRISES AND THE WAY OF THEIR DECISION IN MODERN CONDITIONS	21
<i>Gukova I.V.</i>	CONTROL THE SOURCES OF FINANCING THE ACTIVITIES OF THE FOREST-INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A COMPETITIVE ADVANTAGE.....	22
<i>Zakirov A., Mantises A.O.</i>	THE INFLUENCE OF THE SOCIAL INFRASTRUCTURE IN THE DEVELOPMENT OF A LOW-RISE HOUSE-BUILDING IN RUSSIA.....	24
<i>Korneyev I.V., Shuklina Z.N.</i>	APPLICATION CRM - SYSTEMS IN WHOLESALE TRADE DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF POTATO PRODUCTION SUBCOMPLEX IN BRYANSK	27
<i>Kosyanchuk V.P., Vysotskiy O.G.</i>	REGION IN CONDITIONS OF DAPTIVE AGRICULTURE.....	29
<i>Kuvshinov M.N.</i>	THE ORGANIZATION OF INFORMATION SUPPORT OF USE AND REHABILITATION IT IS RADIOACTIVE THE POLLUTED EARTHS.N.M	31
<i>Kuvshinov N.M.</i>	ORGANIZATSIYA INFORMATSIONNOGO OBESPECHENIYA ISPOL ZOVANIYA I RYEABILITATSII RADIOAKTIVNO ZAGRYAZNENNYKH ZEMEL	35
<i>Medvedeva D.V., Odinochenkov V.V.</i>	THE NORM OF CONSUMER GOODS COST AS AN INDICATOR OF INNOVATIVE PROCESS REGULATION	37
<i>Muraviova M.A.</i>	ANALYSIS OF THE MODERN STATE AND MAIN DIRECTIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT FOREST SECTOR OF RUSSIAN ECONOMY	39
<i>Novikova Y.N.</i>	PROBLEMS OF THE INNOVATION DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES	41
<i>Pogonyshewa D.A.</i>	MANAGEMENT OF RISKS IN BUSINESS CONSULTING IN THE FIELD OF INFORMATION TECHNOLOGY	44
<i>Rebrina T.G.</i>	MARKETING APPROACH TO THE MANAGEMENT IN A COMPANY.....	47
<i>Rybakova Y.V.</i>	CONTEMPORARY CONDITION AND THE BASIC TENDENCIES OF DEVELOPMENT ELECTRICITY BRANCH.....	49
<i>Taranov A.V.</i>	IMPROVEMENT A MODEL AND STRATEGY OF INFORMATION MANAGEMENT	54
<i>Tachkova I.A.</i>	THE BASIC DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE RAW-MATERIAL BASE AND USE OF THE SOURCE OF RAW MATERIALS AT THE FOOD-PROCESSING INDUSTRY ENTERPRISES	57
<i>Titov A.G., Ermashkevich N.I.</i>	IMPROVEMENT OF INFORMATIVE SYSTEM IS A FACTOR OF EFFECTIVENESS OF ECONOMICS MODERNISATION.....	59
<i>Shafronov A.D., Yurkova O.N.</i>	THE GROWTH FACTORS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	61
<i>Yakushkina T.A.</i>	FORMATION OF MECHANISMS OF MANAGEMENT BY ECONOMY OF THE REGION BASED ON KNOWLEDGE.....	64
THEORETICAL AND METHODOLDGICAL ASPECTS OF ECONOMIC SCIENCE		
<i>Afanaseva I.I.</i>	DEVELOPMENT OF THE INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE OF LOGISTICAL SYSTEM GRAIN MANUFACTURE	68
<i>Vaganova O.V.</i>	AUTHORITIES IN INNOVATIVE CLUSTERS MAKING: REGIONAL ASPECT	71
<i>Veiler V.P.</i>	RUSSIAN SECTOR OF INFORMATION COMMUNICATION TECHNOLOGIES: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT	75
<i>Gerasimenkova S.V., Buyakova I.A.</i>	ROLE OF PUBLIC POLICY IN ADDRESSING SOCIAL PROBLEMS OF RURAL AREAS	82

<i>Dubova A.A., Nehamkin A.N.</i>	CORRESPONDENCE OF THE WORKFORCE LEVEL TO THE STAGE OF DEVELOPING THE PUBLIC PRODUCTION IS THE CONDITION OF FORMATING THE INNOVATIVE ECONOMY IN THE RUSSIAN FEDERATION	84
<i>Dyachenko O.N., Polesskaya O.P.</i>	THE DEVELOPMENT OF MARKET RELATIONS IN THE TOURIST BUSINESS OF THE BRYANSK REGION	88
<i>Kazimirova N.P.</i>	THE MODERN APPROACH TO THE DECISION OF PROBLEMS OF QUALITY OF CONSUMER GOODS IN THE BRYANSK REGION	91
<i>Kovaleva L. M.</i>	PROBLEMS OF REALIZATION OF THE STATE HOUSING POLICY IN THE BRYANSK REGION AND PROSPECTS OF THEIR PERMISSION	93
<i>Konshakova S.A., Kuznetsov S.G., Polyakova O.N.</i>	INVESTIGATION OF THE NATURE OF THE ECONOMIC AND INSTITUTIONAL INTERESTS OF STAKEHOLDERS OF REGIONAL ECONOMY	96
<i>Makarova T.P.</i>	CULTURE OF PERSONNEL MANAGEMENT COMPANIES	100
<i>Mishina M.Y.</i>	STATISTICAL ANALYSIS OF THE ECONOMIC AREA OF	104
<i>Petukhov E.P.</i>	DEVELOPMENT OF HOUSEHOLDS AS ECONOMIC ACTORS IN EVOLUTIONARY ASPECTS OF	106
<i>Plamen Iliev</i>	ABOUT SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE ESTIMATION OF BUSINESS	109
<i>Rulinskaya G. A.</i>	METHODICAL MAINTENANCE ORGANIZATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX	113
<i>Suveev D.S.</i>	MODERN REFORMS OF THE INSTITUTIONAL BASES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HOUSING MUNICIPAL ECONOMY	115

INVESTMENTS, INNOVATIONS

<i>Antjuhov A.V., Fomin N.V.</i>	THEORETICAL MODEL OF FORMATION OF THE PROFESSIONAL COMPETENCE OF THE GRADUATE OF HIGH SCHOOL	120
<i>Bespalov R.A., Bespalova O.V.</i>	PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ACTIVITY THE INSURANCE COMPANIES IN THE RUSSIAN FEDERATION	129
<i>Bogdanova M.V.</i>	DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SYSTEM OF THE HIGHER SCHOOL OF RUSSIA	132
<i>Veshkina E.J.</i>	FEATURES AND PRECONDITIONS OF DEVELOPMENT OF SOCIALLY FOCUSED ECONOMY AT REGIONAL LEVEL	134
<i>Glushak N.V.</i>	CRITERION ANALYSIS OF CLASSIFICATION APPROACHES TO INNOVATION	137
<i>Glushak O.V.</i>	INNOVATIVE PROCESS INDUSTRIAL COMPLEX AS ACTUAL QUESTION OF NATIONAL SCIENTIFIC RESEARCH AREAS NOVVEDENY	140
<i>Gorbov N.M., Bashlyk A.N.</i>	STATE INCENTIVES OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM BY THE INSTITUTE OF PUBLIC PROCUREMENT	142
<i>Gorbov N.N., Shakhovskaya A.A.</i>	THE UNIVERSAL SCHEME OF INNOVATION PROCESS	146
<i>Dmitriev S.G.</i>	MANAGEMENT INNOVATION IN DIFFERENT PHASES OF ECONOMIC CYCLE	149
<i>Zaytsev I.I.</i>	THE ROLE OF FINANCIAL SYSTEM IN INNOVATIVE ECONOMY DEVELOPMENT	152
<i>Ivakina I.S.</i>	MODERN METHODS OF IMPLEMENTATION OF THE STATE INNOVATION POLICY IN AGRICULTURE	156
<i>Kapitsky O.V.</i>	ESSENCE AND CONCEPT OF INVESTMENT STRATEGY ON A SECURITIES MARKET	160
<i>Kiryanova N.A.</i>	PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND SUPPORT OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN MUNICIPAL OBRAZOVA-NII (ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF NOVOZYBKOVA)	161
<i>Lisina A.N.</i>	THE MECHANISM OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGION	164
<i>Matyash N.V., Fomin N.V.</i>	PROCESS APPROACH IN THE SYSTEM OF QUALITY MANAGEMENT IN UNIVERSITY	168
<i>Markova I.S., Bulavenko O.A.</i>	ESTIMATION OF INFLUENCE OF FOREIGN INVESTMENTS ON DEVELOPMENT OF KHABAROVSK TERRITORY	175
<i>Mityuchenko L.S., Shalatonova A.S.</i>	FEATURES OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES	178

<i>Morozova E.I.</i>	THE INTERNATIONAL COOPERATION OF RUSSIA IN THE FIELD OF INFORMATION-COMMUNICATION TECHNOLOGIES	180
<i>Pallo M.S.</i>	STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SPHERE OF PUBLIC HEALTH	183
<i>Prohoda I.A., Morozova E.P., Gladchenko K.S.</i>	AN INNOVATION STRATEGY TO CREATE SMALL INNOVATION ENTERPRISES	186
<i>Prudnikov S.P., Prudnikov E.P.</i>	CAPACITY BUILDING THROUGH THE RURAL SYSTEM STATE SUPPORT MEASURES: THE MATERIALS ON BRYANSK	187
<i>Romanov E.G.</i>	TO THE PROBLEM OF INNOVATION AS ECONOMIC CATEGORY	191
<i>Silaeva V. V.</i>	MARKETING ACTIVITY ORGANIZATION IN HIGH-SCHOOL SYSTEM	195
<i>Stepchenko I.G.</i>	SOCIAL AND ECONOMIC AND LEGAL PROBLEMS OF CREATION SMALL INNOVATSI-ONNOGO THE ENTERPRISES IN HIGH SCHOOL.....	197
<i>Feshchenko V. V, Shhelikova N.J.</i>	MANAGEMENT IN INNOVATIVE POTENTIAL HUMAN CAPITAL THE ENTERPRISES AND METHODS OF ITS ESTIMATION	199
<i>Chramchenko T.N.</i>	PROBLEMS OF THE SHAPING INNOVATIVE AMBIENCES LOCAL COMMUNITIES	204
<i>Hudobko E.V.</i>	FEATURES OF FORMATION AND PROPERTIES OF HUMAN CAPITAL	206
<i>Chmaro A.V.</i>	STATE AND PROBLEMS OF SMALL INNOVATION ENTERPRISE	212
<i>Shuklina Z.N., Yudin I.V.</i>	FEATURES OF INNOVATIVE MANAGEMENT OF MARKETING.....	214
<i>Schelikova N.J.</i>	THE METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESSES IN THE SPHERA OF EDUCATION	217
<i>Yushina O.M.</i>	THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE INNOVATIVE WAY OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION	220
<i>Jakovleva T.A.</i>	THE EVOLUTIONARY APPROACH TO DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS: QUESTION STATEMENT	223

ACCOUNTING AND FINANCES

<i>Barynkin V.P.</i>	PEASANT REAL ESTATE BANK AND FORMATION OF THE AGRARIAN MARKET IN THE CENTRAL RUSSIA BEFORE THE REVOLUTION (ACCORDING TO THE MATERIALS OF KALUZHSKAYA, ORLOVSKAYA AND SMOLENSKAYA PROVINCES)	226
<i>Bubenok E.A.</i>	ASSESSMENT APPROACHES COMPETITIVE GOODS	230
<i>Vetoshko K.A.</i>	TAXES – SOCIAL AND PHILOSOPHICAL ASPECT.....	232
<i>Gudkova O.V.</i>	PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH THE PRINCIPLE OF FAIR ASSESSMENT.....	235
<i>Grischenkova V.P.</i>	LAND USE DEVELOPMENT IN THE AGRICULTURAL PRODUCTION BRYANSK REGION	238
<i>Dvoreckayu Yu.A.</i>	PROBLEMS OF THE PREPARATION OF ACCOUNT ABOUT THE CASH RESOURCES UNDER THE CONDITIONS OF REFORMING THE BOOKKEEPING CALCULATION	242
<i>Dedova O.V.</i>	CONCEPTUAL MODEL OF THE INFORMATION ON REVENUES AND EXPENDITURES IN THE BAKERY ORGANIZATION	245
<i>Drigo M.F.</i>	FEATURES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF THE SUBFEDERAL (MUNICIPAL) BONDS.....	248
<i>Egorov A.V.</i>	CONCEPT AND SUBJECT MATTER OF EXCHANGE HOUSE AS PARTS OF FINANCE MARKET.....	251
<i>Ermakova L.V.</i>	THE SYSTEM APPROACH TO THE ORGANIZATION OF THE ADMINISTRATIVE ACCOUNT IN THE BAKING ORGANIZATIONS	254
<i>Zamalaev P.S.</i>	FINANCIAL IMPROVEMENT WITHIN THE LIMITS OF THE FEDERAL LAW «ABOUT THE INCONSISTENCY (BANKRUPTCY)»: THE THEORY AND PRACTICE	257
<i>Zyuz'ko A.V.</i>	FEATURES RECOGNITION OF EXPENSES IN THE RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE ACCOUNTING.....	259

<i>Kalinicheva V.N.</i>	INNOVATION IN THE ACCOUNT OF CHARGES AND PROFITS OF FUTURE PERIODS.....	263
<i>Karavaeva Y.S.</i>	TO QUESTION ABOUT EFFICIENCY AND RATIONAL USE THE BUDGETARY FUNDS	265
<i>Katkov Yu.N.</i>	METHODOLOGICAL MODEL OF THE ARCHITECTURE OF THE VARIANT MANAGEMENT ACCOUNT IN ORGANIZATION AIC	269
<i>Katkova E.A., Katkov Yu.N.</i>	SINERGETICHESKIY EFFECT IN FIRM SYSTEM OF THE MANAGEMENT ACCOUNT	273
<i>Kireeva V.P., Kovaleva N.N.</i>	INFLUENCE OF THE SALARY ON FORMATION OF FINANCIAL RESULT OF THE ORGANIZATION: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE	275
<i>Kovaleva N.N.</i>	CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMATION NOT FINANCIAL SOCIAL REPORTING	279
<i>Kuznetsova O.N.</i>	MINIMIZATION OF TAXES AND OBLIGATORY INSURANCE INSTALMENTS FOR SUBJECTS OF SMALL-SCALE BUSINESS	282
<i>Lozhkina S. L.</i>	OF USING A CONCEPTION OF ECONOMIC VALUE ADDED (EVA) IN A STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING.....	285
<i>Nikitina T.I., Kurmanov V.V.</i>	DEVELOPMENT OF VENTURE FINANCING IN THE BRYANSK REGION	291
<i>Nikonov O.E.</i>	INTEGRATION OF THE REGULATORY SYSTEMS OF THE RUSSIAN AND WORLD FINANCIAL MARKET: THEORETICAL AND PRACTICAL PERSPECTIVE	294
<i>Postnikova I.V.</i>	THE GLOBALIZATION EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY AND TASKS OF ACCOUNTING	297
<i>Prudnikov S.P., Prudnikova E.P.</i>	FINANCIAL ASPECTS OF FORMATION OF INTERBUDGETARY RELATIONS FROM MOONEY-TSIPALNYMI FORMATIONS: ON MATERIALS OF THE BRYANSK REGION	300
<i>Rodina S.E.</i>	TO THE QUESTION OF THE ACCOUNT OF THE BASIC MEANS AT THE COMMERCIAL ENTERPRISES.....	303
<i>Sarnackiy S.S.</i>	MUTUAL FUNDS AS AN INTEGRAL PART OF THE FINANCIAL MARKET	305
<i>Timoshin A.N.</i>	THE ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF REGULATION OF THE ALCOHOLIC MARKET	308
<i>Shafronov A.D., Shidlovskaya Y.V.</i>	INNOVATION FACTOR OF EFFECTIVENESS OF AGRARIAN ECONOMY	312
<i>Shvets Y.O., Golovtsova I.G.</i>	CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF THE CONTROL SYSTEM OF INNOVATIVE HIGH SCHOOL.....	315
<i>Shlygina.E.V.</i>	FACTORS INFLUENCING ON INDIVIDUAL INCOME TAX ENTERING INTO MUNICIPAL BUDGET	317
<i>Yakubenko E.N, Bubenok E.A.</i>	ASSESSMENT APPROACHES CORPORATE IMAGE ENTERPRISE.....	321
<i>Yakushkina T.A.</i>	WAYS OF PERFECTION OF SYSTEM OF TERRITORIAL ADMINISTRATION OF REGIONS	324

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК – 33

О ПРОБЛЕМАХ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

А.О. Богомолов

В статье анализируются основные проблемы жилищного строительства, которые характерны для современной России; приводятся статистические данные об объемах ввода жилья в последние годы, основное внимание уделяется малоэтажному домостроению, которое, по мысли автора, является одним из основных средств для решения жилищной проблемы.

Ключевые слова: малоэтажное домостроение, жилищная проблема.

Для жителей России в настоящее время самой актуальной является проблема жилья. Несмотря на существенный рост строительства жилья в последние годы жилищная проблема далека от ее решения.

В рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» предусмотрена программа малоэтажного жилищного строительства «Свой дом». Статистика также показывает, что растет доля индивидуального домостроительства в общей площади строительства жилья. По России в целом его доля составила 52,3%, а некоторых субъектах Российской Федерации от 76% до 90,6%. В таких республиках как Тыва, Карачаево-Черкесская и Чеченская – 100%.

Таблица 1.

Динамика строительства жилья в РФ (млн. кв. м.)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
В целом по России	30,3	31,7	33,8	36,4	41,0	43,6	50,2	56,3
Малоэтажное строительство	12,6	13,1	14,2	15,2	16,1	17,5	19,8	23,6
Доля малоэтажного строительства, %	41,5	41,3	42,0	41,7	39,2	40,1	39,5	41,9

Как видно из таблицы 1, объем жилищного строительства в России с 2000 г. по 2007 г. возрос почти в 2 раза – с 30,3 млн. кв. м по 56,3 млн. кв. м. Возрастает и объем малоэтажного жилищного строительства: с 12,6 млн. кв. м в 2000 г. до 23,6 млн. кв. м. в 2007 г., т.е. рост почти в 2 раза. Однако удельный вес доли малоэтажного строительства практически не изменился.

В рамках программы «Свой дом» Международная Ассоциация Фондов Жилищного Строительства и Ипотечного Кредитования разработала прогноз развития строительства малоэтажного индивидуального дома до 2010 г.

Таблица 2.

Прогноз строительства малоэтажных индивидуальных домов (млн. кв. м)

Показатель	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Общий ввод жилья	50,2	56,3	63,1	70,6	80,0
Малоэтажное строительство	19,8	23,6	28,4	34,0	40,0
Доля в общем вводе, %	39,9	41,9	45,0	48,0	50,0
Деревянные дома	7,0	8,0	13,0	18,0	24,0
Кирпичные дома и дома из ячеистого бетона	12,3	14,6	13,9	13,8	13,0
Дома из пенополистирола	0,5	1,0	1,5	2,2	3,0

Источник: Международная Ассоциация Фондов Жилищного Строительства и Ипотечного Кредитования (МАИФ).

Как видно из таблицы 2, при увеличении строительства жилья в Российской Федерации с 56,3 млн. кв. м в 2007 г. до 80 млн. кв. м в 2010 г., т.е. рост должен составить 1,42 раза. При этом рост малоэтажного жилищного строительства должен составить 1,7 раза (с 26,3 млн. кв. м в 2007 г. до 40,0 млн. кв. м в 2010 г.). При этом существенно должна увеличиться доля малоэтажного строительства жилья (с 41,9% до 50,0%).

При малоэтажном строительстве существенную роль играет материал, из которого строится дом. По данным таблицы 2, объем строительства деревянных домов с 2007 г. до 2010 г. возрастет практически в 3 раза.

Расчеты показывают, что малоэтажное индивидуальное строительство потребует около 60 млрд. руб. капитальных вложений. Бывшим Министерством экономического развития и торговли источниками инвестиций предлагались: инвестиционный фонд Российской Федерации, ОАО «Российская венчурная компания», Государственная корпорация развития. При этом государственная поддержка малоэтажного индивидуального жилищного строительства предполагается в следующих формах:

- предоставления государственных гарантий РФ под инвестиционные проекты;
- софинансирования на договорных условиях инвестиционных проектов с оформлением прав собственности РФ;
- направления средств в уставные капиталы юридических лиц.

Коллективом кафедры «Экономики и внешних связей ПЛК» МГУЛ проведены исследования по изучению положения на российском рынке деревянных домов. При этом они распределили респондентов по уровню доходов, возрасту, составу семьи и т.д. По этим характеристикам они распределили респондентов по сегментам. По результатам исследования составили характеристики потребительского поведения респондентов по сегментам. Так, например, предпочтениями респондентов всех сегментов являются: в первом сегменте деревянные

дома предпочитают 39% респондентов, во втором сегменте – 30,5%, в третьем – 33,96% и в четвертом – 18%. Следовательно, значительная часть населения, жаждущих иметь индивидуальные дома, хотели бы построить их из древесины. Этот факт свидетельствует о том, что в нашей стране необходимо серьезное развитие деревянного домостроения.

В реализации государственной политики в области развития малоэтажного строительства возникают серьезные проблемы.

Таблица 3.

Вид и сущность проблем в области малоэтажного строительства и пути их решения

Вид проблемы	Сущность проблемы и пути решения
1. Трудности в приобретении участка земли под строительство индивидуального дома.	Стоимость земли растет. Предлагается стимулировать местные власти выставлять участки земли на аукционы. Кооперативы по строительству малоэтажных поселков должны получать землю бесплатно.
2. Слабое развитие инфраструктуры или ее полное отсутствие.	Для строительства комфортного жилья требуются дороги, теплосети, канализации, электро-снабжение. Необходим механизм исключения стоимости инфраструктуры из себестоимости жилья для застройщика при условии продажи жилья по фиксированным ценам.
3. Проблема источников финансирования строительства.	Для решения этой проблемы возможно использование: ипотеки под залог земли, субсидии на строительство малоэтажного жилья для нуждающихся граждан, молодых семей, государственных жилищных сертификатов для военных, уволенных с военной службы, вынужденных переселенных, северян и ликвидаторов ратационных аварий.
4. Отсутствие современной эффективной технологии.	Внедрение современных методов возведения малоэтажных жилых зданий, в т.ч. деревянного домостроения.

В настоящее время малоэтажное жилищное строительство развивается в виде коттеджных поселков, что видно из рисунка 1:

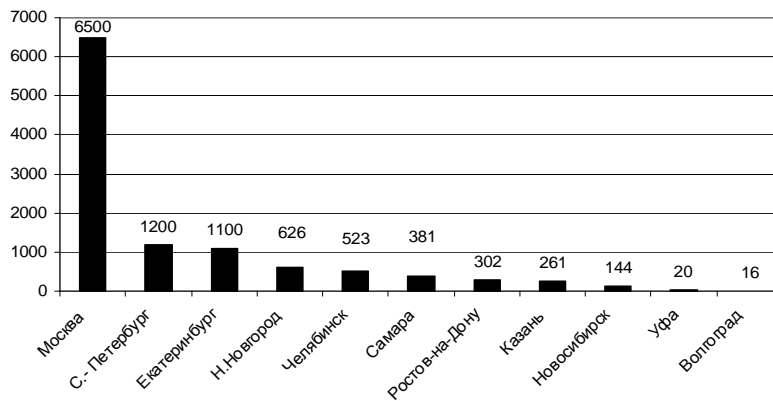


Рис. 1. Суммарная площадь объектов в коттеджных поселках, тыс. кв. м. Источник: VescoColsulting

Чтобы строительство индивидуальных малоэтажных домов поставить на поток, необходимо удешевить возведение поселков и кварталов. Однако, как показывает рисунок 2, средняя стоимость 1 кв. м. в коттеджном поселке резко различается в зависимости от региона:

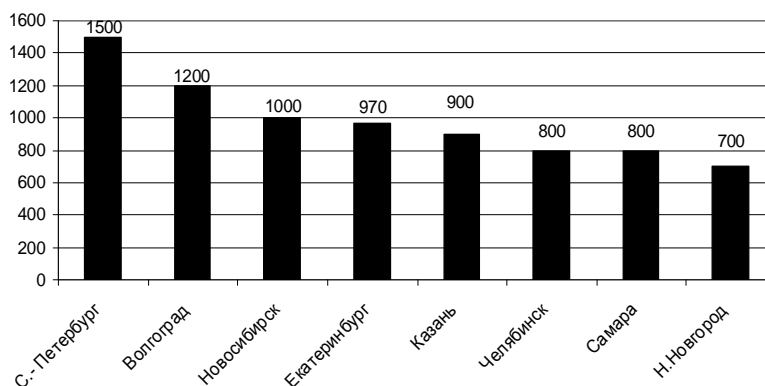


Рис. 2. Средняя стоимость одного кв. м. коттеджа, долл. Источник: VescoColsulting

Как видно из рисунка 2, средняя стоимость 1 кв. м коттеджа в зависимости от региона различается в разы. Так, например, самый дорогой коттедж получается в г. Санкт-Петербург – \$1500 за 1 кв. м, в то время как в Нижнем Новгороде – \$700, т.е. в 2,15 раза дешевле.

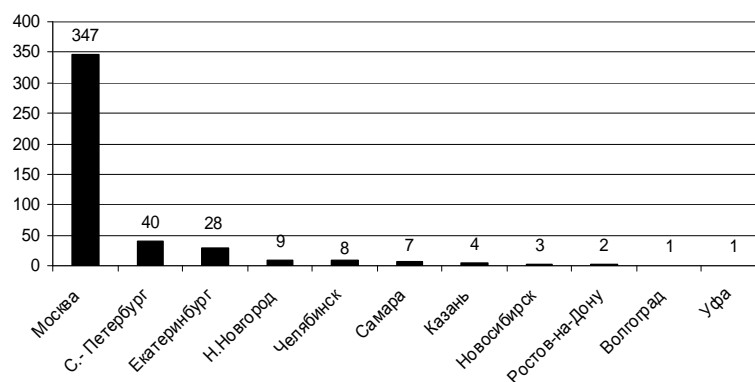


Рис. 3. Общее количество существующих, строящихся и проектируемых коттеджных поселков
Источник: VescoColsulting

Изменение ставок по ипотечным кредитам в условиях мирового финансового кризиса

Таблица 4.

	Было	Стало
Сбербанк	12,75	14
ВТБ 24	12,2 – 14,95	13,5 – 15,1
Росбанк	от 11,5	11 – 15
УРАЛСИБ	14,5 – 15	16 – 16,5
Возрождение	от 18,5	не изменились
Промсвязьбанк	17	больше не выдает

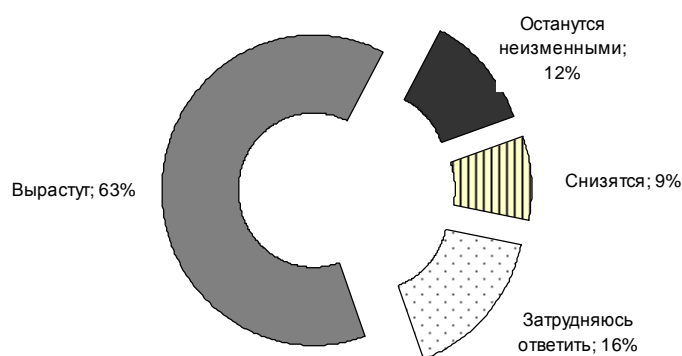


Рис. 4. Мнения респондентов по динамике цен жилья на ближайшие полгода.

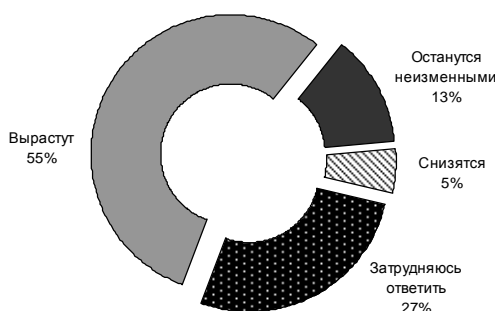


Рис. 5. Мнения респондентов об изменении ставок ипотечного кредитования

Таким образом, поскольку удельный вес индивидуального жилья в общем объеме жилищного строительства в перспективе должен значительно возрасти, властям на всех уровнях и регионах предстоит уделять этой проблеме серьезное внимание.

This article examines key issues of housing construction, which are characteristic for modern Russia, provides statistics on the volume of housing construction in recent years, focusing on low-rise house-building, which, according to the author, is one of the main tools for solving the housing problem.

The key words: low-rise house-building, housing problem.

Список литературы

1. Махлин М. Ступени становятся круче // Российская бизнес-газета, 19 августа 2008 г.
2. Шагин П.И., Царикаев А.Ю. Эффективное развитие деревянного домостроения в российских регионах. М: МГУЛ, 2007
3. Данные сайта VescoConsulting.com
4. Данные сайта Международной Ассоциации Фондов Жилищного Строительства и Ипотечного Кредитования (МАИФ) www.maif.ru.

Об авторе

Богомолов А.О. – соискатель. ОАО «Дружба», специалист по подготовке кадров, г. Брянск, rise house-building

УДК – 333.32

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

И.В. Гаврева

Рассматриваются проблемы оценки недвижимости в современных условиях. Отмечается необходимость создания единой системы оценки собственности, развития системы страхования гражданской (профессиональной) ответственности оценщиков, совершенствования нормативной базы по определению профессиональной пригодности практиков-оценщиков.

Ключевые слова: оценка, недвижимость, стоимость, норматив, оценщик, имущество, подход.

Оценка недвижимости является особой сферой профессиональной деятельности на рынке недвижимости, требующая высокой квалификации оценщика, понимания принципов и методов оценки.

Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ установил основы правового регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки, принадлежащих как Российской Федерации, ее субъектам или муниципальным образованиям, так и отдельным юридическим и физическим лицам, но он не решает всех проблем.

Поэтому многое зависит от грамотной профессиональной оценки недвижимости, и эта проблема в России стоит остро. Наибольшее внимания требуют такие направления, как оценка для продажи и залога зданий и сооружений, приватизированных предприятий, переоценка основных фондов в связи с инфляционными процессами, а также развитие жилищного финансирования, позволяющее активизировать рынок жилищного строительства.

Оценке предшествует принятие решения в отношении недвижимого имущества. Она проводится обычно по заказу собственника или покупателя перед заключением сделки, для получения кредита под залог недвижимости, при разделе имущества или внесении его в качестве взноса в уставный капитал коммерческой организации, при страховании и налогообложении объектов и для многих других целей.

Банк обеспечивает проведение оценки стоимости имущества с привлечением оценщика, имеющего надлежащую лицензию в соответствии с требованиями правительства Российской Федерации. Все отчеты оценщика должны быть проверены экспертом банка и признаны удовлетворительными.

Оценщик предоставляет банку подробное описание имущества и оценку его рыночной стоимости, т. е. цены, которую покупатель готов заплатить продавцу на свободном рынке.

Оценка собственности производится на основе нормативов, и с их учётом определяется уровень стоимости собственности по методикам, утвержденным федеральными или региональными органами управления. Например, стоимость имущества, подлежащего приватизации, оценивают по методике, предусмотренной Государственной программой приватизации, стоимость чистых активов акционерных обществ - по методике, утвержденной Комитетом по ценным бумагам и фондовому рынку совместно с Минфином РФ, стоимость земельных участков - по методике, утвержденной правительством РФ. На региональном уровне оценка различных видов муниципальной собственности производится по многочисленным методикам, утвержденным местными органами власти.

Недостатком этих методик, по нашему мнению, является то, что они базируются на затратном подходе, т.е. основаны на определении затрат на создание данного вида собственности. Данный подход не отвечает современным условиям хозяйствования, когда основным фактором формирования стоимости товара на рынке является соотношение спроса и предложения данного товара.

Необходима единая система оценки собственности, с помощью которой можно реально оценить рыночную и другие виды стоимостей имущества.

В Российской Федерации в области оценки имущества есть, конечно, известные достижения — были приняты различные законодательные акты, существуют стандарты профессиональной практики, за последние годы число профессиональных независимых оценщиков увеличилось с нескольких сотен до десятков тысяч. Но, к сожалению, на практике федеральные и местные органы еще только подбирают методы и формы контроля за работой специалистов. Все нормативные акты по определению профессиональной пригодности практиков-оценщиков на деле зачастую сводятся к необходимости уплаты денежного сбора за аккредитацию без серьезной проверки квалификации исполнителей. В связи с этим нередко возникают трудности с выбором оценщика для предприятия. Единственным способом удостовериться в профессионализме оценщика является сертификат об образовании и список уже выполненных заказов, хотя определить то, как были выполнены эти заказы, какие были использованы методики и процедуры, клиентам не представляется возможным.

Возникает необходимость создания комиссий или других объединений для проверки отчетов и вынесения суждения о качестве оценки. Эта работа требует более серьезных навыков и опыта, нежели проведение оценки. На сегодняшний день в России создано всего лишь порядка десяти профессиональных объединений экспертов, что крайне мало. По данным Национальной палаты, оценки более 55% прорецензированных ею заключений признаны

несоответствующими требованиям нормативных документов.

Основными являются нарушения, связанные с отступлением от стандартов профессиональной практики, а именно:

- полное или частичное отсутствие описания объекта оценки;
- отсутствие ссылки на используемые профессиональные стандарты и нормативные документы;
- отсутствие ссылок на источники используемой информации;
- неправильное описание или неверное указание отдельных характеристик объекта оценки;
- неточная трактовка терминов и определений;
- отсутствие сведений о квалификации, свидетельствах и дипломах об образовании экспертов.

При этом наиболее значимым моментом в совершенствовании оценочной практики является развитие страхования гражданской (профессиональной) ответственности оценщиков. Надо отметить, что в общем числе договоров преобладают договоры страхования, заключенные оценочными фирмами. Договоров с оценщиками — физическими лицами значительно меньше. Это потому, что оценщик, работающий на фирме, в отличие от оценщика, работающего самостоятельно, не несет никаких расходов по заключению договора страхования. Также весь риск и ответственность за надлежащее исполнение заказа возложены на компанию-работодателя.

Тем не менее, из-за того, что механизм страхования обеспечивает компенсацию имущественных потерь в результате совершения ошибок или упущений при осуществлении оценочной деятельности, в Федеральном законе «Об оценочной деятельности» пункт о страховании гражданской ответственности оценщиков включен как обязательный.

Законом предусмотрено включение сведений о страховании в договор между оценщиком и заказчиком. Кроме того, положение о страховании гражданской ответственности выделено в Законе отдельной статьей, которая, в частности, гласит: «Оценщик не вправе заниматься оценочной деятельностью без заключения договора страхования».

Однако рынок страховых услуг в области оценки имущества функционирует сравнительно недавно, поэтому и здесь есть определенные проблемы. Например, некоторые страховые компании устанавливают собственные условия страхования, противоречащие положениям, установленным в Гражданском Кодексе. В том числе они иногда предусматривают основания для отказа в выплате страхового возмещения, которые противоречат интересам оценщика и позволяют страховой компании практически не нести никакой ответственности при наступлении страхового случая. Поэтому при заключении договора оценщику необходимо тщательно изучить все условия и при необходимости потребовать внесения изменений в предложенный к подписанию проект договора страхования гражданской ответственности оценщика.

В целом, решение данной проблемы и реализация изложенных рекомендаций по формированию рыночной стоимости, совершенствованию ее нормативного обеспечения, подготовки высококвалифицированных оценщиков, превращению поэлементной оценки в объектную с соответствующей этому правовой базой будет способствовать получению более объективной с меньшими затратами и большим качеством ее оценки.

Problems of an estimation of real estate in modern conditions are considered. Necessity of creation of uniform system of an estimation of the property, development of system of insurance of civil (professional) responsibility of appraisers, perfection of standard base by definition профессиональной suitability of experts-appraisers is marked.

The key words: an estimation, real estate, cost, the specification, the appraiser, property, the approach.

Список литературы

1. Авдеев А.П. Проблемы оценки объектов недвижимости // Вопросы оценки. № 1. 2008. 230 с.
2. Закон РФ № 135-ФЗ от 29.07.98г. «Об оценочной деятельности в РФ»
3. Новиков Б.Д., «Рынок и оценка недвижимости в России. М.: «Экзамен», 2006г.

Об авторе

Гаврева И.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика. И.Г. Петровского, gavreva.inga@yandex.ru.

УДК – 368.4(471.333)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НОВОЗЫБКОВСКОГО РАЙОНА

Н.М. Горбов, Р.П. Бондаренко

В статье рассматриваются основные результаты аграрных изменений в России, структурные и социальные изменения аграрного сектора. Проанализированы демографическая ситуация, материальное благосостояние сельских тружеников. Процесс сокращения и распад системы управления сельским хозяйством вызвали ослабление потенциала социальной инфраструктуры из-за снижения уровня финансирования, его содержания и развития. За годы преобразования рынка разрушение деревенской социальной сферы имел высокие темпы. Угрожающе выглядит ситуация с показателем смертности в сельской местности. Анализ показывает, что демографические проблемы деревни становятся все более острыми. Ситуация с обеспеченностью сельских образовательных учреждений лабораторным оборудованием, учебниками и учебными технологиями - все еще острая проблема.

Ключевые слова: социальная инфраструктура села; демографические показатели; жилищный фонд; образование; учреждения культурного назначения; здравоохранение.

Аграрный сектор как и вся российская экономика на современном этапе испытывает на себе воздействие как рыночных преобразований, так и новых мирохозяйственных тенденций, обусловленных с одной сторо-

ны глобализацией, а с другой стороны - мировым финансовым кризисом.

На современном этапе социально – экономического развития все большее значение приобретает система образования, жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, торгового и бытового обслуживания населения и т.д., т.е. отраслей и видов производств, прямо или косвенно оказывающих воздействие на уровень жизни населения. В этой связи все большую актуальность приобретают вопросы развития социальной инфраструктуры.

Инфраструктура, как отмечается в политэкономическом словаре, это комплекс отраслей хозяйства, обслуживающих производственную и непроизводственные сферы народного хозяйства. Развитие инфраструктуры оказывает непосредственное воздействие на развитие производства и рост его эффективности [1].

Сельскую местность на всех этапах исторического развития страны рассматривали как внутриотраслевую сферу сельского хозяйства. Инфраструктура на селе не получала необходимого развития и характеризуется отсталой материально-технической базой большинства ее отраслей.

Категории «инфраструктура» и «социальная инфраструктура» сформировались в процессе производства и развития производительных сил общества, и они тесно связаны. К социальной инфраструктуре села относят: школы, детские дошкольные учреждения, больницы, жилищное и коммунальное хозяйство, дворцы культуры, транспорт по обслуживанию населения и многое др.

От уровня развития социальной инфраструктуры зависит эффективность сельскохозяйственного производства и развитие села.

Кардинальные изменения в развитии социальной сферы села в годы реформ проявились в концентрации бедности и безработицы, неэффективности взаимодействия властей и бизнеса в развитии социальной сферы и низкой экономической активности селян, разрушении социальной инфраструктуры.

Одной из основных тенденций в развитии социальной инфраструктуры села является сокращение ее потенциала, ухудшение его технического состояния, резкий спад инвестиций в непроизводственное строительство, снижение обеспеченности сельского населения объектами социальной сферы. Строительство социальных объектов, таких, как школы, клубы, спортивные сооружения, библиотеки практически не ведется. Большинство сельских жителей, отмечают заметное ухудшение своих жилищных условий, состояния образования на селе, качества культурного сервиса, библиотечного и медицинского обслуживания.

Одним из системообразующих элементов сельской социальной инфраструктуры является школа. Кризисное состояние школы или её ликвидация на селе будут свидетельствовать о необратимости разрушительных процессов социальной инфраструктуры конкретного сельского поселения, а также вести к разрушению производственной сферы села. Работники, занятые в экономике села, будут уезжать из таких сёл, так как их детям нигде будет учиться и культурно развиваться. Однако при низкой наполняемости классов экономически оправданным является доставка учеников школьными автобусами из малокомплектных школ в соседние сёла с нормальной наполняемостью классов.

За период реформ количество сельских школ в Новозыбковском районе сократилось на 4%. Особую озабоченность вызывает рост количества детей, не посещающих школу по причинам закрытия малокомплектных школ, отсутствия транспорта, бедности, необходимости раннего поиска заработка. Среднее образование, которое было раньше обязательным и общедоступным, перестает быть социальной нормой. Вместе с тем ухудшается техническое состояние сельских школ. Все виды благоустройства имеет только треть школ. Большинство школ не имеют возможности пополнять школьные библиотеки.

Комплектование является сейчас самой острой проблемой для сельских библиотек. По данным ГИВЦ РФ МК сельская библиотека в среднем комплектует в год лишь 14 книг. Большие трудности возникают с подпиской на периодические издания. Ежегодно растет количество отказов читателям. Проведенные исследования показывают, что читатели не могут получить не только производственную или научную литературу, но и литературу по истории, праву, экономике и т.д., а также художественную литературу, не хватает книг для детей. Отсутствие или нехватка выделяемых средств – вот основная причина такого положения. Негативное влияние оказывает и недостаток информации о выпущенной литературе. Вместе с тем, ряд библиотек находит возможность комплектовать свои фонды за счет привлечения средств местных ресурсов, спонсоров, самих потребителей информации, а также за счет применения нестандартных решений этой проблемы[2].

Неукомплектованность сельских библиотек можно было бы компенсировать доступом к фондам районных и областных. Однако удорожание почтовых расходов сократило использование межбиблиотечного обмена.

Главным тормозом реализации политики в области охраны и укрепления здоровья сельского населения по-прежнему является недостаточное финансовое обеспечение. Обнаруживается противоречие между ограниченными ресурсными возможностями и растущими потребностями населения сельских регионов в медицинском обслуживании.

Особенно это актуально для жителей Новозыбковского района, сильно пострадавшего в результате аварии на ЧАЭС. По первоначальным прогнозам учёных, возникновение существенных изменений в состоянии здоровья населения предполагалось через 30 лет после аварии. Но результаты проводимой в Новозыбковском районе диспансеризации населения спустя лишь 10 лет после катастрофы выявили крайне негативные тенденции в состоянии здоровья.

За десятилетний период уровень и динамика показателей общей смертности населения, проживающего на наиболее загрязненных радионуклидами территориях были близки к показателям по всей области и на пятнадцать — двадцать процентов в разные годы превышали показатели по РФ. В 2005 году зарегистрирован самый высокий показатель смертности и потом началось ее снижение. Самая высокая общая смертность регистрируется за последние пять лет в Гордеевском, Злынковском и Клинцовском районах. В Новозыбковском районе в течение десяти лет самая низкая смертность, что свидетельствует об активной работе по раннему выявлению

и адекватному лечению заболеваний. В прошлом году самый низкий уровень смертности был в Клинцах и Красногорском районе.

Множащиеся данные о последствиях чернобыльской катастрофы не дают оснований для оптимизма: заболеваемость на загрязнённой территории будет расти. Об этом свидетельствует и отсутствие корреляции в среднегодовых дозах с суммарными дозами радиации, полученными населением с момента катастрофы, и растущий вклад в коллективную дозу зон с малой плотностью загрязнения почвы, и увеличивающиеся (а не уменьшающиеся, как предполагалось раньше) радиационные нагрузки за счёт внутреннего облучения [3].

МУЗ Новозыбковская центральная районная больница обслуживает 54847 чел.; из них 41932чел. городского населения, 13015 – сельского населения (24%). Население трудоспособного возраста составляет 60,3% (33053чел), дети в возрасте до 18 лет 10567 (19,3%); из них дети Новозыбковского района составляет 24% (2520) от всех детей; в г.Новозыбкове проживает 8038 детей (76%; мужчины составляют 45,7% - 25043чел.; женщины – 54,3% - 29804чел.). По сравнению с 2007г. численность населения по городу и району сократилась на 637чел.: по городу – на 355чел., по району – на 282чел.

О демографической ситуации свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1

Показатели естественного движения населения в Новозыбковском районе

	Рождаемость (абс.число)				Общая смертность (абс.число)				Естественный прирост (на 1 тыс.чел)		
	город	село	итого	на 1 тыс.чел	город	село	итого	на 1 тыс.чел	город	село	Итого
2007 г.	467	148	615	1,11	663	319	982	17,7	-4,6	-13,0	-6,6
2008 г.	489	135	624	1,13	696	296	992	18,0	-4,9	-12,4	-6,7
2009 г.	472	169	641	1,17	672	263	935	17,0	-4,8	-7,3	-5,4

Несмотря на увеличение рождаемости естественный прирост населения, по-прежнему, остается отрицательным, в связи с тем, что число умерших превышает число родившихся в 1,5раза.

В структуре причин смерти на первом месте продолжают оставаться заболевания сердечно – сосудистой системы (67,0% от числа умерших); на второе место вышли онкологические заболевания (12,4% от числа умерших); на третьем месте смертность от внешних причин (травм и отравлений) – 8,3%; четвертое место занимают заболевания органов пищеварения (6,4%). Вызывает озабоченность смертность населения в трудоспособном возрасте.

Всего умерло в трудоспособном возрасте 241чел. (26% от всего числа умерших). Из них по городу 173чел. (26% от умерших по городу и 68 по селу (26% от умерших по селу)). Из числа умерших в трудоспособном возрасте мужчины составляют: по городу 87% (150чел.), по селу 88% (60чел.); женщин в трудоспособном возрасте умерло по г. Новозыбкову 23 чел. (13%), по селу – 8чел. (12%) [4].

Смертность мужчин превышает смертность женщин в трудоспособном возрасте в 6-7раз. Среди причин смертности в трудоспособном возрасте на первом месте стоят болезни сердечно – сосудистой системы (33,2% от умерших в трудоспособном возрасте); на втором месте стоит смертность от травм и отравлений (27,9%); на третьем месте смертность от новообразований (19,1%); на четвертом месте смертность от заболеваний органов пищеварения – 8,8%.

Одним из показателей уровня здравоохранения является обеспеченность врачами. В городе численность врачей составляет 153 человека (из них 17 находятся в декретных отпусках и по уходу за ребенком). Фактически трудится 136 врачей. В МУЗ "НЦРБ" работает 126 врачей и 497 чел. средних медицинских работников. Обеспеченность врачами на 10тыс.нас.по городу составляет 27,9 (2008г. – 26,8, 2007г. – 26,9); средними медработниками 109,6 (2008г. – 111,6; 2007г. – 110,3). За 2009г. в МУЗ "НЦРБ" прибыло 7 врачей. Укомплектованность врачами МУЗ "НЦРБ" по физическим лицам составляет 61% с учетом совместительства составила – 99% (2008г. – 88%, 2007г. – 84,4%). Коэффициент совместительства по больнице равен 1,5. Имеют категории в МУЗ "НЦРБ" 53 врача (42%); высшую – 6 врачей, первую – 40, вторую – 7. Из средних медицинских работников 349чел. (71%) имеют категории.

О заболеваемости населения свидетельствуют данные таблицы 2.

Таблица 2

Заболеваемость сельского населения в Новозыбковском районе

Годы	Взрослые	Подростки	Дети
2007г. общая (на 1 тыс. нас.)	79925(1822,5)	9079(2981,6)	31651(3676,3)
2008г. общая (на 1 тыс. нас.)	80733(1823,6)	7831(3139,9)	29052(3428,8)
2009г. общая (на 1 тыс. нас.)	81681(1844,6)	8072(3664,1)	27678(3309,2)
2009г. на 1 тыс. нас. по Брянской обл.	1621,9	2146,3	2449,9

Заболеваемость населения превышает средне – областные цифры (взрослых - в 1,1 раза, подростков – в 1,7 раза, детей – в 1,4 раза).

Еще одно проблемой является смертность от туберкулеза, которая постоянно увеличивается. Тревожные цифры касаются и Брянской области в целом, и Новозыбкова в частности. Если 20 лет назад от этой болезни ежегодно умирали 1-2 человека (если трое, то это уже вызывало тревогу), то, по наблюдениям последних лет, ежегодно умирает от туберкулеза до 12 жителей района [5].

Ухудшение здоровья населения оказывает влияние на экономику и социальную сферу. Уже сейчас промышленные и сельскохозяйственные предприятия испытывают недостаток квалифицированных кадров. Состоянию здоровья жителей района не отвечают темпы развития материально-технической базы здравоохранения и реконструкции оздоровительных учреждений.

Прошло совсем немного времени с тех пор, когда о сельской безработице слышать практически не приходилось. Однако вследствие недостаточного уровня экономической стабильности многих сельскохозяйственных предприятий и перерабатывающей промышленности, низкого уровня заработной платы происходит отток работников с крупных и средних сельскохозяйственных предприятий и растет несельскохозяйственная и нерегистрируемая занятость сельских жителей. Не менее двух третей сельских жителей, формально не имеющих работы, имеют либо постоянные, либо чередующиеся сезонные доходные занятия. Среди молодежи и мужчин работоспособного возраста распространен выезд на заработки в город.

Возможности работников сельского хозяйства получить работу в сельской местности ограничены. В апреле 2011 года в Новозыбковском центре занятости зафиксировано 146 свободных рабочих мест, из них только 26 в области сельского хозяйства. Специалистов с высшим профессиональным образованием требовалось лишь 6 человек. Особенно сложной остается ситуация с молодежной сельской безработицей, которая сохраняется уже долгие годы. В будущем планируют жить и работать на селе, либо вернуться туда после получения профессионального образования около 30% опрошенных. Тех, кто не планируют связать свою жизнь с селом, намного больше – почти 50%. Основным мотивом, определяющим принятие решения о переезде в город, является отсутствие жизненных перспектив, отсутствие на селе условий для нормальной жизнедеятельности. В большей степени этим озабочены респонденты в возрасте от 25 до 30 лет. Между тем именно среди них больше тех, кто хотел бы жить и работать на селе.

Главным условием улучшения социального развития села является полномасштабное улучшение социальной инфраструктуры, внедрение эффективных программ социальной защиты сельского населения. Нужно также расширение сферы приложения труда в сельской местности и создание несельскохозяйственных рабочих мест, развитие и строительство отдельных самостоятельных предприятий для заготовки, переработки, фасовки, упаковки, доставки, транспортировки и сбыта сельскохозяйственной продукции.

В последние годы на всех уровнях власти появилось понимание важности проблемы развития села, стали осуществляться шаги к ее решению. Были приняты и исполняются Государственная программа развития сельского хозяйства, областная целевая программа «Развитие сельского хозяйства», федеральная, областная целевая программа «Социальное развитие села до 2012 года», районная программа «Социально-экономическое развитие Новозыбковского района на 2010-2012 годы». Всё это должно способствовать развитию села как единого социально-экономического, территориального и культурно-исторического комплекса, выполняющего производственные, культурные, социально-демографические, природоохранные и рекреационные функции.

The paper considers results of agrarian changes in Russia, structural and social changes of the agrarian sector. It was analyzed demographic situation, welfare of rural population. The process of reduction and disintegration of the settlement system caused weakening of social infrastructure potential because of decline of financial basis, its content and development. Over the years of market transformation the narrowing of the village social sphere was keeping high rates. There is threatening situation with extreme deathrate in the countryside. The statistical analysis makes it possible to affirm that the demographic problems of village become more acute considerably. The provision of the rural educational establishments with laboratory equipment, textbooks and instructional technologies is still an acute problem.

The key words: rural area social infrastructure; demographic indices; prosperity; housing stock; education; cultural institutions; public health care.

Список литературы

1. Политическая экономия. Словарь/ М.И.Волков . М.: Политическая литература, 1979. С.133.
2. Материалы Первого съезда сельских библиотекарей. Брянск, 2001. С.51
3. «РЧ» № 33 (942), 26 августа — 1 сентября 2010.
4. Информационный вестник. Новозыбков, 2010.
5. Заболеваемость населения России. Статистические материалы. Москва, 2010.

Об авторах

Горбов Н.М. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, bond_31105@mail.ru

Бондаренко Р.П.. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, bond_31105@mail.ru.

УДК – 658

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ УПРАВЛЕНИИ

Н.В. Грачева, И.В. Гаврева

Ставится задача системного подхода к управлению инновационными процессами. Предполагается её решение строить, основываясь на программно-целевом планировании. Рассматриваются принципы и операции разработки целевых программ. Даются рекомендации по организационному устройству управления, обеспечивающего эффективность реализации бизнес-планов.

Ключевые слова: инновационное управление, программно-целевое планирование, программа, бизнес-план, структура, модель, операции, процесс.

Реализация программно-целевого планирования в инновационном управлении предполагает рациональное сочетание заданных целей с конкретными средствами их достижения. Это требование реализуется на основе следующих, отвечающих рыночным условиям принципов:

- системного подхода к процессу управления инновационной деятельностью, воплощающего страте-

гию «цели – ресурсы – коммерческий результат»;

- тесная взаимосвязь структур научно-технической сферы предприятий, включенных в инновационный процесс;

- нахождение возможности создания управления целевыми программами из одного центра и концентрации в нём ресурса, обеспечивающего достижение поставленных целей.

Принцип системного подхода к процессу управления инновационной деятельностью предполагает то, что каждая целевая программа должна не только обеспечивать полный цикл создания нового продукта, но и предусматривать получение от него конечного результата посредством рыночной реализации.

Данный принцип обусловлен тем, что в настоящее время научно-технические структуры при разработке и реализации целевой программы действуют разрозненно. Например, на предприятиях самостоятельно функционируют конструкторские и технологические подразделения. Каждое из них выполняет свою производственную функцию, контактируя друг с другом больше по вопросам согласования определённых решений. Выполнение же целевой программы требует постоянного делового сотрудничества их специалистов.

Практика показывает, что эффективнее реализуется целевая программа, если она управляется из единого центра. Поэтому зачастую на предприятиях создаются матричные структуры, объединяющие специалистов разных подразделений. Но, будучи временными структурами, они не добиваются того эффекта, который дают структуры, работающие на постоянной основе. К тому же деятельность этих структур не подкрепляется концентрацией ресурсов, которыми по своему виду работ наделяются функциональные подразделения предприятий. Кроме того, при существующей ныне системе планирования их ресурсы нередко расходуются не по назначению.

Программно-целевое планирование можно представить как набор некоторых видов деятельности, адресно – увязанных по продукту, ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекса целенаправленных мероприятий. Таким образом, планирование перманентным образом перерастает в управление инновационными процессами. Каждый такой процесс состоит из операций, предполагающих соответствующих исполнителей. Данные операции служат основой разработки разделов программно-целевого планирования. Операции можно классифицировать следующим образом:

1. На стадии подготовки к разработке программы составляется модель процесса и определяются его результаты, например, величина экономического эффекта. Операция сводится к прогнозу, предусматривающему тесноту связи сценария с практическими требованиями тех, кто принимает в дальнейшем решения.

2. Определяется генеральная цель программы, а возможно, несколько равнозначных целей, например, овладение рынком, получение прибыли за счёт принципиально нового продукта и т.д. Главное, из перечня целей следует выбрать существенную. Под эту цель разрабатываются оценочные критерии составляющих программу элементов.

3. Проводится процедура перехода от целей высокого уровня к целям более низкого уровня и дальше к подцелям этого уровня целей. Причём для каждой подцели конкретного уровня формируется перечень подцелей следующего уровня, обеспечивающих выполнение подцели предыдущего верхнего уровня. Число уровней перехода от целей к средствам может изменяться. Следует при этом учитывать, что наибольшие изменения на верхних уровнях иерархии способны вызвать значительные изменения на низших уровнях. Чтобы, всё-таки, прийти к желаемому результату, целесообразно операцию корректировать по принципу обратной связи. Для осуществления операции и получения нужного ожидаемого конечного результата, целесообразно создание единого органа управления программным процессом, координирующего действия всех задействованных в нём исполнителей.

4. Оцениваются элементы программы. Это вызвано тем, что отдельными подразделениями осуществляются разные операции. Их результативность оценивается по различным критериям. Таким критерием для конструкторов может быть конструктивная материалоемкость продукции, для технологов – её технологичность. Оценка может быть коэффициентной, натуральной, стоимостной.

5. Исследуются альтернативы и выбирается из них существенная. Операция вызвана тем, что возможно многовариантность выбора средств для достижения генеральной цели программы. Для выбора требуется проведение сравнительного анализа альтернатив.

Разработанная целевая программа должна быть сориентирована на определённый тип организационной структуры подразделения-исполнителя, способной обеспечить управление, устанавливающее взаимосвязь операций, подлежащих выполнению.

При выборе структуры подразделения можно исходить из двух её моделей: функционально – статистической и процессно – динамической. По функционально – статистической модели строятся постоянно действующие во времени структура и управление, выполняющие определённую функцию. По такой модели выстроено в своём большинстве управление конструкторскими и технологическими подразделениями предприятий. Однако, применение данной модели для управления инновационными бизнес-процессами является недостаточно эффективным. Эта модель не обеспечивает в необходимой мере непрерывность процесса из-за возможного принятия различных и даже противоречивых решений разными функциональными руководителями, которые участвуют в процессе, но линейно не подчинены друг другу. Не всегда достигается и согласованность разрозненно действующих структур по цепочке операций инновационного бизнес-процесса и средствам их осуществления. Не устраняет она противоречий и по поводу участия структур в коммерциализации продукта инновационного бизнес-процесса и в распределении получаемого от него дохода. Однако эти недостатки не отрицают саму модель.

В рамках этой модели по потребности повышения эффективности управления или прочим обстоятельствам создаются разные структуры подразделений, например, такой структурой может быть единое научно-техническое подразделение, включающее конструкторов, технологов и других специалистов. В этом случае управление является более мобильным и по принятию решений, и по использованию средств. В нём меньше тех недос-

татков, которые имеют место при раздельном функциональном управлении. Однако они есть. Структуры остаются недостаточно самостоятельными в своих действиях, ибо, по сути, напрямую зависят от руководителя предприятия. Принимаемые решения исходят в основном из цели предприятия, и эта цель может не совпадать с целью инновационных подразделений. Предприятие в основном беспокоит не рынок инноваций, а техническое обеспечение производства, т.е. производственная функция управления.

Возможно создание укрупненных организационных структур подразделений. Например, объединяющих опытно – конструкторские бюро с подразделениями, занимающимися научно – технической информацией, стандартизацией, исследовательской деятельностью лабораториями. Функции укрупненной структуры становятся по количеству, качеству, масштабности более значительными, так как делегируются этим подразделением от центрального органа управления предприятием. Им передаются функции оперативного планирования, заключения договоров с внешними заказчиками, с субподрядчиками по инновационным целевым программам, финансированию. Связи между руководителями предприятия и такими структурами являются не командами сверху, а связями согласования, реализуемыми часто на договорной основе. Но и эти структуры не решают полностью проблемы коммерциализации инноваций, создаваемых в системе предприятия.

Как показывает практика, такие организационные структуры управления не успевают своевременно реагировать на структурно – продуктовые изменения. Этот существенный для инновационного бизнеса изъян можно исправить, строя структуры подразделений по процессно – динамичной организационной модели. Имеются в виду структуры, создаваемые для осуществления не одновременно нескольких бизнес-комбинаций, состоящих из многих инновационных процессов, а для вполне конкретных целевых программ, исполняемых по полному жизненному циклу, т.е. с включением в цикл производимой структурами инновационной продукции, стадии коммерциализации. Эта работа может осуществляться структурами на договорных началах (контрактной основе), в том числе по кооперации с другими участниками разработки и реализации целевых программ. Управление инновационной целевой программой с вариантами кооперации на контрактной основе представлено на рис. 1.

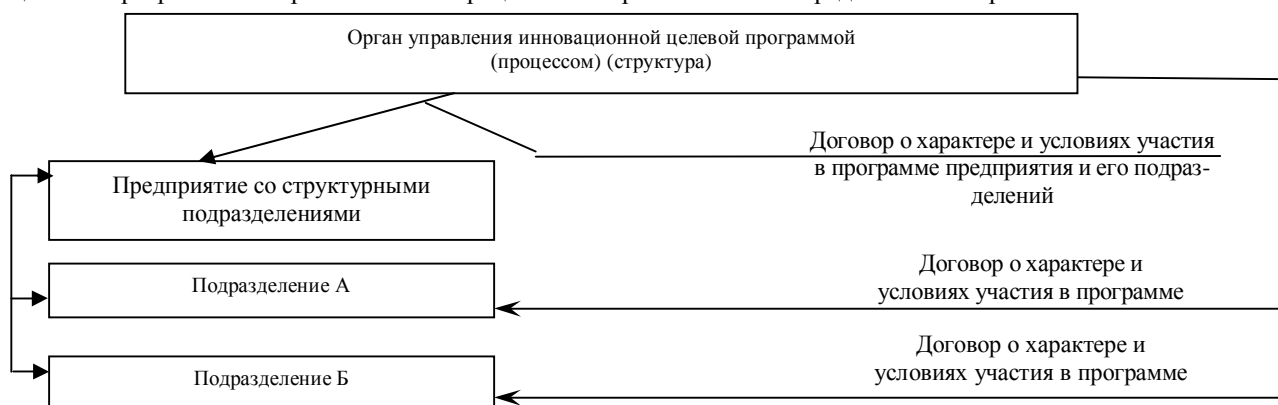


Рис. 1. Схема договорного по кооперации управления целевыми инновационными программами

Эффективность контрактного управления зависит от порядка разработки и оперативности визирования договоров и обеспечения их качества. Решение этой задачи требует, прежде всего, определения стандартных правил анализа договоров, снижающих степень их разночтения и трудовые затраты на этапах разработки и согласования (визирования), а также установления гарантий чёткого исполнения обязательств участников, реализующих программу.

Построение рационального программно - целевого планирования инновационных процессов и создание для их исполнения эффективных организационных структур управления позволяет успешно решить на качественно новом уровне многие проблемные вопросы в инновационной сфере деятельности промышленных предприятий.

The problem of the system approach to management of innovative processes is put. Is supposed its decision to build, being based on programmno-target planning. Principles and operations of working out of target programs are considered. Recommendations about the organizational control mean, providing efficiency of realization of business plans are made.

The key words: *innovative management, programmno-target planning, the program, the business plan, structure, model, operations, process.*

Список литературы

1. Бляхман Л.С. Экономика, организация управления и планирование научно-технического прогресса. М.: Высш. шк., 1991.
2. Грачева Н.В., Одиноченков В.В. Организационно-экономическое и инвестиционное управление инновационным развитием промышленных предприятий. Брянск, БИПКРО, 2009.
3. Экономика региона: инновационный путь развития. М.: ЛОГОС, 2003.

Об авторах

Грачева Н. В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, nv7511@rambler.ru

Гаврева И. В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, gavreva.inga@yandex.ru

УДК – 658

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.В. Грачева

Рассматривается необходимость развития инновационной деятельности промышленных предприятий. Изучаются вопросы повышения инновационной активности этих предприятий. Предлагаются направления и пути решения проблемы усиления инновационной составляющей на предприятиях промышленности.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационная активность, инновационный проект, инновационное развитие.

В современных условиях развитие экономики напрямую зависит от инновационной активности промышленных предприятий. Оценивая ее, приходится констатировать явное отставание в этом от предприятий ведущих мировых держав отечественных предприятий, что ставит страну в зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий [3, с. 5]. Лидерами становятся страны, достигающие опережающего развития науки и техники [4, с. 79]. Рынки занимают те компании, вектор развития которых направлен на нововведения, обеспечивающие конкурентоспособность товаров и экономической рост.

Сегодня в России сложилась парадоксальная ситуация. Разработчики инноваций готовы предложить перспективные идеи, в которых нуждаются предприятия, финансовые институты могут этот процесс профинансировать, однако высокотехнологичные разработки промышленники предпочитают заказывать за границей. Дело в том, что промышленные предприятия заинтересованы не только в самом инновационном проекте, но и в том, чтобы разработчики довели его коммерциализации, ибо разработчики не имея никакого отношения к процессу коммерциализации, следовательно, не несут за свой проект никакой ответственности. Это сдерживает предприятия от приобретения таких инновационных проектов.

Другая проблема состоит в том, что до сегодняшнего времени научно-технические подразделения предприятий и, являющиеся его структурными подразделениями, занимаются разработками, обеспечивающими техническое обслуживание производства материального продукта предприятия. Этим решаются лишь локальные его задачи и не готовы осилить более серьезные разработки для непосредственной реализации их на свободном рынке.

Проблемой низкой инновационной активности промышленных предприятий является также отсутствие открытой информации о потребностях того или иного предприятия в инновациях. На западе разработчики нового в основном исходят из потребностей рынка, и предлагают идеи, на которые уже найден спрос.

Не менее важным фактором, влияющим на инновационную активность предприятий, является недостаток собственных для ее развития денежных средств и большой из-за высоких затрат на создание инноваций срок окупаемости проектов. Затраты только на осуществление их внедрения бывают настолько высоки, что предприятия зачастую не могут вернуть даже вложенных в проекты средств. Внедрение продуктовых, технологических инноваций напрямую связано с модернизацией, техническим перевооружением, реконструкцией действующих предприятий. Это в свою очередь требует существенных финансовых вложений. Проблема финансирования заключается и в том, что осуществляя инновационные процессы, особенно, если они основаны на радикальных и стратегических инновациях, предприятия производят затраты, но не имеют замещения этих затрат реальным продуктом или услугами в течение длительного времени. Дело в том, что предприятия прежде обеспечивают кредитами производственные процессы для их бесперебойного осуществления, а в инновационный включаются по остаточному варианту. В этом заключается одно из противоречий производственного и инновационного кредитования.

При реализации инновационных проектов многие предприятия сталкиваются и с такой проблемой, как нежелание работников менять все вокруг себя и, что самое сложное, меняться самим. Отсутствие навыков, знаний и мотивации для использования научных результатов в производстве заставляет персонал выступать против внедрения нововведений. Этот психологический момент способен затормозить инновационный процесс, а в некоторых случаях и вообще остановить его [2, с. 146].

Решение вышеобозначенных проблем предполагает создание условий, в которых осуществление инновационной деятельности будет выгодным. Степень выгоды может быть измерена размером прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Поэтому инновационная активность предприятий может быть достигнута посредством снижения налоговых платежей при ее увеличении. Логичным было бы увязать размер налоговых платежей с величиной затрат на НИОКР, чтобы в период осуществления затрат на НИОКР происходило уменьшение текущих налоговых платежей и имела бы возможность применения ускоренной амортизации стоимости НИОКР, а также патентов и лицензий, находящихся на балансе предприятия и образующих его интеллектуальные активы.

Направлением повышения инновационной активности предприятий может стать использование механизма технологического трансфера [1, с. 21]. Речь идет о передаче технологий, разработок иного характера из одного производственного или научного сектора в другой производственный сектор. Важность такого механизма связана с тем, что коммерциализация многих открытий и важных технических решений требует дополнительных затрат, причем, в ряде случаев более значительных, чем те, которые произведены на исследовательской стадии. Государство не дает средств для этих целей, поэтому правильным является привлечение к этому средств предприятий друг друга или взаимозаимствования разработок для использования в своем производстве. Важным можно считать прежде всего определение критериев отбора технологических инноваций для передачи. Критерии могут быть представлены следующими двумя группами: критериями, характеризующими потребность производства и рынка в инновациях, и критериями, связанными с возможностью их передачи в производство. В зависимости от характера

инноваций можно использовать различные формы их передачи. Основные из них следующие [1, с. 24]:

- привлечение промышленных компаний к исследованиям в научных, научно-технических организациях с последующим предоставлением разработок в промышленную собственность;
- создание государственно-частных компаний и консорциумов по совместному внедрению результатов уже законченных НИОКР, выполненных за счет государственного финансирования;
- создание в промышленных компаниях научно-технических центров, работающих по комплексным исследовательским программам, совместно управляемых и финансируемых;
- создание хозрасчетных подразделений, занимающихся внедрением разработок на предприятиях;
- продажа лицензий и патентов.

Важным вопросом передачи технологических инноваций является создание информационной инфраструктуры, призванной обслуживать этот процесс. Инфраструктура должна обеспечивать распространение информации о передаваемых технологических инновациях и осуществлять ими торговлю.

Повышение инновационной активности предприятий невозможно без налаженного и эффективно функционирующего механизма интеллектуальной собственности. Здесь важно создать условия, при которых данный механизм будет успешно работать. К ним можно отнести следующие: обеспечение получения технологической ренты предприятием-инноватором, достижение низкочастотности процессов патентования и доступность льготного кредитования его проведения, получение поддержки государства при приобретении лицензий для производства новых продуктов и технологий.

Таким образом, описанные выше направления и пути решения проблемы повышения инновационной активности промышленных предприятий, практическая реализация рекомендаций позволяют значительно усилить их заинтересованность в привлечении и внедрении инноваций, и, как следствие, привести к экономическому росту.

Necessity of development of innovative activity of the industrial enterprises is considered. Questions of increase of innovative activity of these enterprises are studied. Directions and ways of a solution of a problem of strengthening of an innovative component at the industry enterprises are offered.

The key words: an innovation, innovative activity, innovative activity, the innovative project, innovative development.

Список литературы

1. Дагаев А.А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. - №5.
2. Ильина Н. А. Отношение к нововведениям в производственном коллективе. – Автореф. канд. дис. Ленинград, 1985.
3. Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №1.
4. Чкаусели В. Россия в окружении / Деловая жизнь России. М., 1990.

Об авторе

Грачева Н. В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, nv7511@ Rambler.ru

УДК – 330.322.16

УПРАВЛЕНИЕ ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

И.В. Гукова

В данной статье приведен анализ источников финансирования деятельности лесопромышленных предприятий Брянской области, выявлены основные проблемы привлечения средств, рассмотрены инвестиционно привлекательные проекты ЛПК региона, предложены рекомендации по повышению эффективности управления источниками финансирования деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, источники финансирования деятельности, кредиты, лизинг, бюджетное финансирование, приоритетные проекты развития.

Любое предприятие для поддержания текущей деятельности нуждается в финансировании. Но еще в большей степени это необходимо для его развития. В финансовом управлении принято в качестве основных источников финансирования деятельности рассматривают: собственные источники, займы и кредиты, бюджетное финансирование, рынок капитала и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов. Каждое предприятие самостоятельно определяет, какой источник предпочтителен в определенных условиях и каковы последствия его привлечения.

Если рассматривать состояние лесопромышленный комплекса Брянской области и его инвестиционную привлекательность, то можно отметить недоступность ряда источников для промышленных предприятий. Большинство предприятий (83%) вообще не рассчитывают на собственные средства в силу того, что уже несколько лет работают с убытком.

Несмотря на то, что кризис ликвидности на международных финансовых рынках, последствия которого до сих пор в мировом масштабе не преодолены, сказался на условиях предоставления кредитов и в России эта отрасль финансового рынка продолжает развиваться. Стремительно развивается и лизинг, предлагающий бизнесменам весомые преимущества по сравнению с обычным кредитованием в случае приобретения оборудования. Предприятия лесопромышленного комплекса не остаются в стороне от общего процесса. Однако в кредитовании именно ЛПК имеется ряд проблем.

Весьма характерно, что у российских банков и финансовых организаций программы кредитования пред-

приятый ЛПК если и существуют, не предполагают каких-то особых условий. Например, программа кредитования ЛПК на 2009-2014 годы имела у банка ВТБ, но эта программа не была чем-то выдающимся среди других отраслевых программ банка того периода. Никаких специальных условий для предприятий ЛПК не существовало (и сегодня нет). То есть можно о ней говорить как о внутрибанковском бизнес-плане по отрасли, не более того. Аналогичная ситуация и с лизинговыми компаниями. По словам данным ОАО «ВТБ-Лизинг», в портфеле «ВТБ-Лизинг» операции с ЛПК составляют не более 1 %.

Говоря о ЛПК в целом, нельзя забывать, что речь идет о таких разных отраслях, как лесозаготовка, деревообработка, целлюлозно-бумажная, мебельная промышленность и т. д. В целом операции с предприятиями ЛПК относятся к зоне умеренного риска.

Наибольшие сложности с финансированием имеют предприятия лесозаготовительной отрасли. Так, по данным статистики объем финансирования предприятий лесозаготовительной отрасли по Брянской области посредством кредитов незначителен.

Продавцы оборудования также отмечают диспропорцию в продажах оборудования в лизинг. В 2009-2010 гг. было продано в лизинг деревообрабатывающим предприятиям и производителям мебели только 28 станков на сумму около 28,8 млн. руб.

Нежелание банков и лизинговых компаний работать с лесозаготовителями объясняется просто. Риски для финансистов слишком велики. Техника, для приобретения которой изыскиваются средства, уходит в леса, а там с ней может случиться все что угодно, вплоть до полной потери в местных болотах. Другая причина - многочисленные препятствия, с которыми столкнулись лесозаготовители в связи со вступлением в силу нового Лесного кодекса и из-за которых во многих регионах РФ лесные участки попросту перестали сдавать в аренду.

Между тем именно лесозаготовители особенно остро нуждаются в финансировании. Во-первых, без финансирования не обойтись при решении самой болезненной для лесозаготовителей проблемы - строительства лесных дорог. Во-вторых, кредиты необходимы для приобретения техники - форвардеров и харвестеров. Сейчас в большинстве случаев лесозаготовители вынуждены задействовать около 30 человек, работающих вручную, на заготовку 100 тыс. м³ леса, в то время как при наличии всего одного форвардера и одного харвестера количество работников на те же самые 100 тыс. м³ можно сократить до пяти-шести человек.

Очевидно, что крупным стабильным предприятиям доступен более широкий круг финансовых инструментов: синдицированные кредиты (то есть кредиты, которые сразу несколько кредитных учреждений предоставляют одному заемщику), выход на рынок международных капиталов. Да и кредит в российских банках им получить легче, равно как и приобрести оборудование в лизинг.

В ЛПК действует множество небольших и средних фирм. С учетом уровня развития отрасли запросы действующих предприятий ЛПК на кредиты и лизинговые операции в основном не превышают 13,4% от всех выданных кредитов промышленным предприятиям области.

Выход на международные рынки капиталов имеет смысл при потребности в привлечении большого объема средств в силу высокой стоимости организации такого финансирования. В российском ЛПК сегодня заемщиков такого уровня единицы.

Российское правительство постоянно возвращается к вопросу стимулирования развития ЛПК, обещая субсидировать часть процентной ставки по кредитам, но, по мнению многих лесопромышленников, большинство из заявленных проектов остается невыполненными.

В рамках разрабатываемой Минпромэнерго стратегии развития отрасли до 2020 года необходимый объем инвестиций оценивается в \$44 млрд. Недавно Минпромэнерго одобрило семь приоритетных проектов в ЛПК на общую сумму около \$1 млрд. Предполагается, что с их инвесторами будут заключены договоры аренды без проведения аукционов, а стоимость лесопользования для них составит 50 % от минимальной ставки.

У государства никакой системы поддержки ЛПК нет, в этом вопросе нет государственной инвестиционной политики. Инвестиционная привлекательность лесозаготовительной отрасли ниже нуля.

В 2007 году появилось положение о приоритетном инвестировании лесных проектов. Теперь говорится, что любой желающий может приобрести право на лесные вырубki за 50 % от минимальной стоимости без аукциона, в то время как раньше такое право получали только на аукционах.

Но на данный момент пока без особой поддержки федеральных и региональных властей, предприниматели и финансовые организации ищут и находят формы взаимовыгодного партнерства, которое предприятиям ЛПК насущно необходимо. Изношенность техники и основных фондов, неразвитая инфраструктура, недостаточность производственных мощностей, фрагментарность отрасли со всеми вытекающими отсюда следствиями - все эти проблемы остро требуют финансов для своего решения, но и являются одной из причин того, что банки и финансовые организации не спешат создавать особые условия работы для лесопромышленников.

За период с 2008-2010 гг. оказывалось содействие лесопромышленным организациям области в подготовке и реализации приоритетных инвестиционных проектов в сфере освоения лесов. Для реализации этих проектов были привлечены бюджетные средства. Но их объем недостаточен для выхода предприятий из кризиса.

Примером новой системы финансирования может служить смешанное финансирование отдельных проектов с привлечением кредитов и бюджетных средств. На территории Брянской области в настоящее время уже реализуются два таких проекта: организация производства древесных топливных гранул и обрезных материалов в ООО «ДОЦ плюс» и «Трубчевский ДОЗ». По отчетности, предоставленной предприятиями-инвесторами, они создали соответственно 71 и 73 рабочих места, позволили повысить заработную плату сотрудникам примерно до 11 тысяч рублей.

Таким образом, новая система финансирования отдельных проектов, как показывает опыт предприятий, позволит привлечь большой объем заемных средств, что не позволили бы только кредиты или бюджетные сред-

ства, а значит, предприятия ЛПК могут перейти на новые технологии производства той продукции, которая бы пользовалась наибольшим спросом на рынке.

In this article the analysis of the sources of financing of forestry enterprises of the Bryansk region, revealed the main problems of attraction of funds are considered projects attractive for investment TIMBER industry complex of the region, and offered recommendations on increase of efficiency of the management of sources of financing of the activities.

The key words: investment attractiveness, sources of financing, loans, leasing, budgetary financing, priority development projects.

Список литературы

1. Лесной комплекс Российской Федерации и зарубежных стран. Статистический сборник. М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2009. – 392 с.
2. Соломатина А. Кризис как возможность// журнал «Финансовый директор» №9 2008г.
3. <http://www.fog-expert.ru> – Портал экономико-правовых аспектов бизнеса
4. http://www.lesprominform.ru/lpk_31.html «ЛесПромИнформ» электронный журнал профессионалов ЛПК
5. <http://www.bryanskobl.ru>– Официальный сайт администрации Брянской области

Об авторе

Гукова И.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 33

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РАЗВИТИЕ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

А. Закиров, А.О. Богомолов

В статье рассматривается актуальная для современной России жилищная проблема; анализируется обеспеченность населения жильем в России и в ряде зарубежных стран, исследуются объемы ввода жилья, а также типы жилья, в которых проживают россияне; приводятся данные о развитии социальной инфраструктуры вблизи российских городов и соответствующем малоэтажном строительстве.

Ключевые слова: инфраструктура, малоэтажное строительство, жилищная проблема

Основная цель национальной и региональной экономики в современный период – создание условий для высоких темпов устойчивого и эффективного экономического роста, одним из важнейших факторов которого является реализация разнообразных инвестиционных стратегий и проектов в реальный сектор народного хозяйства.

Строительный комплекс является системообразующим элементом экономики страны в связи с созданием производственных и непроизводственных основных фондов путем строительства новых, расширения, реконструкции, технического перевооружения и модернизации действующих объектов, начиная от стадии проектирования и заканчивая этапом ввода строительных объектов в действие.

В настоящее время строительная отрасль приобретает все большее значение для развития материальных и социальных отраслей, в том числе на рынках жилой, коммерческой, промышленной недвижимости, строительного отделочных материалов, кредитов и инвестиций, строительного оборудования и транспорта, технологий строительства и производства материалов, различных деловых услуг, трубопроводов, дорог, цветной и черной металлургии, энергетического оборудования, мебели, информационных технологий и т.д.

На сегодняшний день у населения России есть потребность в жилье, которая составляет порядка 1,6 млрд. кв. м. Препятствует жилищному строительству как низкий уровень доходов населения, так и неразвитость инфраструктуры. В стране насчитывается более 45 миллионов семей, при этом, из этих семей только 12% от числа нуждающихся могут позволить себе приобрести объект недвижимости, то есть жилой дом.

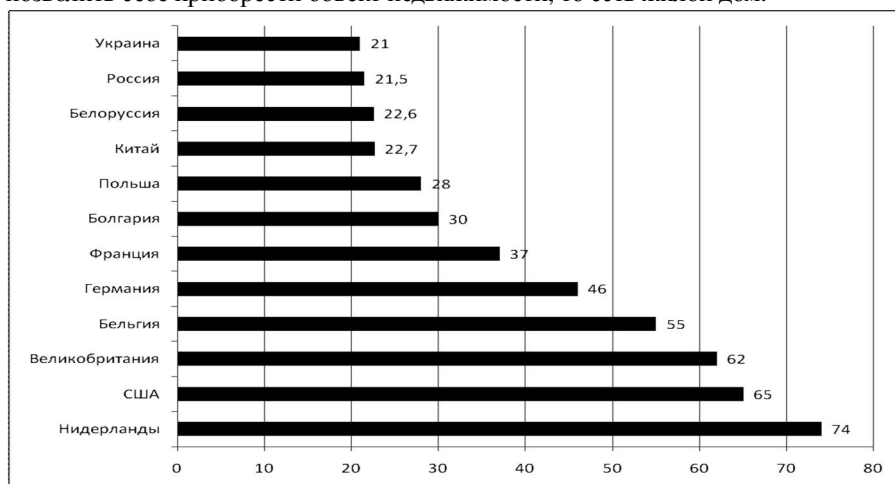


Рис. 1. Обеспеченность населения жильем, кв. м на 1 человека [1]

Сравнение данных Росстата за годы реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» показало, что во всех регионах страны удельные объемы жилищного строительства отстают даже от скромного платежеспособного спроса населения. В регионах-аутсайдерах, таких как Ингушетия и Мурманская область, строится 100 – 300 кв. см жилой площади на человека в год, в то время как население способно приобретать в 5 – 6 раз больше. [2] Платежеспособный спрос обгоняет предложение практически во всех регионах, и, следовательно, цены на жилье будут непрерывно расти.

Одной из ключевых задач государства в области жилищной политики является формирование соответствующих условий, позволяющих повысить доступность жилья для граждан, которая самым непосредственным образом влияет на состояние демографических показателей страны, рост её населения. Именно такой задачей должно стать развитие малоэтажного строительства.

Малоэтажное строительство является альтернативой городскому жилью, поскольку оно существенно дешевле, чем жилье, предлагаемое на рынке города. В этой связи число людей, которые могут позволить себе приобрести жилье на загородном рынке (если учесть, что порядка 60% населения городских агломераций готовы переехать жить за город), может увеличиться с 10 – 12% до 16 – 20%. В случае, если государство будет рационально и эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, то это число может достичь 30 – 35% целевых. [3]

Инициатива о поддержке развития малых городов и сел через малоэтажное строительство является исключительно актуальной и своевременной, поскольку сегодня в РФ только один процент земель является землями населенных пунктов и, соответственно, может быть использован для жилищного строительства.

Реализация национального проекта «Доступное комфортное жилье – гражданам России» в значительной мере зависит от интереса региональных властей к развитию базы строительства индивидуальных и малоэтажных жилых домов. Объем индивидуального жилищного строительства, под которым в отчетах Росстата подразумеваются индивидуальные дома, построенные за счет населения, традиционно велик. С начала века в структуре сданного жилья доля индивидуального сохранялась на уровне 40%, с незначительным колебанием в 1 – 2%. По итогам 2007 года доля россиян-индивидуалов достигла 49% в общем вводе жилья; при этом общая цифра сданного в эксплуатацию жилья выросла более чем до 60 млн. кв. м. Следует отметить, что данные официальной статистики традиционно не учитывают так называемого «самостроя», с учетом доли которого в России в последние годы возводится около 70% индивидуального жилья. [4]

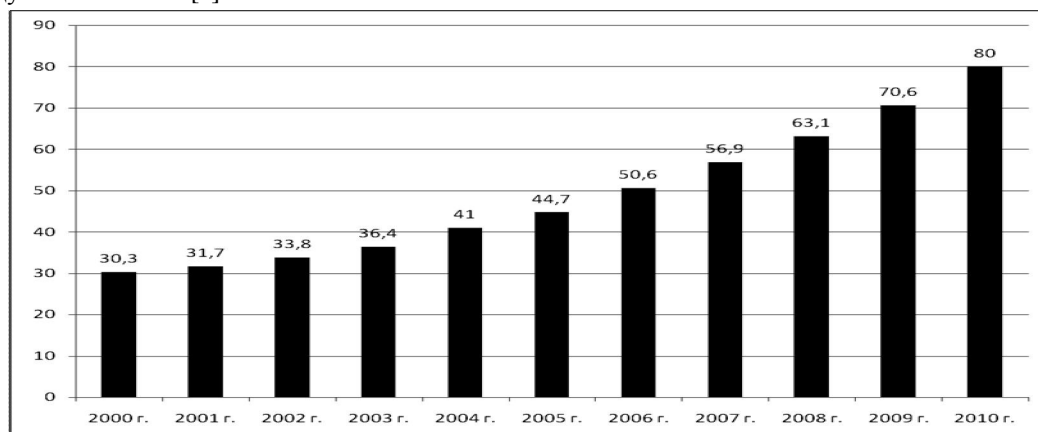


Рис. 2. Объем ввода жилья в России, млн. м кв. [5]

В настоящее время отдельная квартира и индивидуальный дом – два основных типа жилья жителей страны (см. рис. 3): первый – в основном, в городе, второй – преимущественно в сельской местности.

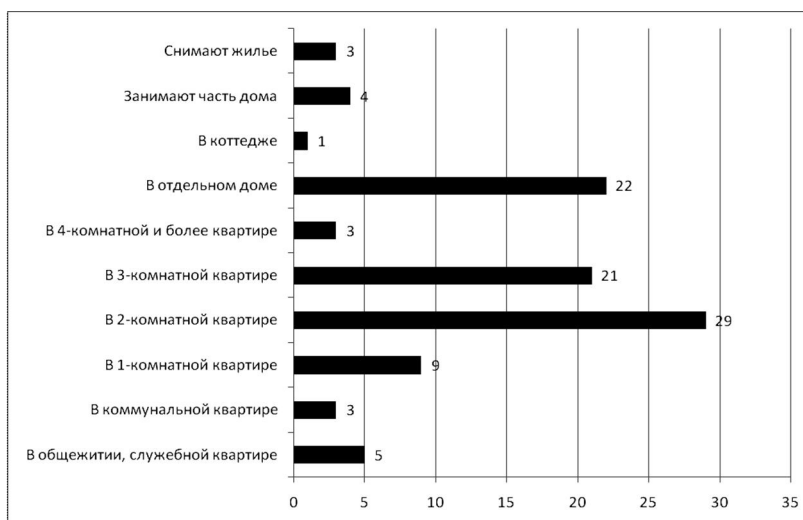


Рис. 3. Тип жилья, в котором проживают россияне [6]

Важно подчеркнуть, что собственный дом зачастую значительно отличается от того, что он представлял собой еще два десятилетия назад. 19% их обитателей отметили наличие в домах всех коммунальных удобств (центральное отопление, водоснабжение, канализацию и т.д.). Таким образом, речь идет о коттеджах, хотя в российских условиях подразумевается, что это не благоустроенный отдельно стоящий дом, а особый вид элитного жилья, напоминающий особняк. Причем, доля коттеджей оказалась в выборке значительно больше (5%), чем тот 1% россиян, которые идентифицировали свое жилье как коттедж. При этом только в 1% случаев речь идет о жителях крупных городов, а остальные 4% составляют жители районных центров, поселков городского типа и сел. В этой «самостоятельности» просматривается, на наш взгляд, одна положительная тенденция, совпадающая с курсом на развитие малоэтажной застройки в российских регионах.

Проблема обеспеченности всеми коммунальными удобствами остро стоит не только для сельской местности, но и для многих горожан – от жителей мегаполисов до районных центров:

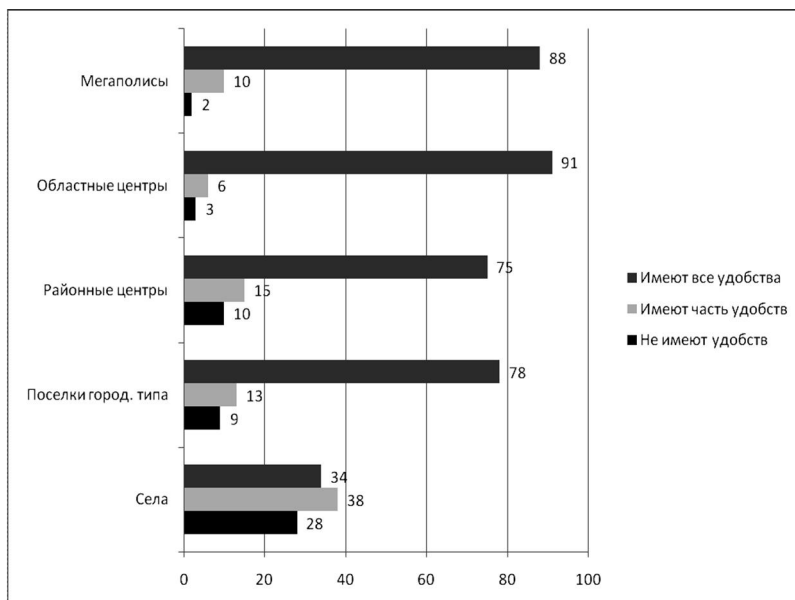


Рис. 4. Наличие коммунальных удобств у жителей разных типов поселений [7]

Сегодня 18% россиян имеют лишь часть коммунальных удобств и еще 12% их вообще не имеют (81% последних проживают именно в собственном доме, а остальные, как правило, в неблагоустроенном общежитии).

Анализ данных, приведенных на рис. 4, делает вполне предсказуемым вывод, который можно сделать, основываясь на показателях, приведенных на рис. 5:

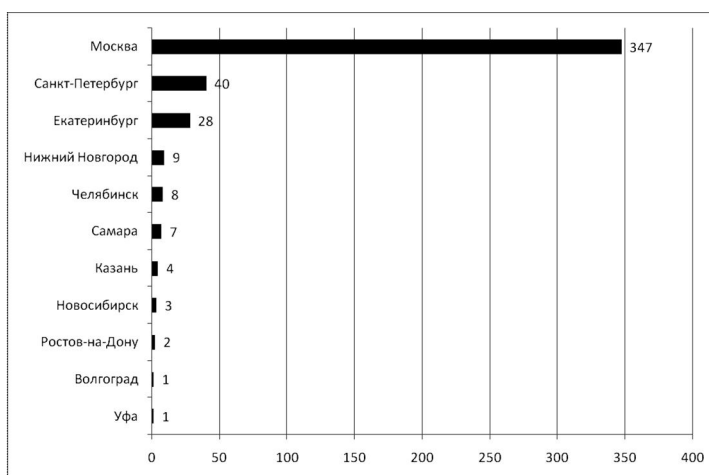


Рис. 5. Малоэтажное строительство вблизи крупнейших российских городов [8]

Социальная инфраструктура в Российской Федерации характеризуется высокой степенью концентрации вблизи мегаполисов и административных центров. Незрелость инфраструктуры является одним из основных препятствий для динамичного развития малоэтажного строительства в частности, и строительства доступного жилья в целом. Если государство желает поднять на качественно новый уровень индивидуальное жилищное строительство, главным шагом к этому должно стать улучшение прежде всего социальной инфраструктуры: строительство школ, детских садов, магазинов, инженерных сетей, решение проблемы транспортной доступности населенных пунктов с малоэтажной застройкой.

Инвестиции в строительство объектов, безусловно, необходимы для решения следующих основных проблем: осуществления крупномасштабной диверсифицированной структурной перестройки и укрепления национальной экономики; повышения деловой, инвестиционной активности в регионах и эффективности строительства;

поддержки финансов устойчивых и надежных предприятий; развития различных отраслей и видов бизнеса с высокой добавленной стоимостью; расширения налогооблагаемой базы для роста бюджетных поступлений; ускоренного и кардинального обновления основного капитала, создания новых эффективных мощностей, реконструкции и модернизации действующих производств; концентрации и управления капиталом; приведения производственной базы в соответствие современному уровню научно-технического и технологического развития; снижения операционных, финансовых, инвестиционных, валютных, инфляционных и других рисков; повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях, углубления социально-экономических преобразований и повышения жизненного уровня населения.

Выполнение выдвигаемых временем задач предопределяет необходимость изменения принципов и методов управления инвестированием строительства как инструмента создания и воспроизводства основных фондов производственного и непроизводственного назначения. При этом увеличение количественных и улучшение качественных характеристик основных производственных фондов как основы совершенствования материально-технической базы предприятий, отраслей и народного хозяйства в целом, в сложившихся условиях хозяйствования осуществляется при крайне ограниченных инвестиционных ресурсах.

The article considers the actual housing problem for modern Russia; the author examines the provision of housing in Russia and in several foreign countries, investigates the volume of housing construction and housing types, which are home to Russians, shows the development of the social infrastructure near Russian cities and the corresponding low-rise house-building.

The key words: infrastructure, low-rise house-building, the housing problem.

Список литературы

1. По данным сайта www.iarm.ru
2. По данным сайта www.demoscope.ru
3. Мищенко В. Пути развития малоэтажного строительства. Проблемы и перспективы // www.realpressmedia.ru
4. По данным сайта www.deddl-dom.ru
5. По данным сайта www.rusipoteka.ru
6. Тихонова Н.Е., Акатнова А.М., Седова Н.Н. Жилищная обеспеченность и жилищная политика в современной России // Социологические исследования. 2007. № 1. С. 71-81.
7. Щетинин Я. Значение маркетингового подхода в процессе ипотечного кредитования // www.rusipoteka.ru
8. Источник: VescoColsulting

Об авторах

Закиров А. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Богомолов А. О. – соискатель. ОАО «Дружба», специалист по подготовке кадров.

УДК – 681.142.37:381.31

ПРИМЕНЕНИЕ CRM – СИСТЕМЫ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

И.В. Корнеева, З.Н. Шуклина.

Динамика современной деловой среды заставляет предприятия искать новые пути усиления своих конкурентных преимуществ. Для многих из них ужесточение конкуренции на рынках, от которых они зависят, из области внешнего воздействия все более определенно переходит в разряд важнейших внутренних проблем. В связи с этим появляется нужда в более эффективном управлении информацией, возникает необходимость внедрения CRM, особенно в оптовой торговле.

Ключевые слова: CRM, оптовая торговля, клиентоориентированность, лояльность, целевой клиент.

Серьезные информационные и экономические изменения в бизнесе - усиление конкуренции, расширение клиентской базы и активизация спроса, увеличение количества товаров и услуг, рост издержек на хранение и транспортировку продукции - заставляют предприятия искать новые способы увеличения конкурентного преимущества на рынке. Многие рынки товаров и услуг близки к насыщению и темпы роста продаж на них снижаются. Поэтому предприятия стараются всеми способами привлечь новых клиентов и сохранять имеющихся, устанавливая долгосрочные, стабильные взаимоотношения с ними. В связи с этим возникает потребность в более эффективном управлении информацией, возникает необходимость внедрения информационных систем. [3]

Информационными системами, обеспечивающими эффективную ориентацию на рынок, в настоящий момент являются системы класса CRM (customer relationship management — управление взаимоотношениями с клиентами). CRM - клиентоориентированная стратегия основана на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами.[1] Применение CRM позволяет вовремя регистрировать все обращения клиентов, своевременно контактировать с каждым из них, информировать клиентов о разнообразных изменениях, происходящих в инфраструктуре торгового объекта, производить качественное обслуживание и многое другое. В результате применения такой концепции повышается конкурентоспособность предприятия и увеличивается его прибыль, так как правильно построенные отношения, основанные на персональном подходе к каждому клиенту, позволяют привлекать новых и удерживать постоянных клиентов.[5]

Одним из распространенных CRM - решений для средних предприятий можно назвать решения для оптовой торговли. Оптовая торговля – это форма отношений, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно. Темпы развития предприятий оптовой торговли достигли ежегодно-

го прироста в 34-36%. По итогам 2010 года оборот предприятий оптовой торговли составил 12 трлн. руб. Компании, занимающиеся оптовой торговлей, должны оперативно и качественно обслуживать клиентов, чтобы сохранить их лояльность и обеспечить необходимые объемы заказов. Оптовики характеризуются относительно небольшим, но постоянным количеством клиентов – юридических лиц, что обусловлено ограниченными рынками сбыта и относительно постоянным ассортиментом товара.[2]

Мы считаем, что управление отношениями с клиентами – это не просто вопрос технологии, это система учета информации и управления клиентом на всех стадиях продвижения товара. Чтобы укрепить отношения с клиентами, бизнес изменяется изнутри – только это обеспечит эффективность внедряемой CRM - технологии. Как организационную структуру компании в целом, так и мышление каждого отдельного сотрудника необходимо переориентировать таким образом, чтобы в первую очередь всегда учитывались интересы клиентов. Согласно данным PricewaterhouseCoopers, успех внедрения CRM-приложений на 75 % определяется процессами, людьми и культурой компании и только на 25% – программным обеспечением.[4]

Во время финансового кризиса многие компании постарались максимально улучшить качество обслуживания — этот фактор становится сегодня одним из главных конкурентных преимуществ, так как ценовая конкуренция имеет свои пределы. В этих условиях CRM-системы, успевшие достигнуть определенного технического совершенства, способны предложить пользователям перейти на новый, более соответствующий потребностям и времени уровень работы. Но следует признать, что очевидная с позиции многих аналитиков необходимость внедрения и интеграции CRM все же не смогла переломить эффект финансового кризиса. В частности, по данным компании DSS Consulting, в 2009 году произошло снижение числа внедренных CRM-систем на 19%. В настоящее время основным потребителем CRM-систем являются компании с количеством сотрудников до 100 человек - 78% продаж приходится именно на малые компании. Еще 17% систем приобретают организации, в которых работает от 100 до 500 сотрудников, а на крупный бизнес остается 5%. Финансовый кризис обострил конкуренцию в отраслях, в которых она уже была достаточно жесткой. В основном это коснулось компаний, работающих на потребительском рынке и рынке малого бизнеса. В настоящее время, 90 % предприятий оптовой торговли составляют малые с численностью работников до 25 человек. Среди них 98 % находится на предприятиях негосударственного сектора. В качестве одного из способов повышения конкурентоспособности российские компании выбирают повышение клиентоориентированности. Так что финансовый кризис, несомненно, стимулировал интерес к внедрению CRM - технологий и способствовал изменению всего рынка CRM - систем.[7]

Мы акцентируем необходимость внедрения CRM - систем в сфере оптовых продаж, которая имеет большую клиентскую базу, широкий товарный ассортимент и условия технологического перевооружения. Доля оборотных затрат, к которым относят все затраты, кроме затрат на приобретение товаров для продажи, составляет по разным секторам торговли от 40 - 47 %. При этом общая цель взаимоотношений с клиентами оптовиков ничем не отличается от цели любого другого торгового предприятия – увеличения объемов продаж: она достигается путем сохранения существующих клиентов и привлечения к сотрудничеству новых. Особое внимание оптовики обычно уделяют работе с заказами, а также скорости доставки продукции заказчику. Объясняется это тем, что их клиенты в своем большинстве очень требовательны к своевременному выполнению заказов, потому как сами обладают обязательствами уже перед своей клиентурой.

Несмотря на большое количество клиентов, безусловно, к каждому из них нужен индивидуальный подход. Поэтому программа, отражающая взаимоотношения с клиентами на предприятии оптовой торговли, должна иметь необходимые ресурсы для хранения большого объема информации и содержать инструменты для ее оперативной обработки. С помощью такой программы менеджер по продажам может быстро навести справки о клиенте, обратившемся в компанию, даже после двух - трехлетнего перерыва, а это уже является показателем высокого профессионализма, что повышает лояльность клиентов. При складской форме торговли используются следующие методы оптовой продажи товаров со склада: личная отборка товаров покупателями; подборка товаров в соответствии с заявками; заказами, оформленными письменно, по телефону, телеграфу со стороны потребителей; привлечение при формировании портфеля заказов многочисленных торговых агентов; почасовая форма торговли и торговли через автосклады.

Отслеживать выполнение отдельных стадий бизнес-процесса пользователь CRM - системы может с помощью специального отчета – «Воронка продаж», который представляет собой диаграмму, позволяющую увидеть, на какой стадии бизнес-процесса находится каждый клиент, а также прогнозировать сумму возможных заказов и определить вероятность дальнейшего развития деловых отношений. Специфика предприятий оптовой торговли, где вес каждого отдельного клиента значительно выше, чем в рознице, требует наиболее точного формирования этого отчета, поскольку он позволяет устранять сбои на разных стадиях и тем самым минимизировать потери клиентов на 15 - 25%.

Процесс переговоров с новым покупателем в оптовых компаниях занимает значительно меньше времени, чем действия, направленные на удержание клиентов. В связи с высокой конкуренцией здесь относительно просто спровоцировать клиента на первую сделку, но сложно превратить его в постоянного покупателя. Поэтому для того, чтобы иметь возможность оперативно и лаконично формировать наиболее выгодные для клиента предложения, оптовики нуждаются в постоянном накоплении детализированной информации, основанной на обратной связи с ними. [6]

Первой и основной функциональностью CRM - системы оптовой торговли является работа с базой клиентов. Эта функция может быть внедрена сразу, поскольку даже самые простые программные системы поддерживают работу с клиентской базой. Компании хотят сохранить свои данные и сократить убытки при возможном уходе менеджера. Даже во время отсутствия или болезни менеджера клиенты не должны ощущать недостаток внимания со стороны оптового поставщика. Руководители компаний хотят уменьшить свою зависимость от персонала и получить дополнительные рычаги для управления компанией.

Единое информационное пространство, в котором будут работать менеджеры, используя для работы базу данных сервера сети, позволит проводить анализ процесса продаж и получать итоговую отчетность по всем клиентам компании. При этом требования по разграничению доступа к ней предъявляются довольно жесткие. Каж-

дый сотрудник с одной стороны, должен работать со своим срезом клиентской базы, а с другой, должен видеть общий список клиентов для исключения обращений к «чужому» клиенту. Эта проблема решается ограничением доступа к информации по вертикали. При этом для «своих» клиентов доступна полная информация, а для «чужих» – только необходимая для идентификации клиента.

Для принятия управленческих решений руководители хотят сравнивать клиентов компании в различных аналитических разрезах, таких как поставляемая продукция, заключенные договоры, степень доверия к клиенту, «затягивание» поставок и т.д. для каждой компании эти запросы могут быть довольно специфичными, но CRM - система обеспечивает запрашиваемые отчеты по хранимым данным. Обычным запросом по клиентской базе будет изучение тенденции прихода новых клиентов и распределение их по менеджерам. Также интересно сравнение работы менеджеров между собой, количества постоянных и новых клиентов, курируемых конкретными сотрудниками, как в табличном, так и в графическом виде.[2]

Многие оптовые компании Брянского региона не уделяют должного внимания CRM-стратегии и тем самым ставят себя в заведомо проигрышную позицию. Однако высокая динамика проникновения CRM - систем в сферу оптовой торговли говорит о том, что все больше фирм переходят на клиентоориентированную технологию работы. Наши наблюдения позволяют сделать вывод о том, что клиенты, которые сейчас поделены между всеми игроками рынка, со временем перейдут к поставщикам, предлагающим более высокий уровень сервиса, не увеличивая при этом их затрат.

Результаты опроса, проведенного аналитической фирмой Gartner, показывают, что в 2011 году 31% коммерческих компаний планирует увеличить расходы на закупку программного обеспечения. При этом 42% руководителей ожидают рост расходов на закупку CRM. Увеличение доли удержанных клиентов на 5% обеспечит рост прибыли компании на 50-100%. Поставщики продуктов класса CRM обещают повышение прибыльности предприятий на десятки процентов, а рентабельность проектов - от 200 до 800 процентов за 2-3 года.[8]

Итак, задача минимизации издержек вскоре станет менее актуальной, чем задача увеличения доходов, и компании начнут рассматривать возможности вложения средств в модернизацию ИТ. В центре внимания окажутся технологии, реализующие управление лояльностью, перекрестные и дополнительные продажи и целевое обслуживание клиентов.

Dynamics of the modern business environment forces the enterprises to search for new ways of strengthening of the competitive advantages. For many of them competition toughening in the markets on which they depend, from area of external influence more and more definitely passes in the category of the major internal problems. In this connection there is a need in more efficient control the information, there is a necessity of introduction CRM, especially in wholesale trade.

The key words: CRM, wholesale trade, customer orientation, loyalty, the target client

Список литературы

1. www.parus.u
2. <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/176926.html>
3. <http://www.dataport.ru>
4. <http://www.1c-crm.aventa-group.ru/chasto-zadavaemye-voprosy.html>
5. www.crmru.info
6. <http://prostosales.com.ua/personal-sales/crm-sistemu-v-optovoj-torgovle-kompanij.html>
7. <http://www.navicongroup.ru/news/publications/2929/>
8. <http://www.osp.ru/news/2011/0228/13005969/>

Об авторах

Корнеева И.В. - аспирант Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского, i.bolobonova@yandex.ru.

Шуклина З.Н. - доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета им. академика И. Г. Петровского, zn-shuklina@yandex.ru.

УДК – 332.1 + 330.15

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КАРТОФЕЛЕПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ АДАПТИВНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

В.П. Косьянчук, О.Г. Высоцкий

Рассмотрено современное состояние и перспективы развития картофелепродуктового подкомплекса области. Определены задачи по его эффективному функционированию.

Ключевые слова: картофелепродуктовый подкомплекс; производство, технология, семеноводство, переработка, экономика.

Картофель относится к одной из основных продовольственных, технических и кормовых сельскохозяйственных культур, который удовлетворяет потребности населения в продуктах питания за счет внутреннего рынка и обеспечивает продовольственную безопасность страны

Предприятия Брянской области располагают крупными производственными мощностями по переработке картофеля: по выпуску крахмала – 17 тыс. тонн, спирта 0,5 млн. дал, сушеного картофеля – 10 тыс. тонн, картофелепродуктов (чипсы, хрустящий картофель, сухое картофельное пюре, картофель оригинальный) – свыше 5 тыс. тонн. В области функционирует крупнейший в Европе Погарский завод картофельного гранулята (мощностью 4,5 тыс. тонн), Климовский крахмало-паточный комбинат (мощностью 120 тыс. тонн).

Крупные производственные мощности на переработке картофеля, развернутые в 1980-1990 гг. практически не задействованы. Причины: отсутствие высококачественного отечественного сырья, специальных сортов картофеля, пригодных для переработки, отсутствие опыта работы в условиях рынка. Закупаемое сырье имеет высокие цены и низкое качество, в результате чего и продукция имеет низкое качество, высокую стоимость и, как следствие, низкий спрос. Решить эти проблемы можно только путем создания предприятий с полным производственным циклом, включающим в себя предприятия не только по переработке, но и по производству специальных сортов картофеля, выращиваемых для данного перерабатывающего предприятия [4,5].

Таким образом, возрождение картофелеводства зависит от изменений всей концепции отрасли. Основным звеном, от которого зависит эффективность картофелеводства является возрождение картофелепродуктового подкомплекса области через становление специализированных картофелеводческих хозяйств, как основных производителей поставщиков продовольственного картофеля для крупных промышленных центров, перерабатывающих предприятий, создание сырьевых зон вблизи них, совершенствование оригинального, элитного и репродукционного семеноводства, внедрение адаптивных, экологически безопасных, ресурсо- и энергосберегающих технологий возделывания и хранения.

Результаты исследования и их обсуждение. Брянская область занимала ведущее место по производству картофеля в центральном регионе Российской Федерации. Значимость этой культуры внутри области определялась тем, что на её долю приходилось свыше 40 % валовой продукции растениеводства, а в стоимости всей товарной продукции она обеспечивала до 15 % денежных поступлений.

В области проведена работа по зональной специализации и концентрации производства картофеля. Основные площади под ним сосредоточены в западной (38,5 %) и центральной (26,4 %) зонах. Хозяйства этих зон производили 73,8 % областного валового сбора картофеля.

Таблица 1

Анализ состояния развития картофелеводства Брянской области

Показатели	1990г.	2009г.	2010г.	2010г. в % к 2009г.
Посевные площади, тыс. га - всего	141,9	47,9	50,7	107
в.т.ч. общественный сектор	92,3	7,5	9,2	123
Урожайность, т/га	11,8	14,4	12,3	86
в т.ч. общественный сектор	11,6	27,4	20,2	74
Валовой сбор, тыс. т. - всего	1669	836,6	701,7	84
в.т.ч. общественный сектор	1163	196,6	145,6	74

Начиная с 1991 года в развитии картофелеводства наметился ряд негативных тенденций - это сокращение посевных площадей и резкий спад производства в общественном секторе. Практически все потребители отказались от поставок картофеля с Брянщины в основном из-за аварии на Чернобыльской АЭС, которая привела к радиоактивному загрязнению почв.

Анализ показывает, что посевные площади в сельскохозяйственных предприятиях области в 2010 году к уровню 1990 года сократились в 2,8 раза. Хозяйства Брасовского, Выгоничского, Жирятинского, Карачевского, Суземского районов сократили посевные площади к уровню 1990 года более чем в 5-8 раз.

Практически повсеместно производства картофеля всё больше концентрируется в личных подсобных хозяйствах. Доля валовых сборов здесь возросла до 92%. Попытка поднять эффективность производства картофеля за счет крестьянских, фермерских и личных подсобных хозяйств оказалось не обоснованной. Не имея хорошего семенного материала, высокопроизводительной техники, средств защиты растений, многие производители вынуждены обращаться за помощью в крупные хозяйства, упуская при этом оптимальные сроки проведения работ и получая как правило, низкие урожаи.

В настоящее время производство картофеля носит крайне неустойчивый характер по годам. За последние годы валовые сборы картофеля во всех категориях хозяйств колебалась от 1,6 млн. тонн в 1991 году до 0,7 млн. тонн в 2010 году. Особенно резко сокращено его производство в Климовском районе: производство здесь достигало свыше 150 тыс. тонн, в 2010 году – 46,2 тыс. тонн (30,8 %). Основная причина снижения производства картофеля – это невостребованность его как за пределы области, так и перерабатывающими предприятиями области.

В структуре площадей 98 % занимали сортовые посадки. В 1990 году производство элитного посадочного материала достигло 15 тыс. тонн. Область имела возможность ежегодно поставлять в другие регионы страны для периодического сортообновления и сортосмеси около 30 тыс. тонн. сортовых клубней. За последние годы возникла проблема по проведению планового сортообновления. До 400 гектаров сократились и семеноводческие посевы картофеля, что привело, в свою очередь, к недостаточному сортообновлению и сортосмене картофеля. Посевы массовой репродукции занимают 45 %.

Решающий фактор повышения урожайности картофеля – применение удобрений. В среднем за 1986 – 1990 гг. на 1га посадок вносили более 70 тонн органических и 350 кг д.в. минеральных удобрений. Применение органических удобрений вследствие резкого уменьшения поголовья скота и дефицита ГСМ на проведении работ по их внесению снизилось с 8,2 т до 1,4 т/га пашни.

Экономика. Важным показателем при оценки эффективности отрасли является сумма выручки и прибыли от реализации картофеля, уровень рентабельности. Они коррелируют показателями себестоимости и цен реализации. Необходимо отметить и такие важные факторы, как резкий рост цен на основные средства производства, включая технику, химические средства защиты растений и удобрения.

При анализе эффективности производства картофеля следует отметить, что даже в сложных экономических условиях отрасль рентабельна. В тоже время существующая традиционная технология возделывания картофеля остается еще высокзатратной и сокращение производства во многих экономически слабых хозяйствах об-

ласти связано с отсутствием средств на выполнение тех или иных элементов этой технологии.

Экономически целесообразно площади, занятые картофелем, довести до 300-350 га на одно подразделение. При этом необходима внутриотраслевая специализация на производстве картофеля продовольственного, семенного и для промышленной переработки.

Технология. На современном этапе развития земледелия технологии возделывания картофеля должны базироваться на активизации и максимальном использовании биологических факторов плодородия почвы и обеспечивать стабильное производство экономически безопасной продукции, расширенное воспроизводство плодородия почв, высокий уровень интенсификации без отрицательного влияния на почву и окружающую среду, энергосберегаемость, экономическую эффективность. Поэтому важнейшее народнохозяйственное значение обретает проблема стабилизации плодородия, совершенствование и агроэкологической оптимизации новых адаптивных биологизированных ресурсо- и энергосберегающих технологий, разработки и внедрение защиты растения на основе устойчивых сортов, улучшение сортового сертифицированного семеноводства.

Выводы.

Важнейшим направлением эффективного функционирования картофелепродуктового подкомплекса в условиях рыночной конкуренции остается совершенствование организации выполнения технологических процессов. Эта задача предполагает внедрение прогрессивных технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции; обновление основных производственных фондов в АПК; увеличения объемов инвестиций; повышения уровня механизации технологических процессов.

Наиболее актуальными задачами на ближайший период следует считать:

- создание предприятий с полным производственным циклом, включающим в себя предприятия не только по переработке, но и по производству специальных сортов картофеля, выращиваемых для данного перерабатывающего предприятия;

- осуществить поэтапный перевод картофелеводческих сельхозпредприятий и крупных фермерских хозяйств на современные технологии с максимальным использованием альтернативных источников органического вещества (сидераты, солома и т.д.);

- поддерживать сеть базовых элитхозов по круглогодичному выращиванию оздоровленного исходного материала для элитного семеноводства картофеля на основе современных биотехнологических методов и технологического оборудования новых поколений;

Только комплексный подход позволит обеспечить эффективное развитие картофелепродуктового подкомплекса Брянской области, достижение финансового благополучия интегрированными формированиями взаимосвязанных отраслей.

In the article the current state and perspectives of potato production sybcomplex is considered. The goals on its effective activity are defined.

The key words: Potato production sybcomplex, production, technology, seed production, processing, economics.

Список литературы

1. Картофель на переработку /Е.А. Симаков, А.А. Малявко, В.Н. Свист и др/. Брянск, 2007. 69с.
2. Косьянчук В.П., Дедков В.Д., Косьянчук А.Н. Современное состояние и перспективы развития картофелеводства на Брянщине // Международная научно-практическая и учебно-методическая конференция: Наука и образование – возрождению сельского хозяйства России в XXI веке.Брянск, 2000.С 41-42.
3. Старовойтов В.И. Состояние и перспективы промышленной переработки картофеля. В. кн. Качество картофеля и картофелепродуктов/ под. ред. А.В. Коршунова, М. 2001.С. 105-109.
4. Молявко А.А., Дедков В.Д. Картофель на юго-западе России. Брянск, 2002. 353с.
5. Ториков В.Е., Косьянчук В.П., Субботин А.С. и др. Возделывание картофеля на Брянщине. Брянск, 1999. 117с.

Об авторах

Косьянчук В.П. – доктор сельскохозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Высоцкий О.Г. – кандидат сельскохозяйственных наук, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

УДК – 631.15 : 631.16

К ВОПРОСУ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

М.Н. Кувшинов

Статья посвящена государственной поддержке на землях Брянской области, загрязненных радионуклидами, с целью ведения на них экологически безопасного сельскохозяйственного производства и создания нормальных условий для проживания населения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, загрязненные земли, реабилитация, планирование мероприятий, государственная поддержка

Большое значение при решении вопросов использования загрязненных земель радионуклидами имеет государственное регулирование, с одной стороны, обеспечивающее социальную стабильность, а с другой – высокую экономическую эффективность. Одним из основных направлений государственной политики является поддержка

сельхозпроизводителей через механизм реализации целевых программ [1].

Дефицит бюджетных средств и необходимость более эффективного их использования вынуждают региональные органы управления АПК проводить дифференцированную политику по отношению к предприятиям, находящимся в разной экономической ситуации. Поддержка в этих условиях должна, в первую очередь, направляться тем хозяйствам, которые, благодаря ней, имеют возможность существенно повысить эффективность производства, стать рентабельными. Такие хозяйства должны определяться на основе регулярного глубокого анализа их экономического положения, состояния платежеспособности и его динамики.

Правильное вмешательство государства в условиях рыночной экономики позволяет совмещать социальную и высокую экономическую эффективность. Одним из основных направлений государственной политики в Брянской области является поддержка сельхозпроизводителей всех форм собственности за счет государственной поддержки программ и мероприятий, а также субсидий бюджетов всех уровней.

Различный уровень радиоактивного загрязнения земель и необходимость более эффективного использования выделяемых бюджетных средств вызывают необходимость дифференцированного подхода к их распределению предприятиям, находящимся в разной экономической ситуации.

Распределение сельскохозяйственных предприятий по группам осуществляется на основе вычисления их рейтинга по выбранным показателям эффективности производства и реализации сельскохозяйственной продукции с использованием метода нормированных отклонений.

Для снижения влияния радиоактивного загрязнения, за счёт дополнительного внесения удобрений, была разработана методика эффективного использования ограниченных бюджетных средств на основе разделения предприятий по рейтинговым группам.

Её реализация, описываемая ниже, включает несколько этапов:

1) отбор критериев для оценки объектов бюджетной поддержки (по усмотрению исследователя либо с использованием метода экспертных групп);

2) сбор данных по всем объектам за фиксированный период времени;

3) расчёт средних показателей за период и стандартного отклонения;

4) вычисление нормированных отклонений;

5) построение общего рейтинга объектов усреднением нормированных оценок по разным критериям;

6) разбиение объектов по группам;

7) расчёт дополнительного внесения удобрений в зависимости от уровня загрязнения;

8) расчёт объемов финансирования объектов каждой группы.

Нормированные отклонения вычисляются по формуле:

$$u = \frac{x - \bar{x}}{\sigma}$$

где \bar{x} - среднее значение:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$$

σ - стандартное отклонение:

$$\sigma = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n - 1}$$

Нормированные отклонения обладают целым рядом преимуществ:

1) являясь безразмерными, они позволяют сопоставлять между собой показатели неодинаковой размерности;

2) более точно характеризуют соотношение рейтинговых оценок по сравнению с рангами;

3) допускают наглядную интерпретацию и оценку в отрыве от других значений;

Продemonстрируем применение данной методики для распределения субсидий на производство растениеводческой продукции между районами Брянской области.

Автор предлагает использовать в качестве базисных четыре показателя эффективности производства зерновых: продуктивность (урожайность), себестоимость продукции, затраты на 1 га посевов, прибыль от реализации.

Выполняем сортировку по убыванию (табл. 1).

Далее проведем расчёт внесения минеральных удобрений для субсидирования сельхозтоваропроизводителей радиоактивно загрязненных земель.

Таблица 1

Общий рейтинг эффективности производства зерновых

Район	Общий рейтинг
Стародубский	1,23
Клинцовский	1,02
Севский	0,70
Погарский	0,55
Новозыбковский	0,55
Комаричский	0,52
Климовский	0,40
Жуковский	0,37
Брасовский	0,20
Почепский	0,07
Злынковский	0,02
Трубчевский	0,00
Выгоничский	-0,10

Карачевский	-0,11
Брянский	-0,12
Унечский	-0,15
Дубровский	-0,19
Навлинский	-0,19
Клетнянский	-0,22
Дятьковский	-0,31
Красногорский	-0,44
Суражский	-0,45
Мглинский	-0,51
Жирягинский	-0,55
Гордеевский	-0,61
Рогнеденский	-0,61
Суземский	-1,08

Известно, что поступление радионуклидов в растения зависят от основных управляемых агрохимических параметров плодородия почв, которые можно расположить в следующий убывающий ряд: содержание гумуса > содержание обменного калия > величина рН > содержание подвижного фосфора.

В связи с этим дозы внесения известковых материалов и калийных удобрений были увеличены в зависимости от уровня радиоактивного загрязнения почв (табл. 2), [3].

1. Вычислим дополнительную площадь пашни под внесение удобрений на радиоактивно загрязненных землях S_p в соответствии с поправочными коэффициентами, тыс. га.

$S_p = (\text{площадь радиоактивно загрязненной пашни } ^{137}\text{Cs} * \text{ поправочный коэффициент}) - \text{площадь радиоактивно загрязненной пашни } ^{137}\text{Cs}$.

2. Рассчитаем нормы внесения минеральных удобрений под планируемый урожай с учетом выноса элементов питания растениями, содержания в

почве доступных для растений питательных элементов, типа и гранулометрического состава почвы [2].

Таблица 2

Поправочные коэффициенты – увеличение рекомендуемых доз удобрений (раз) в зависимости от уровня загрязнения почв ^{137}Cs

Уровни загрязнения, кБк/м ²	Поправочные коэффициенты (увеличение рекомендуемых доз удобрений для нормальных почв, раз)	
	известковых	Калийных
37-185	1,3	1,77
185-555	1,5	2,33
555-1480	2	3

Необходимо учитывать достигнутую урожайность в регионе, ресурсы климата и естественного плодородия почв.

Для определения нормативов по внесению калия используем формулу:

$$D_{m,y} = (P_y * H) - P_{эп}$$

где $D_{m,y}$ - доза минеральных удобрений (кг/га по д.в.); P_y – планируемая урожайность сельскохозяйственной культуры (ц/га); H – норматив затрат калия в расчете на 1 ц основной продукции (кг/га); $P_{эп}$ – поступление калия из почвы.

Из комплекса факторов, определяющих норму внесения извести, главные величины кислотность и тип почв. Также следует заметить, что известкование почв происходит раз в 7 лет, так как средний вынос известковых у зерновых составляет 14% от нормы внесения.

Для примера возьмем стоимость калийных удобрений 5000 руб., а известковых 1000 руб. за тонну.

Принимаем решение о размере необходимых субсидий для каждой группы. Логика при этом может быть следующей:

- 1-я группа – наиболее благополучные районы. Субсидии выделяются, однако здесь она не является самоцелью, а выступает, скорее, в качестве дополнительного стимула.
- 2-я группа – районы, где наблюдается положительная динамика. Субсидии им требуются для осуществления инвестиций и наращивания объема производства.
- 3-я группа – районы, попавшие в категорию «ниже среднего». Они нуждаются в субсидиях для преодоления негативных тенденций.
- 4-я группа – убыточные районы. Здесь вряд ли можно исправить ситуацию с помощью субсидий. Требуется принятие более радикальных мер (например, реорганизация хозяйств), (табл. 3).

Анализ таблицы 3 показал, что в первую группу вошли 7,4 %, во вторую 37%, в третью 51,9% и четвертую 3,7% районов области. Именно предприятия третьей группы нуждаются в пристальном внимании со стороны государства в виду их сложной экономической ситуации, наибольшему количеству в Брянской области и возможности перехода в четвертую группу, что, по сути, может привести к их банкротству.

Таблица 3

Примерный расчёт размера субсидий по районам

№ п/п	Район	Группа	выплаты от норматива, %	Стоимость удобрений для снижения радиоактивного загрязнения тыс. руб.		Размер субсидий, тыс. руб.
				известь	калийные	
1	Стародубский	1	70	2682,12	4002,5	4679,23
2	Клинцовский	1	70	3468,64	5832,8	6511,01
3	Севский	2	85	260,4	344,4	514,08
4	Новозыбковский	2	85	8931,72	5881,8	12591,49
5	Погарский	2	85	234,36	214,8	381,79
6	Комаричский	2	85	1132,74	1508,7	2245,22
7	Климовский	2	85	4966,22	2947	6726,24
8	Жуковский	2	85	52,08	53,3	89,57
9	Брасовский	2	85	390,6	334,7	616,51
10	Почепский	2	85	0	0	0,00
11	Злынковский	2	85	2726,5	1566,7	3649,22
12	Трубчевский	2	85	794,22	712,5	1280,71
13	Выгоничский	3	100	13,02	10,1	23,12
14	Карачевский	3	100	208,32	175,9	384,22
15	Брянский	3	100	0	0	0,00
16	Унечский	3	100	377,58	390	767,58
17	Дубровский	3	100	0	0	0,00
18	Навлинский	3	100	271,32	85,8	357,12
19	Клетнянский	3	100	0	0	0,00
20	Дятьковский	3	100	191,52	560,1	751,62
21	Красногорский	3	100	4482,1	3602,1	8084,20
22	Суражский	3	100	305,9	42,7	348,60
23	Мглинский	3	100	0	0	0,00
24	Жирятинский	3	100	0	0	0,00
25	Гордеевский	3	100	3575,04	2649,8	6224,84
26	Рогнеденский	3	100	470,82	375,1	845,92
27	Суземский	4	-	39,06	5,8	0,00
	Итого			35574,28	31296,6	57072,29

Общая сумма дополнительного внесения удобрений для снижения радиоактивного загрязнения продукции Брянской области составила 57072,29 тыс. руб. в год. При этом на 7 наиболее загрязненных районов приходится 88,9 % или 50711,46 тыс. руб. от этой суммы.

В области имеется всего 6 «чистых» от радиоактивного загрязнения районов.

В настоящее время из 288 тыс. га радиоактивно загрязненной пашни известкование проводят на 18 тыс. га, калиевание на 22 тыс. га, то есть удобряется около 14% загрязненной пашни. Данная ситуация приводит к снижению плодородия почв и увеличивает вероятность получения загрязненной радионуклидами продукции.

Таким образом, разный уровень радиоактивного загрязнения земель и необходимость более эффективного использования выделяемых бюджетных средств вызывает необходимость дифференцированного подхода к их распределению предприятиям, находящимся в разной экономической ситуации. Распределение субсидий предлагается осуществлять с учетом потребности во внесении повышенных доз удобрений на загрязненных почвах ¹³⁷Cs. Размер выделяемых субсидий рассчитывается с помощью поправочных коэффициентов и вычисления рейтинга сельхозорганизаций с применением метода нормированных отклонений эффективности производства.

The article is dedicated to state support on lands Bryanskoj area, polluted радионуклидами, for the reason conduct on them ecological safe agricultural production and making the reasonable conditions for residence of the population

The key words: the agriculture, the polluted earths, rehabilitation, planning action, the state support.

Список литературы

1. Беспяхотный Г.В. Проблемы модернизации АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2010. N 7. С. 7-10.
2. Гуляев Г.В. Справочник агронома нечерноземной зоны. М.,2000 ,с. 134.
3. Сборник нормативных и методических документов, регламентирующих ведение сельского хозяйства на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате аварии на Чернобыльской АЭС. Том 3, 1998-2005,Обнинск, 2006.

Об авторе

Кувшинов М.Н. – аспирант очного обучения ГНУ ВНИОПТУСХ, smach@rambler.ru

УДК – 631.15 : 631.16

**ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
И РЕАБИЛИТАЦИИ РАДИОАКТИВНО ЗАГРЯЗНЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ.**

Н.М. Кувшинов

Статья посвящена методам развития информационного обеспечения населения и сельхозорганизаций по вопросам преодоления последствий в результате аварии на ЧАЭС.

Ключевые слова: сельское хозяйство, загрязненные земли, реабилитация, информационное обеспечение, государственная поддержка

Построение и развитие информационного общества признается ведущей мировой тенденцией XXI века, которая определяет необходимость формирования глобальных информационного и экономического пространств. Основой новой технологической парадигмы информационного общества являются информационные системы и технологии. Она заменяет парадигму индустриального общества [4].

Продвижение России к информационному обществу является основой долгосрочной стратегией ее социально-экономического развития, позволяющей ей интегрироваться в мировые информационное и экономическое пространства как равноправный партнер, опирающийся на конкурентные преимущества инновационной экономики и информационные технологии [5].

После аварии на Чернобыльской АЭС прошло достаточного много времени, но до сих пор, несмотря на значительные затраты финансовых и трудовых ресурсов, остаётся актуальным вопрос сохранения здоровья в условиях проживания на загрязнённой радионуклидами территории, что потребовало пристальное внимание Правительства РФ к этой проблеме [1, 3]. Это связано не только с самим фактом экологически неблагоприятной обстановки, но и экономическим, культурным кризисом в обществе. Совокупность этих факторов способствует нарастанию психосоциального и психоэмоционального напряжения людей.

Хроническое напряжение поддерживается на протяжении всего послеаварийного периода не только неудовлетворительным решением социальных, бытовых, производственных проблем, недостаточным уровнем медицинского обеспечения, но и постоянной тревогой в связи с возможной опасностью облучения для здоровья ныне живущих людей и будущих поколений. Так, если за период 2004-2010 годы численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве в области сократилось в 3,8 раза, то в Красногорском районе этот показатель был уже 11,8.

В настоящее время сведения по проблемам радиационной безопасности населения рассредоточены по различным ведомствам и учреждениям и имеет слабокоррелированный характер. Ведомственная разобщенность и низкий уровень взаимного обмена информацией препятствует эффективному ее использованию, а имеющиеся различия в структуре баз данных, форматах хранения и предоставления информации идентичного характера не позволяют осуществлять сопоставимость данных. Это обусловлено фактом низкой взаимной информированности всех заинтересованных ведомств и служб о проводимых ими работах и мероприятиях, а также отсутствием согласованной системы финансирования ведомственных и учрежденческих баз данных по различным аспектам радиационной безопасности.

подавляющая часть баз данных по проблемам радиационной безопасности сопровождается в научных организациях в инициативном порядке и не имеет соответствующего нормативно-правового статуса.

Создание эффективного информационного обеспечения в РФ было положено Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Однако, на наш взгляд, в нем не достаточно проработаны вопросы, касающиеся работы информационной системы в районах радиоактивного загрязнения земель.

Мы считаем, что эффективное взаимодействие существующих ведомственных баз данных может быть обеспечено путем создания единой государственной информационной системы по проблемам преодоления последствий радиационных аварий и обеспечению радиационной безопасности, позволяющей проводить информационное обеспечение сельскохозяйственных организаций и населения. Одной из основных задач повышения эффективности использования информационных технологий является распространение практики предоставления гражданам и организациям доступа к открытой информации о деятельности федеральных органов государственной власти, к соответствующим государственным информационным ресурсам, в том числе через сеть Интернет.

На сайтах должна быть представлена следующая информация:

- схемы со структурой организаций, участвующих в преодолении последствий Чернобыльской катастрофы и информация по их деятельности;
- результаты реализации мер по защите населения Российской Федерации от воздействия последствий Чернобыльской катастрофы;
- результаты научных исследований по Чернобыльской тематике, в том числе данные о состоянии здоровья населения и ликвидаторов и о медико-демографической ситуации в загрязненных радионуклидами районах, имеющиеся данные о радиационной, санитарно-гигиенической ситуации в загрязненных радионуклидами районах и дозах облучения населения;
- состояние сельскохозяйственного производства и лесного хозяйства на загрязненных радионуклидами территориях;
- нормативная и правовая база, определяющая меры по социальной защите граждан, пострадавших от катастрофы, регулирующая защитные мероприятия, рекомендации по уровням вмешательства в послеаварийных ситуациях;

- карты радиоактивного загрязнения;
- перечень населенных пунктов по зонам радиоактивного загрязнения районов с указанием для каждого населенного пункта плотности загрязнения цезием-137, стронцием-90, плутонием 238, 239, 240;
- данные о накопленных и прогнозируемых эффективных дозах облучения населения;
- структура заболеваемости населения для каждого района;
- характеристики сельскохозяйственного производства районов;
- памятка населению по обращению с радиоактивными зольными отходами;
- информация о радиоактивном загрязнении лесных угодий и продукции леса, правилах лесопользования на загрязненных территориях, проведении защитных мероприятий;
- информация о проводимой в учреждениях образования районов работе по радиоэкологическому образованию и воспитанию детей и учащейся молодежи и т.д.

Для сбора и наиболее удобного предоставления информации по проблемам радиоактивно загрязненных территорий представляется целесообразным создание Интернет портала «Радиационная безопасность населения» (рисунок).

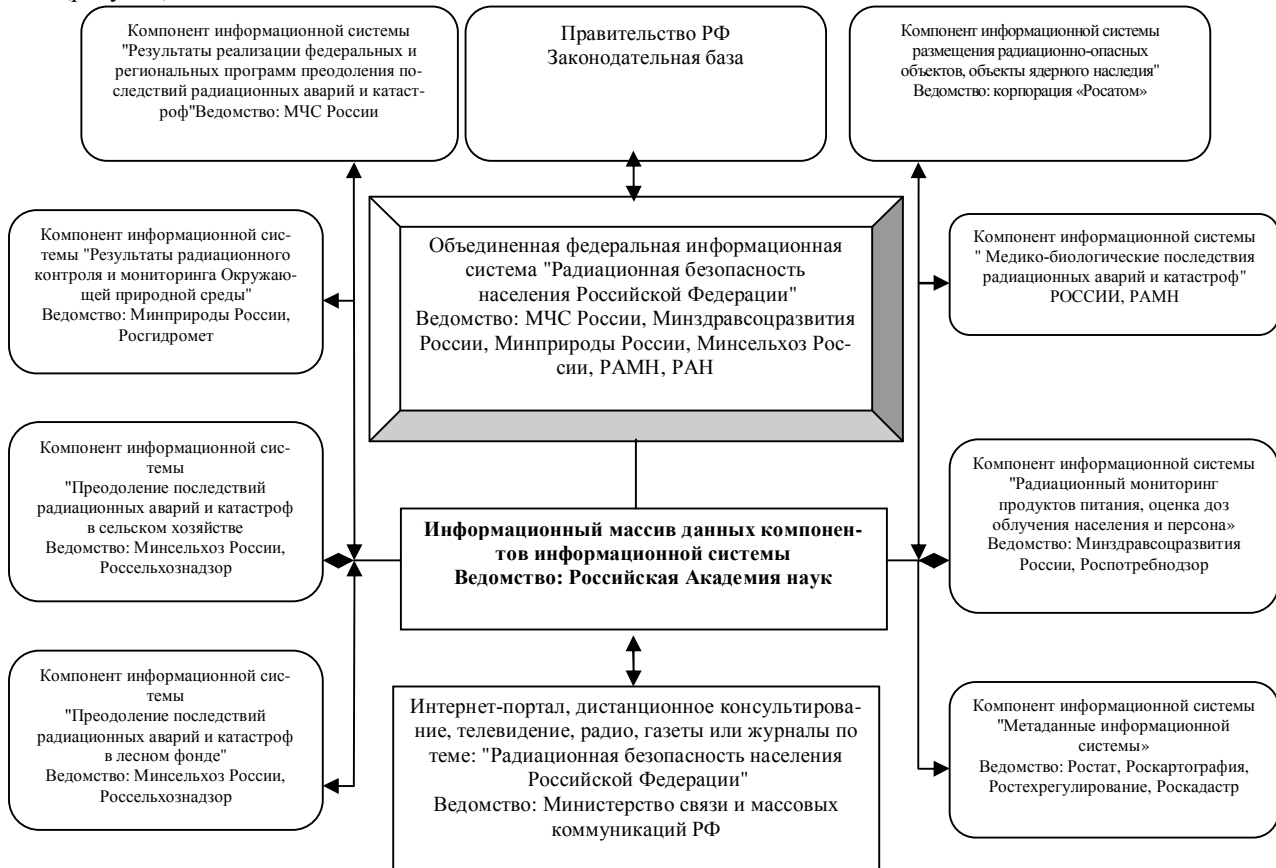


Рисунок - Блок-схема информационной системы «Радиационная безопасность населения РФ»

Для организации единой информационной системы необходимо обеспечить соответствующую законодательную базу, которая позволит использовать имеющиеся государственные средства массовой информации: телевидение, радио, газеты и журналы по теме: «Радиационная безопасность населения Российской Федерации».

Неотъемлемой частью системы информирования является обратная связь, налаженная между разработчиками системы информирования и потребителями информации. Она должна быть организована различными путями, в том числе проведением регулярных социологических исследований, организацией семинаров, на которых все желающие могут получить ответы на любые вопросы от соответствующих специалистов, издания сборников ответов на наиболее часто задаваемые населением вопросы.

Широкое применение информационных технологий в сфере государственного управления позволит также повысить эффективность межведомственного взаимодействия, что необходимо для сохранения сведений по проблемам радиационной безопасности населения и поддержания информационного ресурса в актуальном состоянии.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что формирование единого информационного пространства на радиоактивно-загрязненных территориях крайне необходимо. Эффективное взаимодействие существующих ведомственных баз данных по радиационной безопасности населения может быть обеспечено путем создания единой государственной информационной системы.

Article is dedicated to method of the development of the dataware of the population and agricultural enterprise on questions overcoming consequence as a result of damages on Chernobyliskaya AES.

The key words: the agriculture, the polluted earths, rehabilitation, information support, the state support

Список литературы

1. Закон Российской Федерации от 15 мая 1991 г. № 1244-1 “О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС” (с изм. на 23 июля 2008 г.) // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 1991 г. № 21.
2. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2006- № 31 (часть I).
3. Постановление Правительства РФ от 29 июня 2011 г. № 523 “О федеральной целевой программе “Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2015 года”
4. Информационные технологии управления /под ред. Ю.М.Черкасова. –М.: ИНФРА-М, 2001.
5. Информационные системы и технологии в экономике и управлении /под ред. В.В.Трофимова. М.: ЮРАЙТ, 2009.

Об авторах

Кувшинов Н.М. – доктор сельскохозяйственных наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest.bgu@ yandex.ru

УДКК – 65.9(гр)290

НОРМА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРА КАК ИНДИКАТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Д.В. Медведева, В.В. Одиноченков

Исследованы поэтапно жизненные циклы инновации и жизненный цикл предприятия, показана норма потребительской стоимости как регулятор получения оптимального результата от инновационного процесса.

Ключевые слова: товар, жизненный цикл товара, инновация, норма потребительской стоимости.

Анализ основных макроэкономических показателей развития экономики позволяет выделить несколько его жизненных циклов.

Н.Д. Кондратьев выделяет два таких цикла. Первый цикл пришелся на период с середины 40-х до конца 70-х годов, а второй начался 80-е годы прошлого столетия. Они лишь частично затронули экономику России. Важной задачей России является обеспечение стабильности своей экономики на основе использования инноваций. Первыми, кто апробирует их в своей деятельности, являются промышленные предприятия, которые не боятся рисковать и брать за себя за них ответственность.

В теории различаются понятия «новаций» и «инновации». Новации как результат творческого интеллектуального процесса, поступающие в коммерческий оборот становятся инновацией, то есть инновационным продуктом, имеющим рыночную значимость и ценность[1]. Таким образом, инновации стимулируют развитие бизнеса.

В жизненном цикле инновации выделяются два крупных этапа – дорыночный и рыночный. Дорыночный этап включает научную деятельность и НИОКР, а также фундаментальные и прикладные исследования, в том числе изучение и прогнозирование спроса на инновацию, определяются на них затраты и их источники. Рыночный этап предполагает управление маркетинговой деятельностью, которая включает в себя исследования рынка, таргетинг, разработку рекламных и маркетинговых мероприятий.

Жизненный цикл инновации непосредственно связан с жизненным циклом предприятия, определяя ее структуру. (табл. 1)

Таблица 1

Структура жизненного цикла предприятия

		Этапы жизненного цикла предприятия				
		I	II	III	IV	VI
		До рыночный цикл		Рыночный цикл		
Деятельность	Научная деятельность и научно-технические разработки	Внедрение товара в рынок	Рост рынка	Насыщение рынка и замедление роста	Спад объемов продаж	
	Инновационная деятельность	Исследование рынка, таргетинг	Позиционирование в целевом сегменте	Реклама и маркетинговая поддержка	-	
	Фундаментальные прикладные исследования, в т.ч. исследование потребностей потребителей	Инвестиции			Момент возвращения инвестиций	-
		Коммерциализация и маркетинг				
	Бюджетное инвестирование	Риск инвестиций				
-				Инвестиции в производство		

Таким образом, что бы обеспечивать экономическую устойчивость предприятия на рынке необходимо отслеживать его состояние на каждом этапе жизненного цикла. Это способствует, также прогнозированию оптимальных периодов ввода в оборот инноваций. Жизненный цикл инноваций связан с окупаемостью вложенных в них инвестиций. Отсюда за счет полученной от них прибыли предприятие стремится к удлинению сроков жизненного цикла товара.

Чтобы определить момент ввода в оборот инновации можно использовать показатель нормы потребительской стоимости. Этот показатель позволяет измерить уровень соответствия материально-вещественных свойств товара, потребностям и запросам потребителей (НПС). [2]

$$НПС = \sum_{j=1}^M W_j * G_i^j, \quad (1)$$

где i - номер единичного свойства товара или услуги,

$J = 1,$

G_i^j - степень соответствия значения единичного показателя требованиям потребителей,

j - номер группы показателей свойства товара или услуги,

W_i^j - вес единичного показателя свойства i в группе показателей j определенной по результатам опроса потребителей.

Норма потребительской стоимости позволяет выявлять устаревающие товары и вводить новые, опережающие спад успеха.

Схема регулирования процесса ввода в оборот инноваций по критерию нормы потребительской стоимости представлена на рис. 1



Рис. 1. Схема регулирования инновационного процесса по норме потребительской стоимости

Исходя из данной схемы можно определить оптимальную точку внедрения инновации и начало ее жизненного цикла.

Инновационная экономика формирует свои механизмы стимулирования и поддержки новых продуктов. Со временем инновационные продукты теряют новизну и конкурентные преимущества, а рынки готовятся для принятия новых. В дальнейшем будет возрастать потребность в точных измерителях инновационного результата.

Использование изложенного механизма инновационного развития будет способствовать развитию экономики в целом.

The article investigates the vital cycle of innovation and an enterprise at each stage of their development. Here rates of consumer goods cost as a regulator of getting optimal result from innovative process is shown.

The key words: commodity, vital cycle of commodity, innovation, rate of consumer goods cost.

Список литературы

1. К. Криетенсен. Дилемма инноватора. М: Альпина Бизнес Буки, 2004.
2. Шарафутдинов С.Г. Понятия и сущность категории нормы потребительной стоимости // Экономика и управление: Сб. научных трудов / Под ред. д.э.н. проф. А.Е. Карлика. СПб: изд-во СПбГУЭФ. 2007

Об авторах

Медведева Д.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Одиноченков В.В. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК – 338.1:634.9

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

М.А. Муравьева

Данная статья посвящена анализу современного состояния лесного сектора экономики России. Показаны проблемы, сдерживающие развитие лесного сектора и его базовых отраслей. Приведены примеры, указывающие на несовершенство нового Лесного кодекса РФ. Дана оценка действиям правительства по внесению изменений в законодательные акты, касающиеся деятельности лесного сектора экономики страны. Предложены меры по стабилизации и развитию отраслей лесного сектора экономики России.

Ключевые слова: лесной сектор экономики, Лесной кодекс, конкурентоспособность отечественной лесобумажной продукции, рентабельность лесозаготовительной отрасли.

Лесной сектор занимает в структуре экономики России пятое место по размеру ВВП и четвертое – по объемам экспорта. На лесопромышленный комплекс приходится 2% налоговых платежей в бюджеты всех уровней, но при эффективном использовании лес может приносить в бюджет страны не меньше поступлений, чем нефть или газ. Лесосырьевые ресурсы возобновляемы, что является надежным гарантом экономической независимости и безопасности России. Сегодня мы не получаем и десятой доли отдачи, которую можем иметь при рациональном подходе к использованию лесных ресурсов. Лес может и должен стать одним из основных факторов ускоренного социально-экономического развития России. Потенциал лесного сектора позволяет вносить значительный вклад в экономику России и занять ведущее место среди лесных мировых держав.

В России существуют огромные возобновляемые запасы лесосырьевых ресурсов. Они позволяют ежегодно заготавливать около 700 млн. куб. м древесины. Однако за период экономических преобразований в лесном секторе произошло резкое падение объемов производства в 3-4 раза. По официальным данным в последнее время ежегодно заготавливается около 90 млн. куб. м

В стране растет спрос на лесобумажную продукцию. Увеличивается емкость лесных товарных рынков за рубежом. Потребность в лесобумажной продукции по прогнозам ООН в среднесрочной перспективе повысится в 1,5 – 2,5 раза. При этом в условиях снижения объемов общемировых лесозаготовок будет возрастать спрос именно на российскую лесопroduкцию.

По оценке экспертов потенциал лесного сектора позволяет производить продукцию на сумму около 100 млрд долларов. Поэтому Россия обязана вернуть себе статус великой лесной державы.

Структура лесопромышленного производства характеризуется высоким удельным весом продукции первичной обработки древесины. Доля круглых лесоматериалов и пиломатериалов составляет более 35% от общего объема производства. Сегодня только 20% заготовленной древесины идет на производство продукции глубокой переработки – бумагу, картон, древесные плиты. В развитых лесопромышленных странах эта цифра составляет 80%.

Брянская область расположена в лесной зоне. Леса занимают одну треть площади (более 1,15 млн. гектаров). Наиболее ценные леса – хвойные, занимают 53% лесных площадей, твердолиственные – 6%. Общие запасы древесины 138 млн. куб. м. (запас древесины имеется более чем на 80 лет вперед). Возможный ежегодный объем заготавливаемой древесины составляет до 1,7 млн. куб. метров. Однако освоение расчетной лесосеки по главному пользованию не превышает 45 процентов. Неполное использование расчетной лесосеки приводит к несвоевременному использованию спелой древесины, увеличению площади спелых и перестойных насаждений, ухудшению качества состояния лесного фонда, уменьшению количества лесокультурного фона. Ежегодно необходимо проводить работы по лесовосстановлению на площади около 3,0 тыс. га, прежде всего, хозяйственно-ценными лесными породами.

Лесопромышленный комплекс – это экспортно-ориентированная отрасль. Однако из-за сложившейся таможенной политики лесопромышленные предприятия несут большие убытки. Необоснованно высокие таможенные пошлины на продукцию глубокой переработки древесины, которые сформированы без учета конъюнктуры рынка, дополнительных издержек на фрахт и страхование грузов, делают нерентабельным экспорт лесобумажных товаров. Это наносит ущерб позициям российских лесопромышленников на традиционных сегментах внешнего рынка, вытесняя постепенно их оттуда. За границу в круглом виде уходит весь нелегально заготовленный лес, доля которого в объеме заготовок по данным Всемирного фонда дикой природы 30%. Ущерб бюджетам всех уровней от неуплаты лесных платежей и занижения таможенных пошлин оценивается в 1 млрд. долларов США ежегодно. Предпринимаемые государством меры по сокращению нелегального оборота древесины не приносят должного результата.

Следует отметить недостаточную защиту государством отечественного производителя лесобумажной продукции. С проблемой защиты отечественного производителя особенно остро придется столкнуться при присоединении России к ВТО. Это связано с упрощенным доступом иностранных товаров на российский рынок. Понятно, что российская промышленность в этих условиях не выдержит конкуренции ни по качеству продукции, ни по ее цене. Многие из отечественных лесных товаров окажутся неконкурентоспособными.

Одной из основных проблем, сдерживающих развитие лесного сектора и его базовых отраслей, является несовершенство лесного законодательства и его основы – Лесного кодекса РФ.

В конце декабря Госдумой был рассмотрен пакет поправок к Лесному Кодексу. Изменяет 46% текста действующего Лесного Кодекса РФ, однако, не затрагивая базовых принципов построения системы (т.е. отсутствия системы) лесопромышленности России. В частности закрепляет за участковыми лесничествами обязанности по охране лесов и тушению лесных пожаров. Фактически исправляет часть ошибок, принятых вместе с Лесным кодексом РФ, но не затрагивает главного – отсутствия в стране централизованной лесной охраны. Перекалывает ответственность за лесной хаос с авторов лесного законодательства на руководителей лесничеств. Есть ре-

гионы с миллионными гектарами лесов и несколькими десятками работников участковых лесничеств. Конечно, никакого воздействия на лесные пожары они не смогут оказать. Однако, формально, требования народа и специалистов соблюдены – произошли изменения лесного законодательства.

После принятия Лесного кодекса РФ малый и средний бизнес легально в лесу работать не может. Многочисленные бюрократические требования ЛК и подзаконных актов к арендаторам также не стимулируют желание и возможность осуществлять законопослушным бизнесменам работы в лесу. В главе, посвящённой арендным отношениям, установлены равные условия получения лесных участков в аренду на аукционе для лесопромышленников, имеющих мощности по глубокой переработке древесины и для сторонних, непрофильных фирм. Единственный критерий победы на аукционе – количество предложенных денег открывает возможность финансовым спекулянтам или даже иностранным компаниям и гражданам, через подставные фирмы, получить огромные лесные территории без каких-либо обязательств или предварительных условий. Величина аванса за аренду участка, равная годовой арендной плате, которую победитель аукциона обязан внести в пятидневный срок, чрезмерно отягощает и усложняет оформление арендных договоров, прежде всего, традиционным лесопользователям.

Это не все замечания, но и так ясно, что в таком виде принимать новый Лесной кодекс было нельзя, необходимо ещё раз внимательно поработать над каждой статьёй и выработать более обоснованные и согласованные положения.

Совершенствование лесного законодательства является важной, но не единственной мерой по стабилизации и развитию отраслей лесного сектора.

В качестве первых шагов надо хотя бы принять на государственном уровне ряд решений. Назовем некоторые наиболее важные.

Повышению конкурентоспособности отечественной лесобумажной продукции будут способствовать реализация мер по техническому регулированию, разработке национальных стандартов, соответствующих международным принципам и критериям.

Необходимо развивать ипотечное кредитование населения. Увеличение внутреннего спроса на пиломатериалы, строительные и мебельные заготовки во многом поможет решить проблему повышения рентабельности лесозаготовительной отрасли.

Для упорядочения экспорта важнейшего для российской лесной промышленности ресурса, как хвойный пиловочник целесообразно ввести таможенные пошлины, ограничивающие его вывоз из страны.

Если сегодня не принять мер, то завтра это приведет к деградации лесного сектора экономики. Он будет не способен функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Структура лесопромышленного производства и экспорта останется преимущественно сырьевой. Будет увеличиваться импортная зависимость страны по все большей группе лесных товаров.

Необходимо рациональное использование имеющихся ресурсов с тем, чтобы они с максимальной отдачей были использованы для роста производства и производительности труда.

Устойчивое лесопользование в соответствии с новым Лесным кодексом будет ориентироваться на договорные отношения между собственником (государством) и пользователем лесов (арендаторами). Государство, тем не менее, оставляет за собой функции прямого управления значительной частью лесного фонда, то есть той частью, которая не передана в аренду. Так в Брянской области значительная часть лесного фонда находится под прямым управлением. В целях сохранения высокопродуктивных насаждений и предотвращения нежелательной смены пород нужны меры по структуризации управления лесным комплексом. Сложившаяся в области экономическая ситуация, аукционная продажа лесного фонда стимулируют проведение лесозаготовительных работ в самых высокопродуктивных лесах, где уровень рационального лесопользования очень низкий.

Переработка леса – это не только переработка древесины как сырья: технологии рубок, транспортировка, хранение древесины, лесопиление, т.е. деревообработка, но и переработка вторичных лесных ресурсов (из отходов лесосек и деревообработки); целлюлозно-бумажное производство; мебельное производство. Кроме того, – это получение и переработка недревесной продукции: подсоска леса, комплексная переработка живицы, малая лесохимия (переработка древесной зелени, пиролиз древесины, гидролизное производство, дегтекурение, углежжение), а также побочное пользование леса (заготовка грибов, ягод, лекарственных растений, пчеловодство)

В связи с вышесказанным нам представляется целесообразным создание в той части лесного фонда, которая не передана в аренду, государственных унитарных предприятий на базе уже существующих цехов по переработке древесины, но не во всех лесничествах Брянской области, а в соответствии с территориальным признаком и с учетом запасов леса, и развитости деревообрабатывающей промышленности в определенных районах.

Государственные унитарные предприятия должны будут заниматься переработкой древесины, заготавливаемой во всех лесхозах Брянской области, сотрудничать с мебельными фабриками, со строительными организациями, выполнять государственные заказы. На базе всех лесничеств необходимо организовать пункты приема лекарственного сырья, ягод, грибов и др. Недревесные лесные ресурсы следует отправлять на переработку, производимую соответствующими предприятиями. Реализация грибов и ягод в торговую сеть по оптовым ценам выгодна для предприятий-заготовителей. На базе лесничеств не целесообразно организовывать предприятия по переработке недревесной продукции леса, так как такие предприятия уже существуют на территории Брянской области.

В результате предложенных мероприятий стоимость продукции лесного комплекса на душу населения может составить более 50 тыс. руб. в год. Произойдут изменения во всех элементах социально-экономического процесса, между которыми существует тесная гармоничная взаимосвязь и взаимообусловленность, обеспечивающая устойчивое управление лесным комплексом.

Эксплуатация лесов может и должна обеспечивать устойчивый выход широкого ассортимента лесоматериалов и побочных продуктов пользования лесом, сохранить экологические функции леса, сохранить биологиче-

ское разнообразие, обеспечить средства к существованию людям, что в определенной степени зависит от менеджеров, их умения найти оптимальный вариант наращивания и использования региональных лесных ресурсов.

This article analyzes the current state of the forest sector of Russian economy. Showing problems constraining the development of the forest sector and its basic industries. Examples are given to indicate the imperfection of the new Forest Code. It contains the estimation of the actions of the government to amend the laws relating to the activities of the forest sector of the economy. Proposed measures to stabilize and develop the forest sector industries of the Russian economy.

The key words: forest sector, Forest Code, the competitiveness of domestic paper products, the profitability of the logging industry

Список литературы

1. Алексеев А.С., Келломяни С., и др. Устойчивое управление лесным хозяйством: научные основы и концепции. Учебное пособие под общей редакцией А.В. Селиховкина. Санкт-Петербург-Йоэнсуу, 2008, 216с.
2. Большаков Н.М. Новый подход к лесопользованию. Известия ВУЗов. Лесной журнал. 2009, №4, с. 133-139.
3. Сайт Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоз). <http://www.rosleshoz.gov.ru/>.
4. Федеральная служба государственной статистики, <http://www.gks.ru/>.

Об авторе

Муравьева М.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика. И.Г. Петровского,

УДК – 33

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.И. Новикова, Н.В. Грачева, В.В. Одиноченков

Рассматриваются проблемы инновационного развития малых предприятий. Проанализированы состояние деятельности предприятий малого предпринимательства и сдерживающие его развитие причины, ситуации, связанные с кризисным периодом их деятельности. Особая роль отведена исследованию инновационного инвестирования. Предложены пути решения проблемы, в частности, за счет развития инновационной интеграции малых предприятий, а также венчурного инвестирования.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационная деятельность, развитие, интеграция, инвестирование.

По данным Росстата, в России насчитывается 5,6 млн. предприятий, которые можно отнести к субъектам малого предпринимательства. Более десятой доли их числа составляют малые инновационные предприятия. В развитых зарубежных странах число таких предприятий в 4-5 раз выше [3]. Низкий процент инновационных малых и средних отечественных предприятий позволяет признать, что этот сегмент является пока самой слабой частью национальной инновационной системы [4; с.16].

В числе типичных проблем, существующих в сфере малого предпринимательства, можно отметить следующие:

- недостаточность собственных средств на инновационное развитие;
- отсутствие доступа к банковскому кредитованию инновационных программ;
- проигрыш в конкуренции с более крупными предприятиями, обладающими возможностями за счет собственных и заемных средств участвовать по кооперации с другими предприятиями в разработке и реализации инновационных программ;
- слабая инвестиционная поддержка инновационной инициативы малых предприятий со стороны государства.

Субъекты малого предпринимательства используют собственные средства в основном для пополнения оборотных средств и закупки товаров, а не в целях инновационных преобразований. Кризис усугубил положение малого бизнеса, а вместе с тем, его инновационную активность.

По данным Минэкономразвития России, за первое полугодие 2008 года темпы прироста кредитования субъектов малого предпринимательства составили около 31%, а во втором полугодии этот показатель упал до 2,7%. В большей степени влияние банковского кризиса почувствовали на себе малые предприятия, работающие с небольшими региональными банками [1].

Ситуация с финансами для малого бизнеса начала постепенно меняться в лучшую сторону к концу 2009 года. Количество предпринимателей, для которых привлечение финансовых средств было сложным делом или вовсе недоступным, сократилось. В ноябре 2009 года кредиты могли взять уже 75% желающих против 56% января того же года [4, с.8]. Тем не менее, проблема с привлечением заемных средств для малого предпринимательства по-прежнему остается довольно острой.

Еще одним следствием кризиса стал рост, так называемого, вынужденного предпринимательства. В кризисный период 2008-2009 года новые предприятия стали появляться чаще, чем в 2007 году, когда экономика демонстрировала рост. Известно, что в периоды благоприятной конъюнктуры и роста экономики растет число добровольных предпринимателей. В периоды упадка и кризиса их число уменьшается из-за банкротства, но растет число «вынужденных» предпринимателей. Дело в том, что значительная часть работников крупных предприятий сокращается, и это вынуждает их идти в предпринимательство. Таким образом, происходит ротация бизнеса на рынке: уходят «добровольные», а приходят предприниматели «поневоле», для которых инновации занимают не первые места.

Ситуация с появлением малых предприятий в докризисный (2007 год) и в кризисный (2009 год) отражена в таблице 1.

Таблица 1

Частота появления новых предприятий [4].

Периодичность создания малых предприятий	Доля, %	
	2007 год	2009 год
Очень часто	4,7	10
Часто	21	21,3
Периодически	36,3	35
Редко	18,7	22,3
Очень редко	12,3	8,3
Затруднились ответить	7	3

Как видно из таблицы, периодичность появления предприятий «очень часто» в 2009 году возросла в по сравнению с 2007 годом более, чем в 2 раза. Однако объем продукта, создаваемого ими, значительно снизился (рисунок 1).

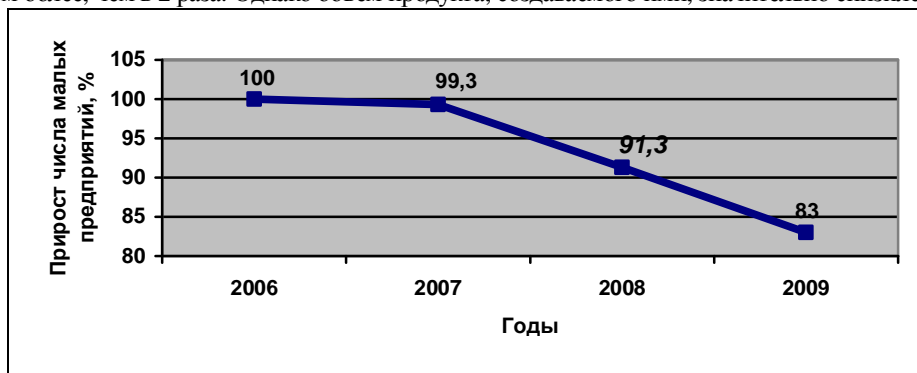


Рисунок 1 Динамика изменения объема оборота на малых предприятиях в 2006-2009 годах [4].

Все это указывает на то, что особой перспективы малые предприятия в оживлении своей экономики за счет инновационных преобразований не имеют. Не следует рассчитывать им в этом на поддержку государства. Оно помогает малому бизнесу, но по другим направлениям: по госпрограмме самозанятости безработных граждан (по линии Минздравсоцразвития) и по программе субсидий-грантов на создание собственного бизнеса (по линии Минэкономразвития).

Однако, развитие малого бизнеса как бы ни было, идет, а это не может быть не связано с созданием нового продукта. Следовательно, инновационное развитие малого бизнеса объективно обусловлено. Оно может протекать медленно или быстро, но осуществляться.

Одним из реальных решений этой задачи на данном этапе является инновационная интеграция малых и крупных предприятий. Современные формы ее реализации предусматривают переход от поглощения малых предприятий крупными к взаимовыгодному на паритетной основе их сотрудничеству. Взаимная выгода для тех и других состоит в том, что крупные предприятия поддерживают инновационный потенциал малых предприятий своим ресурсом, привлекая их к участию в совместных инновационных программах. Кроме того, малые предприятия, обладающие свойством гибкого приспособления к изменениям, способны создавать новые разработки, которые могут быть оперативно использованы в производственных процессах крупных предприятий.

Практика показывает, что инновационное развитие малых предприятий превращает их самих в крупные. Они становятся даже первооткрывателями новых сфер деятельности и отраслей. К таким предприятиям можно отнести ЭйБиСи, «Ксерокс», «Полароид» [2].

Реальным ресурсом инновационного развития малых предприятий может быть венчурное или рисковое финансирование их программ. Безусловно, для венчурного капитала здесь есть риск. Результат от него ожидается через определенное, иногда длительное время, и не всегда он приносит выгоду, а иногда средства, вложенные в неудачный проект, просто пропадают. По оценкам американских экономистов, в 15% случаев авансированный рискокапитал полностью теряется; 25% рискофирм несут убытки в течении более длительного времени, чем предполагалось первоначально; 30% рискофирм имеют весьма скромную прибыль, но 30% случаев успеха позволяют многократно перекрыть прибылью все вложенные средства, в некоторых случаях - в 30 раз, а иногда и в 200 раз [3]. Поэтому инвесторам инновационных проектов есть смысл рисковать своими вложениями, и они соглашаются на возможность потери средств при неудаче финансируемого предприятия в обмен на высокую норму прибыли в случае успеха.

Цель вкладчика заключается в «выращивании» подопечного предприятия до такой стадии, чтобы оно приносило устойчивую прибыль. Следовательно, интерес у партнеров вести совместно дело: одного посредством финансирования, а второго - осуществлением инновационного процесса - имеется обоюдный. Результатом их совместного дела становится для одного получение прибыли, а для второго - получение прибыли и закрепление в качестве надежного партнера как участника в решении задач инновационного развития.

В вопросе о привлечении венчурного капитала важно установить этап активного использования собственных средств малыми предприятиями в жизненном цикле создания инновационного продукта. Распределение венчурного капитала и собственных средств по жизненному циклу создания инновационного продукта можно представить в виде графика (рисунок 2).

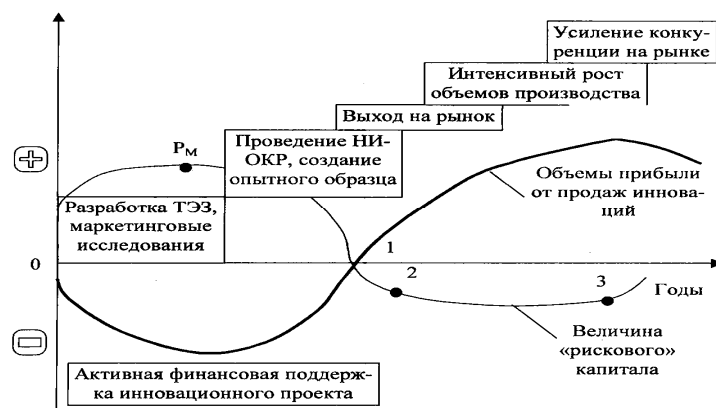


Рисунок 2 – Использование рискокапитала и собственных средств (прибыли) на этапах жизненного цикла инновации [1].

Так, с момента начала инновационной разработки требуются затраты на подготовительные по ней работы, включающей формирование информационной базы, составление технико-экономического обоснования, проведение экспертиз, маркетинговых исследований и др. Далее требуются затраты по проведению НИОКР, создание опытного образца. Этот этап на графике обозначен циклами от точки 0 до точки 1.

По данным отдельных зарубежных фирм в структуре затрат на создание инновационного продукта затраты на НИР (с учетом затрат на информативность) и ОКР составляют от 25 до 31% [2]. В этот период рисковый капитал имеет тенденцию к росту и достигает своей максимальной величины в точке P_m . Затем начинается некоторое снижение рискового капитала, т.к. происходит как бы насыщение капиталом инновационного процесса. И так длится до этапа коммерциализации инновации и притока прибыли. С ее притоком возможны собственные вложения предприятия в инновацию, что несколько снизит активность использования рискового капитала. Начиная с точки P_m , возможно его постепенное уменьшение. Минимум использования рискового капитала может лежать в пределах стадии жизненного цикла, определяемой точками 2 и 3. На этой стадии достигается предприятием точка получения максимальной прибыли. Данный этап может явиться периодом активного включения в оборот собственного капитала предприятия (получаемой прибыли).

Некоторый рост рискового капитала возможен на этапе спада жизненного цикла, когда усиливается конкуренция на рынке и необходимо поддержание спроса на инновацию, например, путем вложений в повышение ее качества или улучшение других потребительских свойств. Возможно его использование и в процессе интенсивных продаж, чтобы продлить период достижения максимальной прибыли.

Таким образом, распространение рискового капитала возможно на весь жизненный цикл инновации и в то же время оно может ограничиться или прекратиться в процессе интенсивного роста объемов производства и прибыли. Момент возможного прекращения рисковых вложений по инновациям для сторонних инвесторов может быть определен, исходя из следующей экономико-математической формулы:

$$T_{p.и.} = \Pi_{и.} / Q_{p.и.} \geq 1$$

где $T_{p.и.}$ – момент возможного прекращения использования рискового капитала внешних инвесторов;

$\Pi_{и.}$ – величина прибыли от продаж инновации, идущая на поддержку ее жизненного цикла;

$Q_{p.и.}$ – объем первоначального и текущего рискового капитала внешних инвесторов, вкладываемого в инновацию на протяжении ее полного жизненного цикла.

Период, равный времени использования рискового капитала, таким образом, можно считать его жизненным циклом. Определение его важно и для инвестора, и для создателя инновации, т.к. позволяет оптимизировать кривые в направлении максимального сокращения периода 0 - 1 жизненного цикла инновации и тем уменьшения рискового капитала и удлинения периода 2 - 3, т.е. периода получения стабильно максимальной величины прибыли.

Практика показывает, что к эффективным приемам ускорения инновационных процессов относятся «рисковые» проекты самих малых предприятий (внутренние венчуры).

Возможность использования предлагаемых мер позволит выработать результативный механизм активизации инновационной деятельности малых предприятий и этим способствовать во многом инновационному развитию экономики в целом.

The problems of innovative development of small businesses. The state of small business development and the constraints it causes situations of crisis period in which they work. A special role is given to innovative investment research. The ways of solving problems, in particular through the development of innovative integration of small enterprises, as well as venture investment.

The key words: entrepreneurship, innovation, development, integration and investment.

Список литературы

1. Выборочное обследование малых предприятий, нацеленное на оценку состояния ключевых параметров их деятельности в условиях кризиса. Аналитическая справка. URL: http://nisse.ru/business/article/article_985.html?effort (дата обращения 18.04.2011).
2. Гончаров В.В. Ключевые элементы управления и их практическое значение. М.: МНИИПУ, 1998.
3. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад Национального института системных ис-

следований проблем предпринимательства (НИСИПП) "Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-июне 2010 года", сентябрь 2010.

4. Константинова Ю. Мотивация для инноваций // Все о финансах для малого бизнеса 2010 №1 (3).

5. Место малого бизнеса в экономике России. // Кредитный портал КредитБизнес.ru // Идеи малого бизнеса: кредитование малого бизнеса. 2010. [Электронный ресурс].

URL: <http://www.kreditbusiness.ru/russianbusiness/489-mesto-malogo-biznesa-v-jekonomike-rossii.html> (дата обращения 20.04.2011).

Об авторах

Новикова Я.И. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, yasya_8@mail.ru.

Грачева Н.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета, nv7511@rambler.ru

Одиноченков В.В. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК – 338.621

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГЕ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Д.А. Погонышева

Бизнес-консалтинг в области информационных технологий включает комплекс услуг по оптимизации информационной инфраструктуры и системы информационной безопасности организации. В деятельности ИТ-компании существуют коммерческие риски. Управление рисками в ИТ-консалтинге реализуется на основе методологии риск-менеджмента.

Ключевые слова: бизнес-консалтинг; информационные технологии; управление рисками

В настоящее время в мировом сообществе проходят одновременно две крупные революции: в информационных технологиях и бизнесе, которые осуществляют глубокое взаимодействие друг с другом, обеспечивая прочную поддержку в развитии. Информационные технологии служат эффективным инструментом поддержки современного бизнеса [1, 2, 6, 10, 12].

Важнейшим средством решения управленческих проблем предприятия выступает бизнес-консалтинг. В общем случае проводится диагностика и выявляются проблемы, испытываемые заказчиком, разрабатываются практические рекомендации в виде проекта организационных изменений, осуществляется выбор эффективной стратегии в области информационных технологий, внедряется консалтинговый проект в практику деятельности предприятия.

Бизнес-консалтинг в информационных технологиях включает комплекс услуг по разработке рекомендаций и реализации системы мероприятий по оптимизации информационной инфраструктуры и системы информационной безопасности организации. Выделяют следующие направления [9]:

- услуги по анализу и формированию информационной стратегии заказчика;
- разработка стратегии прикладных компьютерных систем;
- выбор и внедрение информационных систем (ИС);
- предпроектное обследование организации при создании ИС;
- разработка архитектуры корпоративных информационных систем (КИС);
- выбор программных продуктов для КИС;
- внедрение ИС.

Преимущественным спросом пользуются отдельные сервисы ИТ-консалтинговых компаний. В ходе анализа соответствия информационной инфраструктуры бизнес-процессам организации выполняется исследование организационной структуры заказчика, внутреннего документооборота, учетной политики, соответствия ИС стратегии развития бизнеса и в результате предлагается внедрение более эффективной ИС, отвечающей бизнес-целям функционирования хозяйствующего субъекта.

При разработке ИТ-концепции происходит согласование бизнес-целей заказчика, существующих рисков, учетной политики и потребности в информационном обеспечении. Использование ИТ-услуг обусловлено уровнем и темпами развития компании-заказчика, ее стратегическими целями, финансовыми ресурсами.

Несмотря на системный кризис экономики рынок ИТ-консалтинговых услуг имеет большие перспективы. Наибольший рост прогнозируется в области системной интеграции, которая предусматривает создание штатно функционирующей, функционально законченной, технически и финансово оптимизированной, управляемой и документированной ИТ-инфраструктуры либо ее отдельных модулей.

Системные интеграторы осуществляют решение комплексных проблем заказчика по эффективному управлению информационными потоками, оптимизации бизнес-процессов с целью создания мощных конкурентных преимуществ.

Выделяют несколько основных направлений системной интеграции [2]:

- помощь в выборе оптимального ИТ-решения и вычислительной платформы;
- внедрение комплексных систем управления компанией;
- построение сетевой инфраструктуры заказчика;
- проектирование кабельных систем;
- внедрение прикладного программного обеспечения;
- поддержка и сопровождение компьютерных систем и др.

Системная интеграция предусматривает реализацию следующих этапов [9].

На этапе изучения текущей и перспективной потребности заказчика в информационных ресурсах выполняется анализ эффективности деятельности заказчика с точки зрения информационного обеспечения бизнес-процессов, оцениваются перспективы развития существующих бизнес-процессов и появления новых. Помимо этого рассматриваются информационные потоки во внутренней среде, а также входящие и исходящие потоки во внешнюю среду. Для каждого потока определяются тип данных, объемы, интенсивность, способы передачи, форма представления информации, оцениваются перспективы развития информационных потоков, возникновение новых и удаление отдельных потоков, выявляются объемы и тенденции роста источников данных, изучаются требования по обеспечению безопасности обработки, хранения и передачи информации во внутренней и внешней среде.

На этапе анализа существующей информационной инфраструктуры оценивается полнота обеспечения бизнес-процессов программными и аппаратными средствами, выявляются морально устаревшие, подлежащие устранению, проводится выбор новых средств, обеспечивающих эффективную поддержку бизнеса, универсальность доступа к информационному обеспечению. В ходе создания проекта замены устаревших систем оцениваются затраты на создание новой системы, надежность и пропускная способность имеющихся каналов связи, внутренних сетей, определяются сроки перехода, включая подготовку персонала.

При создании проекта объединения отдельных систем определяются технологические решения для интеграции каждой системы или группы систем, необходимые программно-аппаратные средства. В дальнейшем осуществляются заказ, поставка и установка оборудования, проводится выбор поставщиков средств системной интеграции, разрабатывается план заказа, поставки и размещения. Реализация планового перехода к новой инфраструктуре предусматривает разработку плана поэтапной реализации ИТ-проекта. В более простых проектах системной интеграции отдельные этапы могут отсутствовать. Например, при внедрении электронного документооборота монтаж аппаратных средств не является обязательным. Крупнейшими системными интеграторами России являются компании Ай-Теко, Ай-Ти, Компьюлинк, ЛАНИТ, КРОК, IBS, R-Style и др.

Взаимосвязанными компонентами транзитивной экономической системы выступают управление и риск. Управление само может выступать мощным источником рисков. Предпринимательская деятельность ИТ-компаний в условиях трансформации мировой экономики неразрывно связана с рисками. Риск – это возможность минимизации неблагоприятных экономических ситуаций в ходе реализации инновационных проектов [3]. Риск выполняет стимулирующую и защитную функции. Ему присущи противоречивость, альтернативность, неопределенность [4]. Основными свойствами риска являются всеобщность, системность и динамическая вероятность. Эффективное управление предпринимательским риском в современном бизнесе включает в себя стратегию и тактику риск-менеджмента [5].

В научной литературе присутствуют различные классификации рисков в экономике [3,4,5,7,8,11]. Анализ существующих подходов к данному феномену показывает, что авторы не рассматривают риски, имеющие место в деятельности консалтинговых компаний, оказывающих ИТ-услуги. Опираясь на выполненные исследования, мы считаем, что в бизнес-консалтинге в области информационных технологий присутствуют следующие виды предпринимательских рисков:

-по источнику появления: субъективный, обусловленный личностными качествами персонала ИТ-компаний (недостаток опыта, профессионализма, нарушение этики и стандарта профессионального поведения и др.), и объективный, связанный с низким качеством информационного обеспечения при разработке и принятии ИТ-инновации, динамикой внешней среды;

-по этапу реализации ИТ-решения: на этапе принятия решения (ошибки в применении средств и методов обработки информации, в ходе анализа информации, качественных и количественных методов оценки риска и др.), на этапе его реализации (ошибки при реализации ИТ-решения, неожиданные изменения во внешней и внутренней среде и др.);

-по области возникновения: внешний, обусловленный трансформацией транзитивной экономики, и внутренний, связанный с особенностью деятельности ИТ-компаний;

-по возможности возмещения: страхуемый, количественно оцененный страховой компанией, и нестрахуемый;

-по уровню допустимости: минимальный (возможны потери прибыли до 25%), повышенный (ущерб составляет до 50%, критический (возможен ущерб до 70%) и недопустимый.

Нами установлено, что в бизнес-консалтинге в области информационных технологий присутствуют следующие виды предпринимательских рисков: имущественный, обусловленный вероятными потерями аппаратно-программных средств по причине кражи, диверсий, повреждений, стихийных бедствий и др., производственный, связанный с повреждением используемых физических, аппаратных, программных, криптографических средств, нарушением целостности, доступности, конфиденциальности информации и др., торговый, обусловленный задержкой платежей, отказом от платежа недобросовестных заказчиков и др., финансовый, возникающий в случае потери финансовых ресурсов; инвестиционный, состоящий в обесценении инвестиционно-финансового портфеля ИТ-компаний.

Информационной системе консалтинговой компании, оказывающей ИТ-услуги, присущи общесистемные (целостность, устойчивость, синергетика, адаптивность, наблюдаемость, управляемость, открытость, динамичность, безопасность и т.д.), структурные (состав, связность, сложность и др.) и функциональные (результативность, производительность, быстрое действие, экономичность и др.) свойства. Информация, используемая при формировании ИТ-решения, по предметной принадлежности может быть разбита на следующие группы: характеристика объекта управления, характеристика внешней среды, характеристика ресурсов, нормативно-справочная информация.

Значительный вклад в исследование сложных систем, к которым правомерно относится информационная система ИТ-компаний, внесли Акофф Р., Бергаланфи Л., Бусленко Н.П., Гатаулин А.М., Емельянов А.А., Канторович Л.В., Пастернак П.П., Перегудов Ф.И., Поспелов Д.А., Пригожин И., Шеннон Р. и др. Проблемы

оценки качества информации и аппаратно-программных средств, используемых в процессе разработки и реализации ИТ-решения, представлены в работах Глушкова В.М., Колмогорова А.Н., Мельникова В.В., Моисеева Н.Н., Тельнова Ю.Ф., Торокина А.А., Хаммер М., Харкевич А.А. и др.

Информационная среда ИТ-компаний представляет собой множество взаимосвязанных информационных элементов, обеспечивающих сбор, обработку, хранение и передачу информации с целью достижения конкурентных преимуществ. Важнейшими информационными элементами выступают сотрудники, информационные ресурсы, компьютерные системы, аппаратные, программные, криптографические средства, непосредственно участвующие в информационном процессе либо обеспечивающие его эффективное функционирование. Внешняя информационная среда консалтинговой компании представлена объектами, субъектами, процессами и явлениями внешнего окружения, влияющими на элементы ее внутренней информационной среды. В ходе реализации случайных негативных событий во внутренней или во внешней информационной среде ИТ-компаний может произойти нарушение целостности, доступности, конфиденциальности бизнес-информации.

Учитывая стратегическое значение информации в условиях когнитивной экономики, можно утверждать, что в предпринимательских рисках ИТ-компаний присутствуют элементы информационного риска. Таким образом, методология риск-менеджмента может быть эффективно применена при управлении в том числе информационными рисками бизнес-консалтинга в области информационных технологий.

Процесс управления рисками в ИТ-консалтинге, опирающийся на системный и синергетический подходы, содержит ряд этапов: выявление риска; оценка риска; выбор методов управления риском; применение системы мер по управлению риском; оценка результатов деятельности.

Процессная модель управления рисками в бизнес-консалтинге в области информационных технологий включает планирование, реализацию, проверку, действие. На этапе планирования определяются политика и методология управления рисками ИТ-компаний, проводится качественная и количественная оценка рисков, включающая инвентаризацию активов, составление профилей угроз и уязвимостей, оценку эффективности противодействия потенциальным угрозам, возможного ущерба.

На этапе реализации осуществляется обработка предпринимательских рисков, используются методы и средства, снижающие их негативное воздействие на финансовые результаты. Руководством ИТ-компаний принимается одно из четырех решений по каждому установленному риску: игнорировать, избежать, передать внешней стороне, минимизировать. На этапе проверки контролируются изменения факторов риска. На этапе действия по результатам мониторинга выполняются различные корректирующие действия.

В мировой практике существует ряд общепризнанных стандартов и подходов к обеспечению информационной безопасности ИТ-компаний и управлению ее рисками. Наибольшую известность получили такие международные спецификации и стандарты как ISO 17799-2002 (BS 7799), ISO 27001, GAO, FISCAM, SCIP, COBIT, SAC, COSO и др. В настоящее время разработаны программные комплексы анализа и контроля информационных рисков: CRAMM (компания Insight Consulting, www.insight.co.uk), Risk Watch (компания Risk Watch, www.riskwatch.com), ГРИФ (компания Digital Security, www.dsec.ru). [12]

CRAMM (www.cramm.com)

Этот метод разработан Службой Безопасности Великобритании по заданию Британского правительства и принят в качестве государственного стандарта. Он с 1985 г. используется правительственными и коммерческими организациями. CRAMM – мощный универсальный инструмент поддержки бизнеса. В его основе лежит комплексный подход к оценке рисков, включает количественные и качественные методы анализа. Версии программного продукта ориентированы на разные типы организаций, отличаются друг от друга базами знаний.

CRAMM предполагает разделение процедуры управления рисками на три этапа. Задачей первого этапа является поиск ответа на вопрос: «Достаточно ли для защиты системы применения средств базового уровня, реализующих традиционные функции безопасности или необходимо проведение более детального анализа?». На втором этапе осуществляется идентификация рисков и оценивается их величина. На третьем этапе решается задача эффективного управления рисками, состоящая в выборе адекватных контрмер. На каждом этапе определяется набор исходных данных, последовательность мероприятий, анкеты для проведения интервью, списки проверки и набор отчетов.

К недостаткам данного метода можно отнести: использование метода предполагает специальную подготовку аудитора; метод подходит преимущественно для аудита уже существующих ИС; аудит по методу CRAMM трудоемок и весьма продолжителен; отсутствует возможность корректировки базы знаний; существует только на английском языке; высокая стоимость лицензии и др.

Risk Watch (www.riskwatch.com)

Программный продукт разработан американской компанией, применяется для анализа и управления рисками. В данном методе в качестве критериев используются «предсказание годовых потерь» и оценка «возврата от инвестиций». К недостаткам программного продукта можно отнести: метод эффективен при анализе рисков на программно-техническом уровне защиты, но без учета организационных и административных факторов; метод не учитывает комплексный подход к информационной безопасности компании; программный продукт существует только на английском языке; высокая стоимость лицензии.

ГРИФ

Программный продукт имеет дружественный интерфейс. Основная задача системы ГРИФ – дать возможность ИТ-менеджеру самостоятельно оценить уровень рисков в ИС, эффективность методов и средств безопасности компании. К недостаткам ГРИФ можно отнести: отсутствие привязки к бизнес-процессам; отсутствует возможность сравнения отчетов на разных этапах внедрения комплекса мер по обеспечению безопасности; не предусмотрена корректировка политики безопасности компании.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что в бизнес-консалтинге в области информационных технологий присутствуют предпринимательские риски, обусловленные активным взаимодействием объектов и

субъектов транзитивной экономики. В связи с этим правомерно применение методологии риск-менеджмента.

Реализация системного и синергетического подходов к управлению рисками позволяет ИТ-компаниям эффективно использовать ресурсы, рационально распределять ответственность между участниками ИТ-решения, достигать стратегические бизнес-цели, иметь высокие конкурентные преимущества на рыночном пространстве.

Business consulting in the field of information technology includes a complex of services in optimization of an information infrastructure and system information security of the organization. In IT-company activity commercial risks. Management of risks in IT-consulting is realized on the basis of risk management methodology

The key word: Business consulting; information technology; management risk

Список литературы

1. Антохонова И.В., Полухина О.А. Об использовании информационных технологий и их влиянии на развитие экономики России// Вопросы статистики.2010.№5.С.61-67.
2. Арсеньев Ю.Н. Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес.М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
3. Буянов В.П. Рискология.М.: Экзамен, 2002.
4. Грабовый П.Г. Риски в современном бизнесе.М.:АЛАНС, 1994.
5. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации.СПб: Питер, 2002.
6. Конеев И.Р., Беляев А.В. Информационная безопасность предприятия СПб.: БХВ - Петербург, 2007.
7. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство.М.: ИНФРА-М, 2009.
8. Моделирование рискованных ситуаций в бизнесе/Под ред. Б.А. Лагоши.М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Прикладная информатика: справочник.М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.
10. Пыткин А., Солодяшкина И. О современном состоянии рынка консалтинговых услуг// Вопросы статистики.2006.№11.С.85-88.
11. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. М.: ЮНИТИ, 2007.
12. <http://www.gaexpert.ru>

Об авторе

Погонышева Д.А. – доктор педагогических наук, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой автоматизированных информационных систем и технологий Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК – 338.981

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ В КОМПАНИИ

Т.Г. Ребрина

В данной статье рассматривается эффективность маркетингового подхода к управлению в компании, ориентация управляющих подсистем при решении любых задач на внешних и внутренних потребителей, а также анализ данной эффективности.

Ключевые слова: маркетинговый подход, концепция маркетинга, анализ эффективности маркетинга.

Концепция маркетинга как концепция ориентации деятельности на внешних и внутренних потребителей несколько шире, чем в литературе по маркетингу, по области применения и уже по функциям маркетинга. Шире в том смысле, что ориентировать на потребителя нужно любую деятельность на любой стадии жизненного цикла объекта. Применяя системный подход, субъект управления должен обеспечивать высокое качество выхода данной системы (при условии высокого качества ее входа), который одновременно является входом другой системы — потребителя. Одним из компонентов (функций) такой системы, как отдел маркетинга, являются нормативы конкурентоспособности перспективного товара, который будет разрабатываться в дальнейшем научно-исследовательской организацией (НИО) и конструкторским бюро (КБ). Параметры конкурентоспособности товара:

- «Жесткие» параметры представляют комплекс регламентируемых показателей. Они включают следующие характеристики:

1. технические - это параметры назначения (свойства и функции товара, определяющие область его применения), эргономические параметры (характеризуют соответствие товара свойствам человеческого организма), конструктивные параметры (технологические решения, надежность, долговечность);

2. нормативные - параметры соответствия международным и национальным стандартам, нормативам, действующим на рынке, где данный товар предполагается продавать.

- «Мягкие» параметры характеризуют эстетические (дизайн, цвет, упаковку и т.п.) и психологические (престижность, привлекательность, доступность и т.п.) свойства товара.

Эти нормативы являются выходом системы маркетинга и одновременно входом следующей по ходу системы — НИО, обеспечивающей научное подтверждение технических решений или возможности достижения нормативов конкурентоспособности объекта. Выход системы НИО является входом системы КБ.

На «входе» отдела маркетинга — информация, кадры, нормативно-методические документы, технические средства и другие компоненты, необходимые для маркетинговых исследований. Если какой-нибудь из компонентов входа не будет отвечать требованиям качества процесса исследований в отделе маркетинга, то и качество «выхода» отдела маркетинга (например, результаты сегментации рынка, нормативы конкурентоспособности объекта, параметры организации продвижения объекта на рынок) не будет отвечать будущим требованиям потребителей. Значит, качество «входа» НИО по компоненту «нормативы конкурентоспособности будущего объекта» будет низким. На следующих стадиях в этом случае нерационально тратить средства, так как на «вы-

ходе» КБ документация на объект (в смысле качества товара и ресурсосбережения, а не качества чертежей) не будет отвечать требованиям конкурентоспособности. Как бы хорошо ни работали НИО и КБ, если «выход» отдела маркетинга низкого качества, то и «выход» КБ будет низкого качества.

Вместо систем отдела маркетинга НИО и КБ могут быть совершенно другие, но взаимосвязанные системы (т.е. входящие подсистемами в глобальную систему). Например, КБ -> технологический отдел -> отдел подготовки производства. Или отдел материально-технического обеспечения -> заготовительные цехи -> обрабатывающие цехи; технологический отдел -> инструментальный цех -> механический цех и т.д. Цепочек должно быть столько, сколько требуется для обеспечения (входа), производства (процессов) и выпуска товара (выхода) в соответствии с планами. При построении цепочек исходя из необходимости выполнения цели системы менеджмента в ходе проектирования организационной и производственной структур должны соблюдаться требования системного и комплексного подходов, принципы организованности системы менеджмента.

Если каждая система (подсистема) будет соблюдать концепцию маркетинга по ориентации любой деятельности на внешних и внутренних потребителей, то качество их выхода будет высоким и соответственно будет высоким качество выхода глобальной системы. Для реализации этой концепции необходимо сначала анализировать качество и взаимосвязи с внешней средой (и по возможности улучшать эти связи), принимать на основе анализа меры по обеспечению высокого качества входа и только потом повышать качество процесса в самой системе (т.е. стабилизировать управление, повышать его эффективность, организованность, качество). В настоящее время вместо маркетингового подхода в основном применяется производственный подход, ориентированный сначала на совершенствование технологии и организации в самой системе и только потом на улучшение остальных компонентов системы. Можно израсходовать миллионы долларов на развитие организационно-технического уровня производства фирмы и получить нулевой результат, если качество входа не отвечает требованиям обеспечения конкурентоспособности выхода системы.

Если проектно-конструкторская документация будет улучшаться незначительно, не претерпевая принципиальных изменений, то даже при совершенствовании технологий и организации производства результат будет нулевой. Казалось бы, концепция маркетинга проста, но ее игнорирование приводит к огромным потерям. Для реализации этой концепции необходимо пересмотреть старую и разработать новую систему менеджмента, научно-методические и нормативные документы по всем вопросам функционирования и развития фирмы.

Неправомерно в функции маркетинга включать проектирование и производство товара. Служба маркетинга должна принимать участие в разработке или согласовывать все упомянутые документы, оказывать методическую помощь всем службам в применении концепции маркетинга и выходить к руководству с предложениями о применении концепции по ориентации любой деятельности на внешних и внутренних потребителей. Эффективность маркетинга будет высокой при соблюдении научных подходов и принципов менеджмента.

Маркетинговый подход предусматривает ориентацию управляющей подсистемы при решении любых задач на внешних и внутренних потребителей. Выбор стратегии фирмы должен осуществляться на основе анализа существующих и прогнозирования будущих стратегических потребностей в данном виде товара или услуг, стратегической сегментации рынка, прогнозирования жизненного цикла будущих товаров, анализа конкурентоспособности товара фирмы и товаров конкурентов, прогнозирования их конкурентных преимуществ, прогнозирования механизма действия закона конкуренции. Выполнение перечисленных функций стратегического маркетинга является сложнейшей проблемой. Маркетинговый подход следует применять при решении любой задачи в любом подразделении фирмы и других объектов.

Маркетинговый подход реализуется в три этапа:

1. Рынки потребителей -> служба маркетинга фирмы (исследование службой маркетинга рынков и прогнозирование нормативов стратегической конкурентоспособности конечных товаров фирмы).
2. Служба маркетинга фирмы -> параллельно главные звенья до рынков потребителей (разработка и контроль нормативов стратегической конкурентоспособности компонентов системы от НИОКР до рынка).
3. Служба маркетинга -> НИОКР -> ОТПП -> производство -> сервис потребителей (установление системы взаимной ответственности за качество и эффективность своей деятельности).

В настоящее время маркетинговый подход на стадии формирования стратегии объекта применяется редко в связи со значительными трудностями в прогнозировании запросов потребителей, нежеланием большинства менеджеров и специалистов применять современные методы и подходы. Деятельность организации любой формы собственности должна начинаться со стратегического маркетинга (вход системы), а заканчиваться тактическим маркетингом (выход системы). Анализ эффективности маркетинга необходимо осуществлять в следующей последовательности:

- 1) разработка методики анализа эффективности маркетинга в конкретной организации;
- 2) издание приказа руководителя организации о проведении работ по анализу эффективности маркетинга, структуре службы маркетинга и т.д.;
- 3) формирование структуры службы маркетинга;
- 4) создание информационного центра службы маркетинга или организации в целом;
- 5) сбор данных, оценка и анализ критериев соответствия структуры организации концепции маркетинга;
- 6) сбор данных, оценка и анализ критериев соответствия управленческих и производственных процессов концепции маркетинга;
- 7) сбор данных, расчет и анализ показателей эффективности маркетинга в организации;
- 8) разработка, согласование и утверждение программы повышения эффективности маркетинга в организации на конкретный период;
- 9) организация внедрения программы.

Структура методики анализа эффективности маркетинга вытекает из перечисленных этапов и представля-

ется следующей:

- общие положения;
- структура, функции и задачи службы маркетинга организации;
- структура, функции и задачи информационного центра службы маркетинга;
- организация формирования экспертной группы и ее работы;
- состав критериев соответствия организационной структуры концепции маркетинга, их оценка и анализ;
- состав критериев соответствия управленческих и производственных процессов в организации концепции маркетинга, их оценка и анализ;
- порядок оценки и анализа эффективности маркетинга;
- порядок разработки, согласования и утверждения программы повышения эффективности маркетинга;
- организация внедрения программы повышения эффективности маркетинга;
- стимулирование повышения эффективности маркетинга;
- приложения.

Экспертную группу рекомендуется формировать из 5—7 высококвалифицированных специалистов, знающих менеджмент, маркетинг, экономику и технику. Желательно, чтобы в эту группу входили основной потребитель и менеджеры высшего звена (главные специалисты) организации. При проведении обязательной сертификации системы качества организации все члены экспертной группы должны быть сторонними.

На эффективность деятельности организации оказывает влияние множество факторов, удельный вес которых зачастую бывает трудно определить. Маркетинг (стратегический и тактический) оказывает влияние на все стороны деятельности организации. Так, от качества нормативов конкурентоспособности зависит эффективность НИОКР, инновационной деятельности. Качество рекламы во многом определяет интенсивность сбыта уже изготовленной продукции. Эффективность маркетинга лучше определять по каждому мероприятию. В целом внедрение мероприятий программы повышения эффективности маркетинга может привести к улучшению следующих показателей эффективности деятельности организации:

- прибыли в целом по организации, а также по отдельным видам товаров и рынкам;
- рентабельности продаж по видам товаров и рынкам;
- доли рынка по видам товаров;
- устойчивости функционирования организации.

In this article, author describes effectiveness of marketing management method in a company, managing subsystems orientation to external and internal consumers when solving any tasks, and makes the effectiveness analysis.

The key words: marketing approach, marketing concept, marketing effectiveness analysis.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. СПб.: Питер, 2006.- 347с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения. М.: ИНФРА-М, 2005.- 314с.

Об авторе

Ребрина Т. Г. – кандидат педагогических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, t.nasonova@bk.ru

УДК – 338

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Ю.В. Рыбакова

Значительную роль в формировании бюджета РФ играет электроэнергетическая отрасль. В статье отражено состояние электроэнергетики на современном этапе, рассмотрены основные проблемы, приведшие к ухудшению положения электроэнергетической отрасли, и предложены некоторые направления их решения.

Ключевые слова: электроэнергетическая отрасль, стратегические цели, тарифная политика.

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики, играющей значительную роль в формировании бюджета Российской Федерации. Отрасль обеспечивает электрической и тепловой энергией внутренние потребности народного хозяйства и населения, а также осуществляет экспорт электроэнергии в страны дальнего зарубежья и СНГ.

Все происходящее в российской электроэнергетике, так или иначе, затрагивает практически все отрасли экономики. Для стабильного экономического развития страны и обеспечения ее экономической безопасности рост производства электроэнергии должен обгонять рост производства во всех других отраслях страны. По производству электроэнергии Россия занимает четвертое место после США, Китая и Японии [1].

Современный электроэнергетический комплекс России включает почти 600 электростанций единичной мощностью свыше 5 МВт. Общая установленная мощность электростанций России составляет 220 тыс. МВт. Установленная мощность парка действующих электростанций по типам генерации имеет следующую структуру: 21% - это объекты гидроэнергетики, 11% - атомные электростанции и 68% - тепловые электростанции [3].

Более 90 % производственного потенциала электроэнергетики России объединено в Единую энергетическую систему (ЕЭС), которая охватывает всю населенную территорию страны от западных границ до Дальнего Вос-

тока и является одной из крупнейших в мире централизованно управляемых энергосистем.

Годовой объем производства электроэнергии в стране в 2009 году составил 978,6 млрд. кВт/ч, объем потребления за тот же период составил 964,4 млрд. кВтч. Около 70% в структуре потребления электроэнергии занимают промышленные потребители, более 20% - бытовой сектор.

В целом электрическая сеть России характеризуется большой протяженностью и наличием слабых связей, ограничивающих обмен электроэнергией. Более развита основная электрическая сеть в Европейской части, менее – на дальнем Востоке и в Сибири.

Основной потенциал электроэнергетики России был заложен в 20-30-е годы в рамках реализации плана ГОЭЛРО, который предусматривал масштабное строительство районных тепловых и гидроэлектростанций, а также сетевой инфраструктуры в центральной части страны. Отрасль получила дополнительный толчок благодаря строительству атомных электростанций и научным разработкам в области атомной энергии в 50-е годы.

Основные объекты электроэнергетики и энергетические мощности России были построены в советский период. В конце 80-х годов стали проявляться признаки замедления темпов развития отрасли: обновление производственных мощностей стало отставать от роста потребления электроэнергии. В 90-е годы объем потребления электроэнергии существенно уменьшился, наряду с этим процесс обновления мощностей практически остановился. По технологическим показателям российские энергокомпании серьезно отставали от своих аналогов в развитых странах, в системе отсутствовали стимулы к повышению эффективности, рациональному планированию режимов производства и потребления электроэнергии, энергосбережению, из-за снижения контроля за соблюдением правил безопасности и значительной изношенности фондов (60%) существовала высокая вероятность крупных аварий.

Из-за сложностей перестройки экономической и политической систем России, в отрасли отсутствовала платежная дисциплина («кризис неплатежей»), предприятия стали информационно и финансово «непрозрачными», был закрыт доступ на рынок новым, независимым игрокам.

Затратный принцип формирования тарифов, применяемый в электроэнергетике, не был оптимальным для отрасли в связи с переходом ее на конкурентные отношения, так как он не предоставлял стимулов к снижению издержек. Вариант включения инвестиционной составляющей в тариф не давал должного результата, так как при постоянном росте цен на электроэнергию, средств на инвестиционную деятельность выделялось все меньше.

Еще одной нерешенной проблемой в области тарифной политики остаётся перекрестное субсидирование промышленными потребителями населения, масштабы которых достигают огромных размеров.

Все это вызвало необходимость преобразований в электроэнергетике, которые создали бы стимулы для повышения эффективности энергокомпаний и позволили существенно увеличить объем инвестиций в отрасли. Иначе, при дальнейшем расширении внешнеэкономического сотрудничества, российские предприятия проиграли бы экономическое соревнование не только на зарубежных рынках, но и на внутреннем рынке страны.

С целью преодоления указанных трудностей Правительством РФ в начале 2000 годов был взят курс на либерализацию рынка электроэнергии, реформирование отрасли и создание условий для привлечения масштабных инвестиций в электроэнергетику [3]. Структура электроэнергетической отрасли России в 2000г. представлена на рис. 1

Основная цель реформирования электроэнергетики России – повышение эффективности предприятий отрасли, создание условий для ее развития на основе стимулирования инвестиций, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей [6].

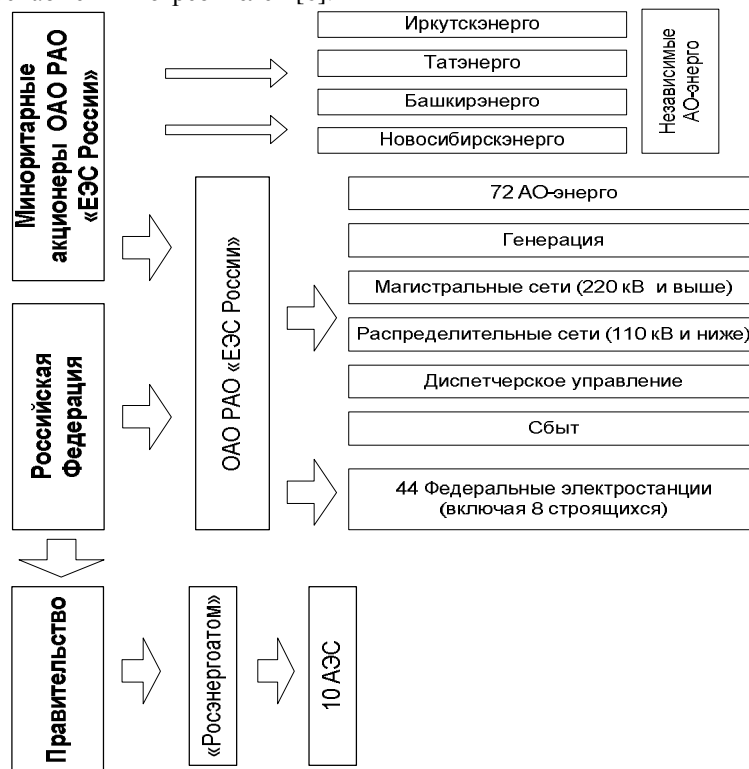


Рис. 1. Структура электроэнергетической отрасли в 2000 году

За последние годы в электроэнергетике России произошли радикальные преобразования: изменилась система государственного регулирования отрасли, сформировался конкурентный рынок электроэнергии, были созданы новые компании. Было осуществлено разделение естественно монопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций; вместо прежних вертикально-интегрированных компаний, выполнявших все эти функции, созданы структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности.

Магистральные сети перешли под контроль Федеральной сетевой компании (ФСК), распределительные сети интегрированы в межрегиональные распределительные сетевые компании (МРСК), функции и активы региональных диспетчерских управлений были переданы общероссийскому Системному оператору (СО ЕЭС). Активы генерации в процессе реформы объединились в межрегиональные компании двух видов: генерирующие компании оптового рынка (ОГК) и территориальные генерирующие компании (ТГК).

Одной из важнейших целей реформы являлось создание благоприятных условий для привлечения в отрасль частных инвестиций. В ходе реализации программ IPO и продажи пакетов акций генерирующих, сбытовых и ремонтных компаний, принадлежавших ОАО РАО «ЕЭС России», эта задача была успешно решена. В естественно монопольных сферах, напротив, произошло усиление государственного контроля [4].

В настоящее время на территории Российской Федерации действуют оптовый и розничные рынки электроэнергии.

На оптовом рынке осуществляют торговлю крупные поставщики и потребители электроэнергии, в том числе сбытовые компании, осуществляющие продажу приобретенной на оптовом рынке электроэнергии розничным потребителям. Формирование ОРЭМ пока не завершено.

Оптовый рынок электроэнергии и мощности по технологическим причинам разделен на несколько самостоятельных, почти или совсем не соприкасающихся между собой географических зон: первая ценовая зона (Европейская часть России и Урал), вторая ценовая зона (Сибирь), неценовые зоны.

На розничных рынках ключевой фигурой является гарантирующий поставщик – организация, закупаящая электроэнергию на оптовом рынке и реализующая ее розничным потребителям. Через гарантирующих поставщиков осуществляется трансляция свободных цен оптового рынка на розничные – поставщик обязан приобретенные по регулируемым договорам объемы электроэнергии поставлять по регулируемым тарифам, а купленную по свободным ценам продавать по свободной цене (при этом населению электроэнергия поставляется только по регулируемому тарифу).

Кроме гарантирующих поставщиков, на розничных рынках действуют энергосбытовые компании, которые полностью свободны в заключении договоров с потребителями и в установлении условий этих договоров, включая цены.

Контроль над функционированием ОРЭМ осуществляется Некоммерческим партнерством «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью» (НП «Совет рынка»). Членами Партнерства обязаны стать все участники оптового рынка. НП «Совет рынка» владеет 100% акций ОАО «АТС», а также 26% акций ЗАО «ЦФР» (остальные акции ЗАО «ЦФР» принадлежат ОАО «АТС»). ОАО «АТС» является организатором торговли на оптовом рынке электроэнергии и мощности (коммерческим оператором). ЗАО «ЦФР» выступает стороной в финансовых расчетах на оптовом рынке, а также выставляет участникам первичные платежные документы.

Проведение структурных реформ в энергетике России неразрывно связано с проблемами тарифообразования.

В современных условиях система тарифного регулирования должна отвечать ряду задач и требований, которые представлены на рисунке 2.

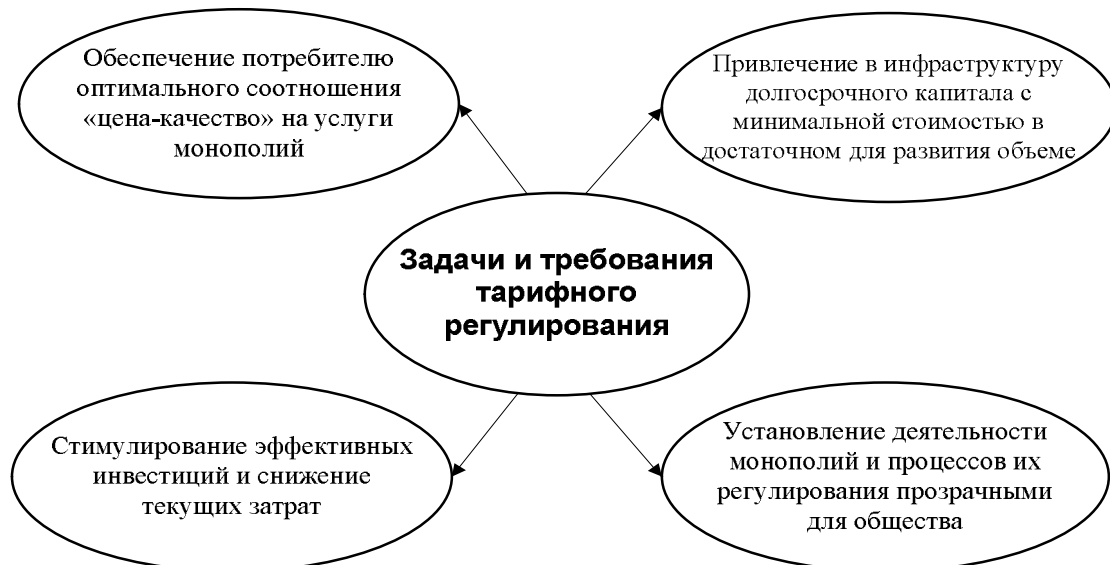


Рис. 2. Задачи и требования современной системы тарифного регулирования

Затратный принцип формирования тарифов не отвечает этим требованиям и морально устарел.

Обеспечить баланс интересов инвесторов, вкладывающих средства в инфраструктуру, и потребителей

позволяет внедрение нового метода RAB. RAB - regulatory asset base - метод доходности инвестированного капитала - принципиально новый для России метод регулирования инфраструктурных монополий, обеспечивающий долгосрочные прозрачные «правила игры» для инвесторов.

Подавляющее большинство компаний Холдинга МРСК уже перешло на регулирование тарифов методом доходности инвестированного капитала. В 2011 году тарифно-балансовые решения во многих регионах России подверглись корректировке. Тем не менее, RAB-регулирование остается приоритетным направлением для распределительного электросетевого комплекса, поэтому задача отрасли заключается в том, чтобы стабилизировать базовые долгосрочные параметры, закладываемые в тарифные модели сетевых компаний, что обеспечит дальнейшее устойчивое развитие электросетевой инфраструктуры.

Формирование оптового и розничного рынка электроэнергии, реструктуризация отрасли и реформа ценообразования оказывают положительный эффект на электроэнергетику и другие отрасли экономики (рис. 3).



Рис. 3. Эффект от проведения реформ в электроэнергетике России

За время преобразований были созданы условия для решения ключевой задачи реформы – создания конкурентного рынка электроэнергии (мощности), цены которого не регулируются государством, а формируются на основе спроса и предложения, а его участники конкурируют, снижая свои издержки.

Однако в современных условиях для достижения стратегических целей развития электроэнергетики России необходимо решать основные задачи, намеченные в Энергетической стратегии России до 2030 года (рис. 4).

Масштабы и темпы развития электроэнергетики страны в рыночных условиях будут определяться особенностями развития экономики, эффективностью энергоиспользования, динамикой цен на энергоносители и проводимой в отрасли тарифной политикой.

В случае реализации обозначенных задач, при дальнейшем совершенствовании правовой базы можно рассчитывать на укрепление надежности и улучшение качества электроснабжения потребителей, сдерживание темпов роста тарифа, а также снятие ряда инфраструктурных ограничений для развития экономики России.

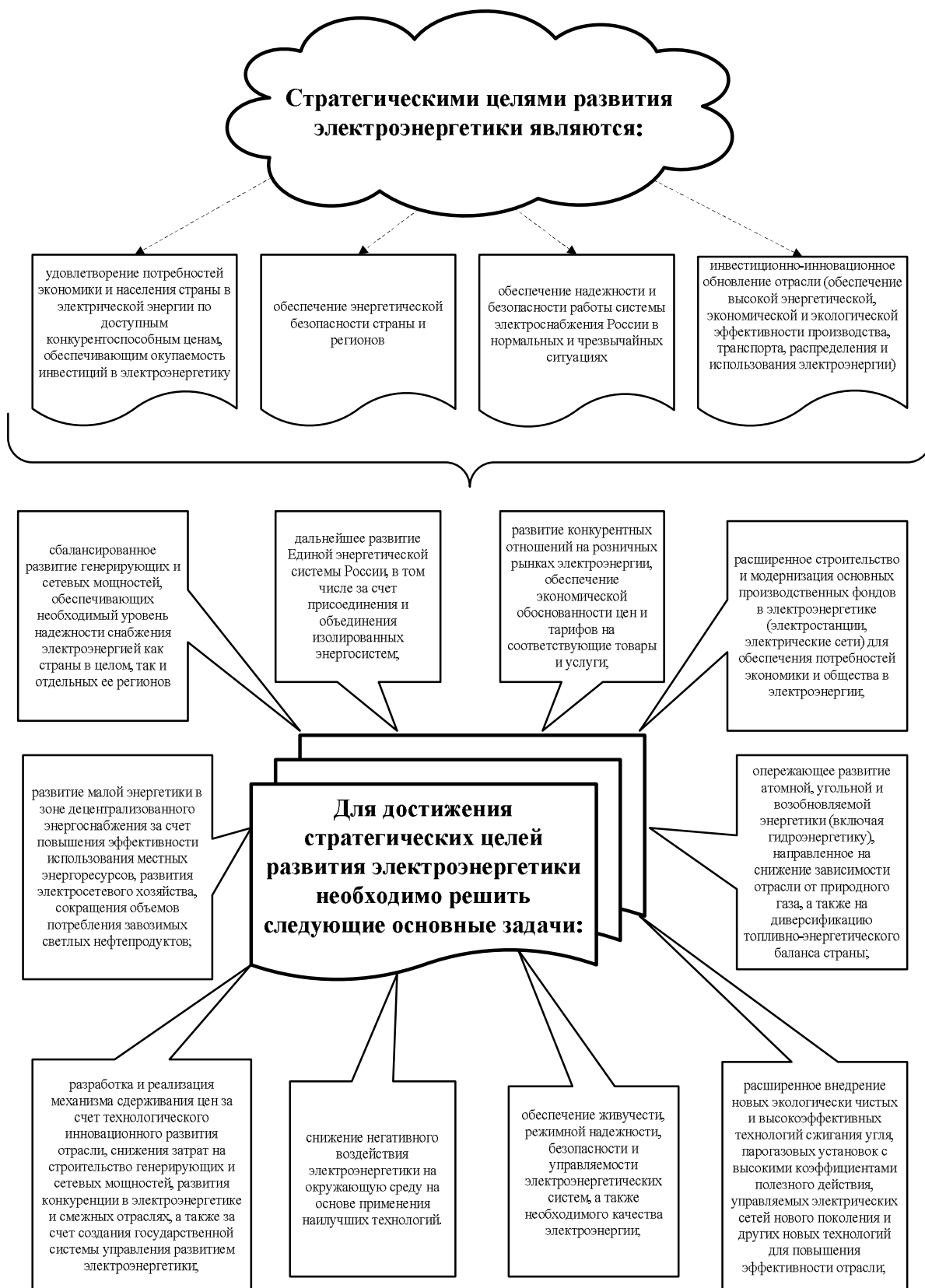


Рис. 4. Стратегические цели развития электроэнергетики и основные задачи, которые необходимо решить, для их достижения

The electricity branch is on importance in forming Russian Federation`s budget. This article says about condition of electricity in the modern period, about the main problems which determine worsening situation in electricity branch and also suggest solutions.

The key words: electricity branch, strategic target, tariff policy.

Список литературы

1. <http://iformatsiya.ru/tab1/27-vyrobotka-yelektroyenergii-v-stranax-mira.html> (Сайт Статистика стран мира).
2. Федеральный закон от 26.03.2003 №35-ФЗ «Об электроэнергетике» (в ред. Федеральных законов от 28.12.2010 N 401-ФЗ) [Электрон. Ресурс] Режим доступа: World Wide Web.URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. <http://minenergo.gov.ru> (Сайт Министерства энергетики Российской Федерации).
4. <http://www.energyland.info/> (Сайт Интернет-портал сообщества ТЭК).
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 11 июля 2001 г. № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации» (в ред. Постановления Правительства РФ от 01.02.2005 № 49).
6. <http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/reason/show.cgi?content.htm> (Сайт РАО «ЕЭС России»).
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. №1715-р «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года».

Об авторе

Рыбакова Ю.В. – соискатель Воронежского экономико-правового института, gyb07@online.debryansk.ru.

УДК – 338

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ И СТРАТЕГИЙ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

А.В.Таранов

В статье рассматриваются информационные стратегии развития промышленного предприятия в соответствии с объектами информационного менеджмента (внутренними и внешними), предлагаются направления совершенствования модели и стратегий информационного менеджмента.

Ключевые слова: *информационный менеджмент, модели, стратегии, совершенствование.*

В условиях возрастающей значимости информационных факторов как рычагов развития любой экономической системы, в связи с быстрым ростом потребности предприятий в информации любого уровня, а также в связи бурным развитием информационных технологий одним из важнейших этапов развития становится необходимость формирования информационного менеджмента как области научно-практической управленческой деятельности.

Под информационным менеджментом следует понимать управление информационной деятельностью предприятия с целью обеспечения эффективности работы предприятия в целом [1, с. 170].

Доработанная модель информационного менеджмента и основных его составляющих представлена на рис. 1.

В качестве основной *цели* информационного менеджмента выделяется необходимость разработки и реализации внутренней и внешней коммуникационной политики предприятия.

Выполнение поставленной цели требует решения следующих *задач*: разработки информационной инфраструктуры; формирования информационных потоков; создания и использования корпоративной информационной системы; системы информационной поддержки управленческих и научно-технических решений; информационного сопровождения инновационных проектов; информационного обеспечения системы управления качеством; построения внутрифирменной коммуникации, направленной на объединение персонала вокруг целей организации, и повышения профессиональной мобильности сотрудников; участия в продвижении товаров и услуг предприятия (работа с рекламистами, выставочная деятельность и т. д.); распространения инновационных и деловых предложений от лица предприятия; информационной поддержки делового сотрудничества; поиска и оценки надежности деловых партнеров; оповещения руководства и сотрудников о проводимых конкурсах, конференциях, выставках, о возможности повышения квалификации или переподготовки; содействия участию сотрудников организации в деятельности международных и национальных профессиональных ассоциаций, союзов, обществ; коммуникативного аудита, осуществляемого для определения результативности коммуникационной политики, проводимой организацией.

Коммуникативный аудит предполагает изучение сообщений о предприятии, распространяемых от его лица, в научных учреждениях - установление активности участия специалистов в жизни международного профессионального сообщества, "вклада" предприятия в развитие научных направлений; определение уровня информированности персонала и его удовлетворенности существующей системой внутрифирменной коммуникации, востребованности и полезности передаваемых сообщений.

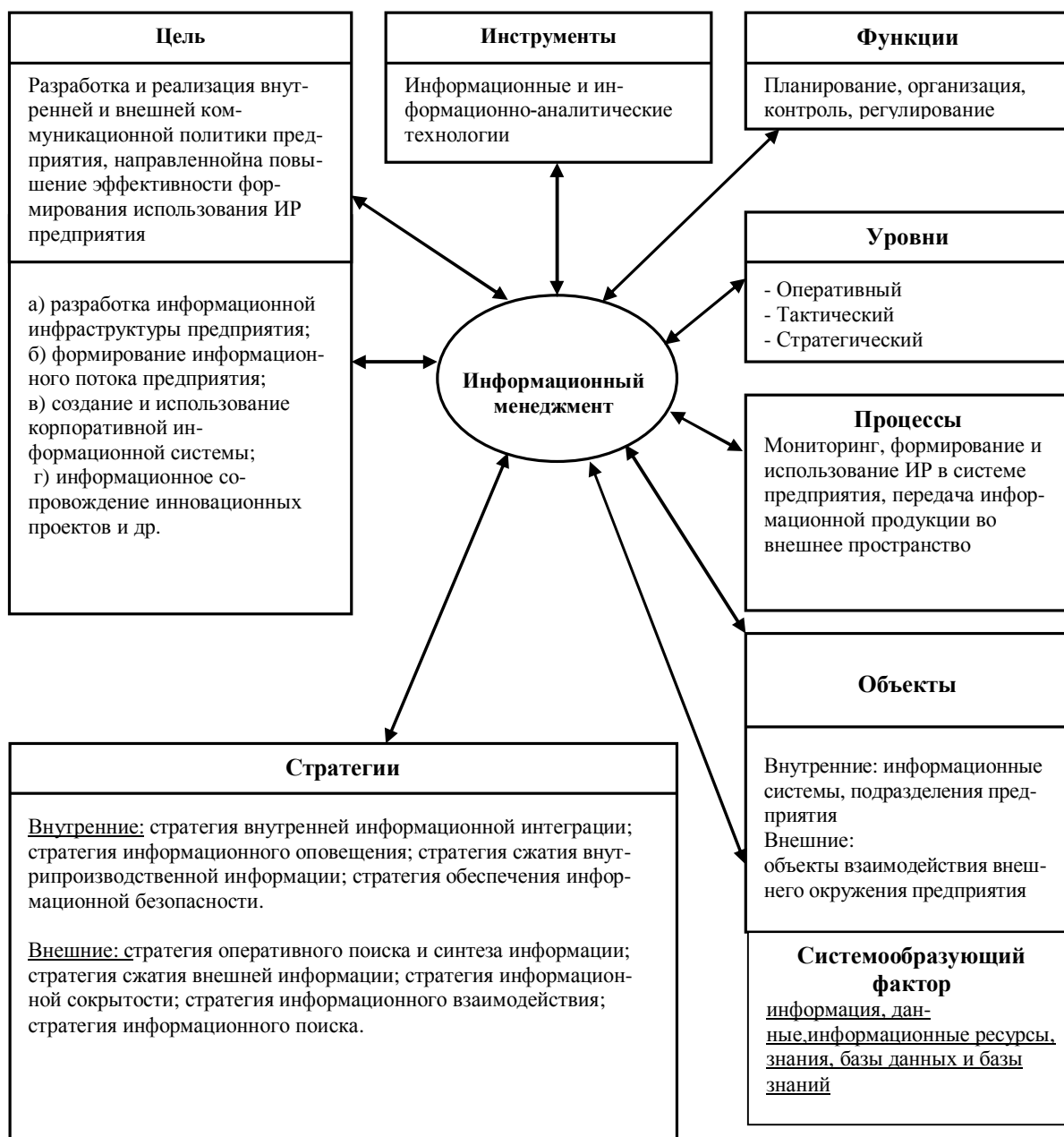


Рис. 1. Модель информационного менеджмента

В качестве *процессов* информационного менеджмента выделяются: получения, формирования и использования информационных ресурсов на предприятии. Информационный менеджмент предприятия характеризуется тремя основными процессами (получение информационных данных или ресурсов из внешнего окружения; изготовление информационного продукта; передача продукта во внешнюю среду). Все три процесса являются жизненно важными для организации, и, если хотя бы один из процессов прекращается, организация не может существовать. Таким образом, положение информационного управления внутри организации предполагает рассмотрения хотя бы одной из трех возможных точек зрения: точку зрения процессов, происходящих внутри организации; с позиции процессов включения организации во внешнюю среду; с точки зрения осуществления информационной деятельности.

Уровни осуществления информационного менеджмента - оперативный, тактический, стратегический. *Объектами* информационного менеджмента являются внутренние подразделения предприятия и его информационные системы и внешние структуры (поставщики, потребители, конкуренты и т.п.). *Инструментами* информационного менеджмента должны стать информационные и информационно-аналитические технологии.

Основные информационные стратегии развития предприятия, учитывающие специфические особенности информации, а также особенности ее проявления в системе промышленного предприятия, следует формировать в соответствии с объектами информационного менеджмента (внутренние и внешние). Основные типы стратегий могут быть сформулированы следующим образом.

Системообразующий фактор: информация, данные, информационные ресурсы, знания, базы данных и базы знаний.

Внешние стратегии:

- стратегия оперативного поиска и синтеза информации (стратегия формирования знаний). Оперативное использование информации о новейших научно-технических решениях позволяет формировать инновационную политику фирмы - внедрение заимствованных или разработку собственных новшеств;

- стратегия сжатия внешней информации: наблюдается постоянное увеличение объема потока сообщений, передаваемых по традиционным и электронным каналам, при уменьшении рецептурности отдельных документов, т. е. роста объема внешнего информационного потока. Сжатие внешней информации до уровня обеспечения эффективности ее использования во внутрипроизводственных условиях является одной из важнейших информационных стратегий инновационного развития;

- стратегия информационной открытости. Отсутствие информационной прозрачности является одним из основных препятствий, ограничивающих доступ инвестиций, в том числе и иностранных, в развитие отечественных предприятий;

- стратегия информационного взаимодействия (логистическая стратегия). Организация эффективного информационного взаимодействия всех участников процесса производства и реализации продукции позволяет обеспечить снижение постоянных расходов при условии, что предприятие использует свое влияние для создания клиентского капитала, а не для банального давления на поставщиков и посредников с целью увеличения своей чистой прибыли;

- стратегия информационного захвата. Сутью данной стратегии является создание информационного фантома предприятия с целью социального манипулирования общественным сознанием;

- стратегия построения «виртуального предприятия»: необходимо интегрировать все бизнес-процессы в виртуальной информационной интернет-пространство;

- стратегия постоянного совершенствования внешней информационной политики предприятия, т.е. искусства управления сообществами, сферами деятельности, связанная с отношениями между социальными и бизнес-группами, сутью которой является определение форм и содержания деятельности.

Внутренние стратегии:

- стратегия внутренней информационной интеграции. Процессы эффективного формирования и использования ИР возможны только на основе интеграции внутренних и внешних информационных потоков предприятия;

- стратегия информационного оповещения. Внешняя информация и информация, распространяемая от лица предприятия, не всегда полностью трансформируется во внутреннюю - предназначенную для оповещения персонала. Только осознание важности мотивации, приобщения сотрудников к делам предприятий, объединения их на основе общих ценностей, использования партнерского, а не командного стиля управления изменяет взгляды на внутриорганизационную коммуникацию. Стало очевидным, что целенаправленно формируемая внутренняя коммуникационная политика способствует: совместной выработке представлений о миссии и ценностях организации; разделению персоналом целей и задач предприятия при их восприятии как лично-значимых; снижению иерархических перегородок, учету мнений и настроений персонала; созданию в коллективе системы "раннего предупреждения" кризисов и конфликтов; предотвращению слухов, домыслов, неизбежно возникающих при дефиците информации и приводящих к тому, что работник перестает идентифицировать себя с предприятием; подготовке людей к неизбежным изменениям, повышению их профессиональной и социально-психологической мобильности; сохранению истории и традиций, выступающих в роли социальной эстафеты и рождающих чувство гордости за свое предприятие.

- стратегия сжатия внутрипроизводственной информации. Целью стратегии является повышение информативности при снижении объемов информации при ее движении по вертикали управления "снизу - вверх". Результат - повышение оперативности и качества принимаемых решений на всех уровнях управления;

- стратегия обеспечения информационной безопасности. Цель реализации стратегии заключается в создании систем обеспечения защиты процессов формирования и использования информационных ресурсов как внутри предприятия, так и за его пределами.

- стратегия непрерывного совершенствования архитектуры информационной системы: в условиях быстро меняющейся глобальной рыночной экономики необходимо постоянно дорабатывать ИС для сохранения конкурентоспособности по сравнению с ИС предприятий-конкурентов.

- стратегия управления качеством бизнес-процессов предприятия: так как информационная система является «нервной системой» организации [2, с. 53], то информационная система становится системой управления качеством на предприятии.

Таким образом, одним из определяющих условий развитие и совершенствование информационного менеджмента на современных предприятиях должны стать преобразования форм и основ деятельности информационных подразделений в направлении: усиление связей между входящими, внутренними и исходящими потоками информации; расширение и усложнение функции; системной и комплексной координацией усилий со многими другими подразделениями предприятия.

In article considered improvement a model and strategy of information management.

The key words: Information management, model, strategy, improvement.

Список литературы

1. Ашмарина, С.И. Методология формирования и использования информационных ресурсов на промышленных предприятиях/ С.И. Ашмарина. М.: РГБ, 2006. 390 с.
2. Гейтс, Б. Бизнес со скоростью мысли/Б. Гейтс. М.: Эксмо-Пресс, 2001. 378 с.
3. Гринберг, А. С. Информационный менеджмент/ А. С. Гринберг, И. А. Король. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 320 с.

4. Годин, В.В. Управление инновационными процессами в информационных системах организаций/В.В. Годин. М.: РГБ, 2005. 380 с.
5. Годин, В.В. Управление информационными ресурсами/В.В. Годин, И.К. Корнеев. М.: ИНФРА-М, 2004. 460 с.
6. Костров, А. Н. Основы информационного менеджмента / А.Н. Костров. М.: Финансы и статистика, 2005. 220 с.
7. Карминский, П.В. Информатизация бизнеса/П.В. Карминский, В.М. Нестеров. М.: Финансы и статистика, 2004. 370 с.
8. Кравченко, Т.К. Современные информационные технологии/ Т.К. Кравченко. М.: ГУ-ВШЭ, 2004. 290 с.
9. Минс, Г. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе. Какими будут компании в XXI веке/Г. Минс, Д. Шнайдер. М.: Альпина Паблишер, 2005. 150 с.
10. Applegate, L. M. Corporate information systems management: the issues facing senior executives./ L. M. Applegate, F.W. McFarlan, J. L. McKenney.- Irwin, 2006. 230 с.

Об авторе

Таранов А. В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, sahapismo@list.ru

УДК – 338.439

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

И.А. Тачкова

Рассматриваются резервы повышения эффективности использования сырья в отраслях пищевых производств как основа роста конкурентоспособности отечественной продукции.

Ключевые слова: сырьевая база, резервы экономики сырья, издержки производства, конкурентоспособность продукции.

Предприятия отраслей пищевой промышленности перерабатывают большое количество сельскохозяйственного сырья, поэтому рациональное его использование является важнейшим фактором совершенствования и увеличения сырьевой базы.

Сырьевой базой предприятий практически всех отраслей пищевой промышленности является сельское хозяйство – составная часть агропромышленного комплекса, одна из основных отраслей экономики России. Исключение составляют рыбная и соляная отрасли, поскольку являются частью добывающей промышленности.

Сельскохозяйственное сырье имеет ряд особенностей, существенно влияющих на экономику и организацию отраслей пищевых производств. Оно дорогостояще, трудоемко, многокомпонентно, малотранспортабельно, возобновляемо и в ряде случаев взаимозаменяемо, что определяет необходимость рационального размещения предприятий, осуществления производства на эффективной комбинированной основе, интеграции со смежными отраслями и экономии сырьевых ресурсов. Улучшение организации сырьевых зон перерабатывающих предприятий за счет специализации и концентрации производства, максимального приближения поставщиков сырья к заготовительным пунктам – важный резерв экономии сырья, поскольку позволяет уменьшить расстояние перевозки малотранспортабельного сырья, применять наиболее совершенные и современные методы распределения сельскохозяйственного сырья, что отражается на его качестве и уменьшении потерь [2].

Другой особенностью сельскохозяйственного сырья является сезонный характер производства. С неравномерным поступлением в течение года сельскохозяйственного сырья связана сезонность производства в сахарной, мясной, молочной, консервной, крахмало-паточной, спиртовой и других отраслях пищевых производств. В то же время сезонность производства таких отраслей, как пиво-безалкогольная, производство мороженого, вызвана во многом колебаниями спроса на продукцию.

Неравномерность поставок сельскохозяйственного сырья отражается на большинстве показателей работы предприятий сезонных отраслей пищевых производств: плохо используются основные производственные фонды, образуются излишки рабочей силы, снижается производительность труда, увеличиваются капиталовложения. Резко выраженная сезонность производства обуславливает необходимость создания дополнительных производственных мощностей, складских помещений, холодильных емкостей для хранения сырья и готовой продукции, что сказывается на увеличении конечной отпускной цены продукции.

Длительное время в России сельское хозяйство и пищевая промышленность развивались, обособленно и достаточно эффективно, поскольку до определенного периода преимущества разделения труда и отраслевой специализации обеспечивали высокие темпы роста производства сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов.

Однако со временем были созданы объективные предпосылки для получения тех же объемов продукции при меньших издержках производства, следствием чего стала интеграция данных отраслей и всех технологически взаимосвязанных производств в единый агропромышленный комплекс (АПК). Основная цель создания АПК состоит в сведении к минимуму потерь во всех звеньях технологической цепи – выращивании, уборке, хранении, транспортировке, переработке, сбыте, а также пропорциональном совместном развитии всех отраслей АПК как составной части единого народнохозяйственного комплекса путем четкой координации и нацеленности на конечного потребителя.

Рациональное использование сырья и материалов — основа снижения издержек производства, цены реализации и увеличения конкурентоспособности отечественной продукции в целом, в чем заключается народ-

нохозяйственная значимость рационального и эффективного их использования. По степени эффективности использования сырьевых и материальных ресурсов Россия примерно в два раза отстает от экономически развитых стран, что во многом объясняет высокую стоимость производства отечественной продукции и ее низкую конкурентоспособность в ценовом отношении [3].

В связи с высоким удельным весом затрат на сырье и материалы в структуре себестоимости пищевых предприятий любая их экономия обеспечит снижение себестоимости товарной продукции. При больших объемах выпускаемой продукции даже небольшая экономия сырья на пищевых предприятиях даст ощутимые результаты, а с увеличением масштабов производства и дальнейшим динамичным их развитием значимость каждого процента экономии сырья и материалов будет возрастать адекватно. Так, сокращение потерь в производстве только на 0,1% дает экономию в масштабах страны по муке до 10 тыс. тонн, по сахару до 35 тыс. тонн.

В отраслях пищевых производств, связанных с выделением в процессе производства полезного продукта из сырья, необходимо повышать выход продукции за счет наиболее полного извлечения готового продукта (растительного масла из масличных семян, крахмала из картофеля и кукурузы, сахара из сахарной свеклы и т. д.) и сокращения потерь продуктов, получаемых в процессе брожения (спирта, выделяемого из картофеля, патоки и зерна, виноматериалов из винограда, пива из солода, сока из плодов и ягод и т. д.).

Большие резервы повышения эффективности использования сырья находятся в направлении комплексного использования сырья, которое позволяет не только расширить ассортимент и увеличить объем выпускаемой продукции, но и снизить себестоимость и повысить рентабельность продукции. Использование вторичных ресурсов сырья на месте путем комбинирования или на специализированных предприятиях позволит расширить сырьевую базу пищевых предприятий.

В части сглаживания влияния сезонного фактора и обеспечения равномерной загрузки предприятий сезонных отраслей пищевых производств возможны следующие направления:

- изменение сроков созревания и поступления сельскохозяйственного сырья на промышленную переработку;
- совершенствование условий и методов хранения скоропортящегося сырья;
- широкое внедрение в производство сортов сельскохозяйственных культур с различными сроками созревания;
- расширение ассортимента продукции, вырабатываемой во внесезонное время, при соблюдении специализации производства;
- рациональное комбинирование родственных предприятий и производств на базе комплексной переработки основного сырья и вторичных продуктов производства [1].

Совершенствование сырьевой базы отраслей пищевых производств тесно связано с развитием агропромышленного комплекса, и, прежде всего сельского хозяйства.

Для увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции и сырья необходимо использование следующих мер:

- развитие материально-технической базы сельского хозяйства;
- совершенствование технологии производства ведущих сельскохозяйственных культур;
- снижение энергоемкости производства продукции сельского хозяйства и животноводства;
- устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;
- создание благоприятных условий для инвесторов, обеспечение льготного кредитования сезонного производства и сезонной заготовки сырья.

Важным направлением улучшения сырьевой базы отраслей пищевых производств является повышение урожайности сельскохозяйственных культур, по которому Россия отстает от многих экономически развитых стран мира. По размерам посевных площадей на душу населения Россия занимает одно из ведущих мест в мире, однако российское население не полностью обеспечено отечественными продуктами питания, что негативно влияет на продовольственную безопасность страны. Сельскохозяйственные угодья используются непродуктивно, а урожаи, даже с учетом климатических особенностей России, сравнительно низки.

Наряду с повышением урожайности и улучшением качества сельскохозяйственного сырья большое значение имеет его сбережение на всех этапах производства, транспортировки, хранения и переработки, что способствует увеличению выхода конечной продукции с одного гектара земли.

Таким образом, основные направления расширения сырьевой базы пищевых предприятий – это интенсификация производства, повышение урожайности, улучшение технологических качеств сельскохозяйственного сырья.

На государственном уровне возможно проведение следующих мероприятий по улучшению эффективности функционирования отраслей агропромышленного комплекса, в частности сельского хозяйства:

- проведение финансового оздоровления предприятий и отраслей и реструктуризация задолженностей;
- восстановление с учетом рыночных условий системы страхования;
- создание финансово-кредитной системы обслуживания товаропроизводителей;
- создание федерального фонда зерна и организация государственного регулирования зернового хозяйства;
- мобилизация государственных кредитных ресурсов для обеспечения целевого финансирования аграрного сектора;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в производство, расширение системы лизинга необходимой сельскохозяйственной техники.

Reserves of increase of efficiency of use of raw materials in branches of food manufactures as bases of increase of competitiveness of a domestic production are considered.

The key words: a raw-material base, reserves of economy of raw materials, production costs, competitiveness of production.

Список литературы

1. Ланин Г.А. Экономика предприятий пищевой промышленности. М.: Альфа-Пресс, 2007. 168 с.
2. Магомедов М.Д., Заздравных А.В. Экономика пищевой промышленности: Учебник. М.: Дашков и К, 2010. 232 с.
3. Магомедов М.Д. Управление качеством в отраслях пищевой промышленности. М.: ИТК «Дашков и К°», 2008. 376 с.
4. Рой Л.В. Анализ отраслевых рынков. М.: Инфра М, 2009. 440 с.

Об авторе

Тачкова (Игнатовская) И.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, inn2080@yandex.g

УДК – 330.341

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ – ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

А.Г. Титов, Н.И. Ермашкевич

Поставленные перед страной задачи по модернизации экономики требуют адекватной системы информационного обеспечения. Таким образом, можно утверждать, что качественная и эффективная система информационного обеспечения является важнейшим фактором модернизации экономики.

Ключевые слова: функциональные стадии, уровни, информационная структура, виды информации, кадровый потенциал.

В процессе реализации программы модернизации экономики в значительной степени возрастает роль и значение совершенствования информационной системы как стержня достижения поставленных целей.

В этих условиях для организации оптимальной системы управления на всех уровнях вертикали управления экономикой необходима четкая система сбора, обработки, движения и хранения информации, ее полнота и качество отображения состояния объектов управления. Требованиями, предъявляемыми к информации, является объективное отражение состояния управляемой системы, своевременное выявление отклонений от реализации принятых решений и обеспечение оптимального функционирования организации. Решение данной проблемы в большинстве случаев на протяжении длительного периода осуществляется все возрастающей численностью аппарата управления. Так, например, численность работников высшей вертикали правительства страны резко возросла и у Председателя Правительства за последние годы в разы выросло число заместителей. А это, в свою очередь, вызывает необходимость создания дополнительных управленческих звеньев и так по всем уровням управления. По нашему мнению, под информацией следует понимать количественное и качественное отражение состояния объектов, предметов, явлений и процессов в живой, неживой природе и в социальных коллективах. Поэтому к исследованию и построению схемы информационной системы необходимо подходить, учитывая два аспекта, которые являются в тоже время и двумя общими условиями оптимизации информации и, следовательно, направлениями повышения эффективности управленческого труда. Первое условие - отнесение информации к качеству одного из основных элементов управленческой деятельности. Оно предназначается как для закрепления функциональных стадий и объема выполняемых по ним работ, так и для реализации работ по каждой из функциональных стадий. Существующий подход к функциям управления в настоящее время не отвечает требованиям, характеристике и ответственности, предъявляемым к деятельности всех уровней и звеньев управления.

Нами выделяются девять функциональных стадий управления, выполнение которых в полном объеме обеспечивает эффективность деятельности каждой организации и звена управления. Такими функциональными стадиями выступают: планирование, учет, анализ, контроль, отчетность, взаимосвязи, регулирование, права и ответственность каждого из руководителей. Поэтому эффективной можно считать лишь ту информационную систему, которая соответствует всем девяти стадиям управления и перечню выполняемых основных видов работ и обязанностей по каждой функциональной стадии управления.

Проведенными исследованиями установлены виды и количество выполняемых работ на примере экономических служб Брянского автомобильного завода. В процессе исследования были определены и обоснованы выполняемые ими важнейшие виды работ, осуществляемые экономическими службами предприятий и организаций. Это планово-экономический отдел (ПЭО); отдел труда и заработной платы (ОТиЗ); отдел совершенствования организации и управления (ОСОУ); финансовый отдел (ФО) и бухгалтерия (таблица 1).

Управленческие функциональные стадии и выполняемые по ним работы взаимосвязаны и взаимозависимы между подразделениями, а также сверху вниз и снизу вверх по уровням и звеньям управления и по горизонтали. Это и создает необходимые условия для построения дерева целей по каждой управленческой функциональной стадии. Эффективность функционального подхода к управленческой деятельности подтверждается получаемым значительным экономическим эффектом не только от снижения временных затрат, но и снижения затрат хозяйственной деятельности.

Таблица 1

Анализ количества выполняемых работ в экономических подразделениях предприятий

Наименование управленческих функций	Количество работ, выполняемых службой					Итого
	ПЭУ	ОТиЗ	ФО	ОСОУ	Бухгалтерия	
Планирование	18	24	29	23	16	110
Учет	5	5	17	13	32	72
Контроль	5	15	10	14	25	69
Анализ	9	20	16	11	16	72

Руководство	16	34	25	25	66	166
Отчетность	4	7	4	8	37	60
Взаимосвязи	139	78	54	62	434	767
Права	6	7	7	13	10	43
Ответственность	5	8	7	9	15	44
Итого:	207	198	169	178	651	1403

При разработке управленческих функциональных стадий и выполняемых по ним работ для экономических подразделений использовались материалы проведенных научных исследований, а также был обобщен уже накопленный практический опыт, как у нас в стране, так и за рубежом. Как показали исследования и накопленный опыт, эффективность деятельности экономических служб определяют 1403 основных видов работ по девяти функциональным стадиям, что составляет около 85% регламентированных видов работ. Таким образом, впервые в отечественной практике благодаря функциональному подходу достигнут оптимальный уровень регламентации системы экономического управления производством, а благодаря этому созданы условия для качественного и количественного совершенствования хозяйственной деятельности.

Вторым важнейшим условием является организация и совершенствование информационной системы на основе иерархических уровней управления.

Исследование и анализ практического опыта позволили нам выделить семь иерархических уровней управления, к которым относятся следующие руководители (таблица 2).

Таблица 2

Иерархические уровни управления

№ п/п	Занимаемая должность	Уровень управления
1	Руководитель предприятия, объединения	I
2	Технический директор (гл. инженер), заместители и помощники руководителя предприятия, объединения	II
3	Заместители технического директора (гл. инженера), директора (начальники) производств, директора филиалов, гл. специалисты	III
4	Заместители директоров (начальников) производств, филиалов, заместители главных специалистов	IV
5	Заместители нач. цехов, отделов, служб	V
6	Начальники бюро, лабораторий, смен, участков, механики и энергетики цехов	VI
7	Руководители групп, секторов, мастера	VII

Уровень, занимаемый работником в иерархической структуре управления, определяется величиной воздействия принимаемых решений на определенную категорию работников.

Уровневый подход предоставляет значительные возможности для повышения эффективности управления и управленческого труда на основе:

- четкого распределения решаемых вопросов как по уровням управления, так и между работниками одного уровня;
- определения перечня и объема необходимой информации для выполнения функциональных обязанностей;
- более обоснованного требования к образовательному уровню и практическому стажу работников;
- сокращения избыточности информации, функционирующей в сфере управления, и затрат на ее сбор и обработку;
- приведения к оптимальному соотношению численности подчиненных у каждого руководителя;
- значительного сокращения временного цикла принятия решения;
- обеспечения четкой регламентации труда в сфере управления и решения других вопросов.

Такой подход, как показала практика, позволяет: устранить имеющиеся недостатки в организации труда в управлении; получить значительный экономический эффект от реализации выше указанных предложений.

При уровневом подходе создаются оптимальные условия закрепления конкретной информации на каждом уровне управления и каждым отдельным работником. Таким образом, информация, используемая в процессе управленческой деятельности, выступает «орудием» воздействия руководителя на конкретные процессы хозяйственной деятельности.

Для реализации возлагаемых на руководителей функций управления необходима классификация информации по видам и значению. В свою очередь, классификация создает возможность в большей мере конкретизировать информационное обеспечение процессов управления, а также отслеживать и анализировать информационные потоки.

Наиболее широкое распространение получили два основных направления классификации информации.

В первом случае, информация классифицируется по видам: экономическая, научно-техническая, социальная, организационная и политическая. При этом все приведенные виды информации имеют больше общих характеристик, чем отличительных особенностей.

Во втором случае, информация классифицируется по содержанию: статистическая, оперативно-отчетная, планово-экономическая, бухгалтерско-финансовая; классификация по материально-техническому снабжению, по капитальному строительству, кадрам и т.д. Кроме того, информация имеет еще два вида: внешняя и внутренняя.

Таким образом, информация при классификации должна учитывать особенности управленческого труда исходя из единых предпосылок, включающих содержание, характер, направление, представление, возникновение и назначение [1, с.23].

Классификация устанавливает подразделение информации по видам и формам:

1. По назначению: директивная, плановая и отчетная.
2. По характеру: постоянная, переменная и разовая.
3. По направлению движения: входящая и исходящая.

4. По отображению: письменная и устная.
5. По возникновению: первичная и производная.

Основные направления повышения эффективности управленческого труда путем совершенствования информационной системы управления представлены авторской схемой (рисунок 1) [2, с.37].



Рис. 1 - Основные направления повышения эффективности управленческого труда путем совершенствования информационной системы

Совершенствование информационной системы включает следующие направления действия: наличие информационного потенциала на основе технических и практических навыков у руководителей; сокращение шумовой информации (избыточной); механизация и автоматизация процессов обработки информации; упорядочивание маршрутов движения информации; повышение эффективности и качества информации; ликвидация излишних совещаний и сокращение участников.

Апробация предложенной схемы в производственных условиях позволила снизить величину затрат на управление в себестоимости продукции.

Problems on economics modernization put forward in front of the country require an adequate system of informative maintenance. Thus one can affirm that qualitative and effective system of informative maintenance is a main part of economics modernization.

The key words: functional stages, levels, informative structure, kinds of information, staff potential.

Список литературы

1. Граничин О.Н., Княев В.И. Информационные технологии в управлении. М.: Интернет-университет информационных технологий, 2008.
2. Титов А.Г. Вопросы совершенствования организации управления производством в условиях НТП. Киев: КННХ, 1977. 164 с.

Об авторах

Титов А. Г. – кандидат экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Ермашкевич Н. И. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 383

ФАКТОРЫ РОСТА АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.Д. Шафронов, О.Н. Юркова

В статье дан анализ состояния экономики сельскохозяйственных предприятий Брянской области. Рассмотрены основные факторы и направления роста аграрной экономики региона.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, прибыль, уровень рентабельности, инновации, инвестиции, чистый дисконтированный доход, факторы роста аграрной экономики.

За годы реформ резко сократился производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий Брянской области. Так, за 1990-2009 гг. из сельскохозяйственного оборота выведено 40 млн га посевных площадей, а среднегодовая численность работников сельского хозяйства уменьшилась более чем на 3 млн человек. За этот период энергетические мощности отрасли снизились в 3,6 раза, а поголовье крупного рогатого скота в 2,8 раза, в т.ч. коров в 1,9 раза. Приходится констатировать также и то, что Россия не достигла даже дореформенного уровня сельскохозяйственного производства. В 2009 г. объем сельскохозяйственного производства страны к его уровню 1990 г. составил лишь 86,7%.

Тенденция снижения производства еще сильнее проявилась в сельскохозяйственных предприятиях Брянской области. Так, в 2010 г. по сравнению с 1990 г. среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве уменьшилась на 86,4%, площадь сельскохозяйственных угодий – на 26,3%, в том числе пашни – на 23,9%. За это время численность крупного рогатого скота сократилась на 82,7%, коров – на 72,7%, свиней – на 76,5, а овец и коз – на 29,9%. Ныне этот сектор производит к уровню 1990г. только 41,2% сельскохозяйственной продукции (табл. 1). К сожалению, другие сектора агросферы области не компенсируют этот недобор. В 2010 г. индекс физического объема сельскохозяйственной продукции по хозяйствам всех категорий (по отношению к 1990 г.) составил лишь 65%.

Таблица 1.

Динамика производственного потенциала и объема продукции в сельскохозяйственных предприятиях

	1990	1995	2000	2005	2010	2010 в % к 1990 г
Число предприятий	479	492	500	435	455	94,9
Среднегодовая численность работников, тыс.чел.	138,9	94,1	59,1	21,4	19,0	13,6
из них: занятых в с/х производстве	123,0	85,2	53,8	19,6	18,2	14,8
Энергообеспеченность, л.с.	471,0	449,0	182,5	121,3	90,4	19,2
Сельскохозяйственные угодья, тыс. га	1747	1470	1452	1390,2	1287,2	73,7
Пашня, тыс. га	1224	1106	955	918,1	931,2	76,1
Численность крупного рогатого скота, тыс. гол	778,5	458,5	236,7	173,8	135,1	17,3
В том числе:						
коров, тыс. гол.	225,0	174,3	97,4	70,9	61,4	27,3
свиней, тыс. гол.	365,0	138,8	34,5	29,6	85,4	23,5
овец и коз, тыс. гол	7,7	0,4	1,0	2,8	5,4	70,1
Индекс физического объема сельскохозяйственной продукции (в сопоставимых ценах)	100	41	22,2	24,5	41,2	41,2

В настоящее время крестьянские (фермерские) хозяйства производят – 6,9%, личные подсобные хозяйства – 49,2%, а сельскохозяйственные предприятия – только 43,9 % общего объема продукции сельского хозяйства.

Что касается урожайности, то в 2010 г. она по всем культурам (кроме зерновых и сахарной свеклы) была выше дореформенного уровня. При этом более высокие показатели здесь достигнуты по яйценоскости кур, а также по среднемесячному привесу крупного рогатого скота и свиней. Но уровень таких важных показателей как урожайность зерновых культур и надой на одну корову остались низким. Он соответственно составили 11,9 ц/га и 2875 кг.

На экономику сельскохозяйственных предприятий Брянской области, как и в целом по отрасли, негативное воздействие оказало ухудшение условий производства. Диспаритет, снижение технико-технологического уровня производства и материальной заинтересованности работников привело к тому, что аграрный сектор области, начиная с 1994г. и включительно по 2003г., был убыточным. Только в 2004г. сельскохозяйственные предприятия области сумели закончить год с небольшой прибылью, которая составила в сумме 19,2 млн руб. при уровне рентабельности 0,6%. В последующие годы произошло заметное улучшение экономики сельскохозяйственных предприятий – в 2010 г. их балансовая прибыль и уровень рентабельности возросли до 1489 млн руб. и 19,7% (табл. 2).

Таблица 2.

Результативность сельскохозяйственных предприятий Брянской области

Показатели	1990	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Число предприятий, ед.	474	560	525	648	442	442	455
Из них убыточных	-	368	406	408	204	102	97
Их доля в общем количестве, %	-	73,6	77,3	62,9	46,2	23,1	21,3
Балансовая прибыль, убыток (-), млн руб.	500	-202,0	-341,5	19,1	55,4	739,1	1489
в том числе субсидии, млн руб.	-	74,4	126,4	201,1	298,8	882,7	1555
Уровень рентабельности, убыточности, %	43,5	-10,4	-14,1	0,6	1,5	135	19,7
Среднемесячная оплата труда, руб	284	544	1101	1888	3170	6156	8097

Как показывают данные таблицы, общая экономическая ситуация улучшилась прежде всего за счет роста субсидий. В 2010 г. субсидии (из всех бюджетов) возросли к уровню 2006 г. более чем в 5 раз и составили 1555 млн руб. Кроме того, положительное влияние на результаты производства оказали: более совершенная финансово-кредитная политика, развитие лизинга и страхования, создание крупных предприятий. Однако при этом экономическое положение остается сложным: 21,3% хозяйств области убыточны, размер кредиторской задолженности всех предприятий агросферы достиг 11,8 млрд руб., что на 34% превысил их объем годовой денежной выручки.

Сейчас важно максимально использовать не только производственные, но и коммерческие возможности ресурсного потенциала предприятий, ибо в конкурентной борьбе побеждают те, у кого лучшая техника, технология и организация производства. Ныне успешное развитие каждого предприятия может быть обеспечено лишь на основе внедрения в производство достижений научно-технического прогресса, т.е. инноваций. Об этом

убедительно свидетельствует опыт работы одного из лучших хозяйств Брянской области – ООО «Дружба» Жирятинского района. Хозяйство специализируется на производстве зерна, картофеля свинины. В 2010г. урожайность зерновых культур здесь составила 25 ц/га, картофеля – 199 ц/га, среднесуточный привес свиней на выращивании и откорме – 587 грамм. Это дало возможность получить продукцию с низкими издержками производства и, следовательно, с высоким уровнем его рентабельности. В хозяйстве получено 172,6 млн руб. прибыли при уровне рентабельности 63,2%. При этом все виды сельскохозяйственной продукции (кроме говядины и молока) оказались прибыльными. Уровень рентабельности зерна, картофеля и свинины в ООО «Дружба» соответственно составил 13; 274,1 и 56,8%. По выходу валового дохода с гектара земли и производительности труда ООО «Дружба» превышала среднеобластные показатели в 6,1 и 1,8 раза. Получению столь высоких результатов способствовали прогрессивные технологии и действенные формы материального стимулирования, активная маркетинговая деятельность.

Как показал анализ, многие хозяйства области не полностью используют возможности роста прибыльности за счет картофелеводства. Так, колхоз «Авангард» Стародубского района, имея 45 га под этой культурой, ежегодно от реализации картофеля получает лишь от 0,5 до 1 млн руб прибыли. Считаем, что хозяйству необходимо специализироваться на производстве раннего картофеля, а для этого необходимы дополнительные инвестиции в эту отрасль.

Инвестиции в конечном счете реализуются в форме инвестиционных проектов. Конечно, при оценке эффективности инвестиций в агросфере следует использовать дисконтирование – технический прием, позволяющий учесть уценку денег во времени и привести к текущей стоимости расходы и доходы, возникшие в разное время. При этом текущая стоимость определяется путем деления их будущей стоимости на $(1+i)^t$ (1+процентная ставка) в степени, равном количеству лет от начала инвестиционного проекта. В финансовом анализе за ставку дисконта берут типичный процент, под который данная фирма может занять финансовые средства. Чистая приведенная стоимость (ЧДД) характеризует общий абсолютный результат инвестиционного проекта. Ее определяют как разницу между текущей предельной стоимостью доходов и расходов по следующей формуле:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t},$$

где: $B_t - C_t$ – выгода от проекта в году t ; i – ставка дисконта; n – число жизни инвестированного проекта.

Рассмотрим разработанный с нашим участием инвестиционный проект по производству раннего картофеля в колхозе «Авангард» с циклом жизни четыре года. Этот проект можно рассматривать как отраслевую региональную модель, поскольку его использование возможно во всех районах Брянской области.

Производство картофеля осуществляется на площади 25 га. Причем в первом году его инвестиционного цикла проводятся следующие работы: 1) агроклиматическое обследование участка с целью установления количества азота, фосфора и калия в почве; 2) проведение известкования кислых почв (из расчета 6 т/га); 3) в начале июня после уборки ранних культур осуществляется посев люпина (норма высева 3,5 ц/га), а затем в начале октября осуществляется заправка зеленых удобрений, что равнозначно внесению в почву органических удобрений в размере 30 т/га;

4) производство, транспортировка и разбрасывание по всей площади торфонавозных компостов (30 т/га).

Общие затраты инвестиций в расчете на гектар площади картофеля будут равны 27 тыс. руб., и кроме того, затраты на агрохимическое обслуживание составят 11 тыс. руб. (они войдут в текущие расходы). Что касается размера текущих расходов, то они взяты из годового отчета и увеличены с учетом возросших затрат на применение большого объема органических удобрений, а также размера инфляции. С учетом этого они возросли с 10,2 до 17,5 тыс. руб. в расчете на гектар культуры.

Во втором году жизненного цикла проекта намечено выполнение следующих работ: 1) покупка элитных семян (сорта «Удача», «Брянский ранний», «Жуковский ранний», «Пригожий-2»), исходя из нормы высева равной 35 ц/га; 2) приобретение и внесение в почву минеральных удобрений прежде всего «Нитрофоски» из расчета 5 ц/га; 3) приобретение и использование эффективных средств защиты клубней и посевов картофеля от вредителей и болезней; 4) возделывания картофеля осуществляется по интенсивной, ресурсосберегающей технологии с учетом природно-климатических условий Брянской области.

Во втором году инвестиции составят 28 тыс. руб./га, а текущие затраты с учетом уборки и реализации дополнительного урожая картофеля 18 тыс. руб. При этом используются семена картофеля собственного производства первой и второй репродукции. В третьем и четвертом году реализацией инвестиционного проекта предусмотрено внесение в почву в расчете на гектар 60 т торфонавозных компостов и 5 ц минеральных удобрений. Размеры инвестиций в третьем и четвертом году будут одинаковы и составят 40 тыс. руб./га, а текущие затраты 20 и 22 тыс. руб.

На этой новой технологической основе намечено получить урожайность раннего картофеля во втором, третьем и четвертом году инвестиционного цикла 170; 210 и 230 ц/га. Это значит, что выручка от реализации картофеля (при цене реализации 20 руб./кг) с гектара составит соответственно 340; 420 и 460 тыс. руб. Всего с 25 га площади картофеля будет получено продукции 30,5 млн руб. при затратах 6,16 млн руб. (табл. 3).

Следовательно, общая прибыль от производства раннего картофеля составила 24,3 млн руб., а срок окупаемости проекта – 2 года. Дальнейшие расчеты показали, что реализация проекта позволит получить чистый дисконтированный доход в размере 12 млн руб., а уровень рентабельности производства картофеля, рассчитанного на базе дисконтированных величин, составит 343%.

Таблица 3

Размеры прибыли и чистого дисконтирования дохода от реализации инвестиционного проекта

Год	Доходы (В ₁), тыс. руб.	Затраты, тыс. руб.				Чистые выгоды (В ₁ -С ₁), тыс. руб.	Фактор дисконтирования (1+i) ^t	ЧДД, тыс. руб.	Дисконтированные, тыс. руб.	
		Инвестиции	Текущие затраты	Плата за кредит	Всего (С ₁), тыс. руб.				доходы	расходы
1	0	675	438	169	1282	-1282	0,800	-1025,6	0	1025,6
2	8500	700	450	175	1325	7175	0,641	4599,2	5448	849,3
3	10500	1000	500	250	1750	8750	0,513	4488,7	5386,5	897,8
4	11500	1000	550	250	1800	9700	0,409	3967,3	4703,5	736,2
Итого	30500	3375	1938	844	6157	24343		12029,6	15538,5	3508,9

Итак, как показывают данные таблицы 3, уже на втором, третьем и четвертом годах инвестиционного цикла прибыль от производства и реализации картофеля составит соответственно 7,2; 8,8 и 9,7 млн руб. и превысит достигнутые результаты хозяйства в целом по всей экономике. Таким образом, рост инвестиций в прогрессивные технологии, и в частности, в производство раннего картофеля позволяет существенно улучшить финансовую устойчивость каждого сельскохозяйственного предприятия и отрасли в целом.

Сегодня высокоэффективная работа предприятий возможна лишь на основе:

- формирования оптимальной производственной структуры;
- организации системы управления технологическим процессом путем планирования полного набора технологических операций для получения необходимой урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
- организации системы управления затратам на основе составления технологических карт и контроля затрат, обеспечивающих их экономию;
- организации внутрихозяйственного расчета и системы оплаты, устанавливающую тесную связь оплаты с конечными результатами труда;
- разработки действенной инновационной системы и мотивации труда.

Конечно, для улучшения экономической ситуации в отрасли требуется активная помощь со стороны государства. Это касается в первую очередь поддержки финансовой устойчивости аграрного производства путем субсидирования процентных ставок по средне- и долгосрочным кредитам, компенсации части затрат по договорам страхования, списания и пролонгации части долгов предприятий. В условиях отраслевого диспаритета цен важно обеспечить компенсацию части затрат на приобретение материально-технических ресурсов. Решение многих проблем будет зависеть от того, насколько активизируются действия государства по регулированию аграрной сферы экономики.

The article analyzes the economical state of Bryansk oblast agricultural enterprises. The author deal with the basic factor and growth trend of the region's agricultural economy.

The key words: agricultural enterprises, margin, marketability level, innovations, investments, net discount profit, agricultural economy growth factors.

Об авторах

Шафронов А.Д. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени акад. И.Г.Петровского, ecomvest.bgu@yandex.ru

Юркова О.Н. – кандидат экономических наук, старший преподаватель Брянской государственной инженерно-технологической академии, yurkova_olga@mail.ru

УДК – 332.12

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Т.А Якушкина

В статье рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся совершенствования механизма управления экономикой региона за счет автоматизации, изменение отношения к человеческому капиталу, и, как следствие, модели занятости.

Ключевые слова: механизмы управления экономикой региона, повышение управленческого потенциала, внедрение высоких технологий, концепция экономики, основанная на знаниях.

Проводимые в России преобразования направлены на формирование социально ориентированной рыночной экономики. В числе приоритетных целей в этой области можно выделить обеспечение права человека на достойный труд, улучшение качества жизни населения путем повышения эффективности отечественной экономики. Одно из основных направлений социального и хозяйственного развития региона становится общество, основанное на знаниях. Потенциал развития всего общества зависит от доступности населения к объему информации и уровню знаний, а так же возможности реализации знаний в процессе управления регионом в общих интересах.

За последние годы произошли существенные изменения в перераспределении рабочей силы между секторами экономики. Наблюдается динамика уменьшения роли промышленности и сельского хозяйства. Развитие

механизмов эффективного управления региональной экономикой за счет автоматизации, внедрения высоких технологий требует все меньшей доли общественного труда, а значительная, если не большая часть занятого населения перетекает в сферы информации и услуг [1,5] (таблица 1).

Таблица 1.
Распределение занятых по основным отраслям российской экономики, по данным БТР (1990 и 2008 гг.) и ОНПЗ (1992 и 2008 годы) (%)*

Отрасли экономики	БТР		ОНПЗ	
	1990 г.	2008 г.	1992 г.	2008 г.
Промышленность	30,3	21,5	31,2	24,0
Сельское и лесное хозяйство	13,2	10,8	13,3	9,4 (6,7)**
Строительство	12,0	7,9	7,6	7,5
Транспорт	6,6	6,6	8,4	1,6
Связь	1,2	1,4		6,5
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	7,8	17,2	8,1	15,6
ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания	4,3	4,8	3,8	4,8
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	5,6	7,1	5,9	7,3
Образование	7,9	9,0	8,3	9,1
Культура и искусство	1,7	1,9	1,4	1,7
Наука и научное обслуживание	3,7	1,8	2,8	1,2
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,5	1,4	0,9	1,5
Управление	2,1	4,8	4,2	7,1
Другие отрасли	3,1	3,8	4,1	2,6

* Использована классификация ОКОНХ.

** В скобках приведена оценка доли занятых в сельском и лесном хозяйстве при исключении лиц, производящих продукцию в ЛИХ для реализации на рынке.

Хотя самой крупной отраслью экономики, как и прежде, остается промышленность (в ней, по имеющимся оценкам, сосредоточено порядка 22—24% всех работников), по сравнению с дореформенным периодом ее вклад в совокупную занятость резко уменьшился - почти на 9 п.п. Обратный процесс наблюдался в торговле, вклад которой в совокупную занятость, напротив, увеличился на 9 и. п. Это позволило ей переместиться на второе место в списке отраслей по численности работников, так что сегодня она аккумулирует значительно большую долю рабочей силы, чем сельское хозяйство, строительство или транспорт и связь. Заметно возросла также доля занятых в государственном управлении (в настоящее время здесь трудится приблизительно каждый двадцатый работник). Примерно по одному дополнительному процентному пункту «прибавили» за годы реформ здравоохранение, образование и финансы, тогда как ЖКХ и культура сохранили свое представительство практически на дореформенном уровне. Распределение российских работников по трем агрегированным секторам - первичному (сельское хозяйство и примыкающие к нему отрасли), вторичному (добывающая и обрабатывающая промышленность, строительство, газо-, электро- и водоснабжение) и третичному (сфера услуг) в начале и в конце рассматриваемого периода (1990 и 2008 годы) представлено в таблице 2. Сюда же включены оценки по странам Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Германии. (Отметим, что при их получении в целях сопоставимости применялась международная классификация отраслей ISIC-3.)

Таблица 2.
Секторальная структура занятости в экономике различных стран, 2008 год (в %)*

Страны	Первичный сектор	Вторичный сектор	Третичный сектор
Болгария	9,7	33,1	57,2
Венгрия	5,3	32,8	61,9
Польша	18,0	28,8	53,2
Румыния	31,6	31,2	37,2
Россия (1990 г.)	13,9	40,1	46,0
Россия (2008 г.)	10,2	29,8	60,0
Германия	2,3	30,8	66,9

* Использована классификация ISIC-3.

Источник: Yearbook of Labour Statistics / ILO. Geneva: International Labour Office: Geneva. 2008.

Дореформенную российскую экономику, когда во вторичном секторе было сконцентрировано свыше 40% всех занятых, можно было по праву считать сверхиндустриализированной. Но в пореформенный период доля этого сектора уменьшилась на 9 п.п. - до 31%. За то же время доля занятых в сфере услуг увеличилась почти на 14 п.п., и сегодня здесь сосредоточено уже 60% всех российских работников. Сравнение с другими странами приводит к достаточно неожиданным выводам. Оказывается, что по масштабам занятости в сфере услуг Россия вплотную приблизилась к Германии (отставание менее 7 п.п.). Более того, из стран ЦВЕ только Венгрию можно поставить в этом отношении рядом с Россией. Таким образом, несмотря на то, что в большинстве стран ЦВЕ реформы, по общему мнению, проходили успешнее, чем в России, с точки зрения секторальной структуры занятости наша страна сегодня находится ближе к «западноевропейскому стандарту», чем они. Разумеется, это не исключает существования серьезных деформаций внутри самой сферы услуг.

По сравнению с другими странами российская структура занятости оказывается резко смещена от «рыночных» услуг в пользу социальных. С точки зрения распределения рабочей силы доминирующим сектором российской экономики выступает сектор услуг, где сосредоточено почти 2/3 всех занятых.

При поступательном развитии экономики изменение структуры занятости обычно происходит в результате роста производительности и насыщения потребностей определенного уровня. Это позволяет высвободить часть работников для удовлетворения более высоких потребностей и обуславливает сдвиги в отраслевой и профессионально квалификационной структуре рабочей силы как в экономике в целом, так и внутри крупных секторов.

Согласно концепции Э. Тоффлера [7] "мир сегодня стоит на пороге грандиозных социальных перемен, технических и культурных нововведений. Технологические сдвиги оказывают кардинальное воздействие на все стороны социальной жизни. Меняется содержание труда, в сотни раз возрастает его производительность. Микроэлектронная революция и информационные технологии увеличивают мощь человеческого интеллекта. По существу рождается новый цивилизационный уклад, в котором принципиально иными будут сферы труда, управления и досуга".

С появлением концепции экономики, основанной на знаниях, изменяются условия ведения бизнеса; возникают новые профессии и рабочие места, новые сетевые формы организаций; меняется функционирование традиционных отраслей; создаются гибкие формы и виртуальные трудовые коллективы; организации освобождаются от непрофильной деятельности путем передачи ее временным работникам или сторонним организациям; меняется отношение к человеческому капиталу, и, как следствие, изменяется и модель занятости. [4].

Новая концепция экономики основанная на знаниях позволяет более эффективно использовать трудовой потенциал, рассматривая интеллект человека как сферу производства новых идей - определяющее средство производства экономики. В XXI в. человек признан не фактором производства, а рациональным экономическим агентом, уникальным нематериальным активом, способным к саморегулированию и саморазвитию. От работника требуются уникальные морально-психологические, индивидуальные качества, а труд как экономическая категория и основополагающий процесс производства заменяется творчеством. Администрирование деятельности в форме бизнес-процессов уже недостаточно: нужно побуждать человека к творчеству через его заинтересованность в эффективной работе, помогать ему накапливать знания и получать компетенции [3]. На смену объектно-субъектной схеме управления приходит схема сотрудничества и взаимного влияния субъекта на объект и объекта на субъект (субъектно-субъектная).

М. Кастельс считал, что для экономики, основанной на знаниях, будет характерна не массовая безработица, а предельная гибкость, подвижность работы, индивидуализация труда и, наконец, высокосегментированная социальная структура рынка труда.

В сфере занятости можно выделить четыре области, где за последнее время произошли крупные изменения: объем имеющейся работы; условия, на которых эта работа предлагается; доходы, которые она приносит; а также гарантия занятости и дохода. Границы деятельности предприятий вследствие слияний, приобретений, передачи заказов субподрядчикам находятся в постоянном движении, что тоже способствует снижению стабильности рабочих мест. Многие специалисты считают, что занятость в целом стала менее стабильной.

К основным характеристикам современной системы занятости можно отнести следующее [2]:

- вытеснение сельскохозяйственной занятости;
- постоянное сокращение традиционной промышленной занятости;
- развитие сферы услуг и их растущая диверсификация как источника рабочих мест;
- быстрый рост управленческих, профессиональных и технических рабочих мест;
- относительная стабильность существенной доли занятости в розничной торговле;
- модернизация профессиональной структуры во времени, с более высоким ростом доли занятий, которые требуют высшей квалификации и высокого уровня образования, по сравнению с ростом категорий низшего уровня.

В условиях растущей конкуренции и с учетом технологического прорыва в реальном секторе экономики многие фирмы предприняли функциональную перестройку своей внутренней организации и политики по отношению к рабочим и служащим. Передовые методы организации труда чаще всего связаны с производственной сферой. Новая система затрагивает в первую очередь конфигурацию организации, методы управления производственными потоками, гарантии качества на всех этапах внутренней деятельности фирмы (кружки качества или тотальное управление качеством), сокращение потерь ресурсов и товарных запасов.

В последние три десятилетия в мире разворачивалась новая парадигма производительности труда. Эта парадигма, сформировавшаяся в компании Тойота и опирающаяся на "физическое" измерение производительности труда, ориентирована на рост в условиях экономики, основанной на знаниях, когда вместо массового производства однородного продукта при гарантированном спросе требуется гибкое производство - небольшими партиями, под индивидуальные потребности клиента. В классической формуле производительности труда - "больше продукта в единицу времени на одного работающего" - акцент сместился с объема выпуска на затраты и потери, с количества на качество труда.

Новое качество рабочей силы образуется в результате двух взаимосвязанных процессов: во-первых, развития творческих элементов и способностей человека и, во-вторых, формирования нового отношения к труду. Оба указанных процесса связаны с коренным изменением менталитета субъектов хозяйственной деятельности и нации в целом, что должно проявляться в выдвигании на первый план трудовой мотивации и деловой творческой активности индивидуумов [8]. Накопление знаний, развитие науки, создание новых технологий и наукоемких производств неизбежно повышает требования к общеобразовательному уровню и профессиональной квалификации каждого отдельного работника, все более смещая акцент на развитие его духовных способностей как непременное условие способности к труду. В структуре рабочей силы в целом происходит сдвиг в том же направлении, т.е. доля работников умственного труда возрастает с одновременным изменением содержания самого труда: носители уникальных знаний и опыта в любой сфере общественного производства стали получать доходы, несоизмеримые со средней оплатой персонала в той или иной отрасли. Потребности в рабочей

силе стали выражаться не столько в количественных, сколько в качественных показателях. В связи с тем что работа в производственной сфере становится все более наукоемкой, от рабочих и служащих требуются позитивное восприятие новых технологий и адаптация к ним, умение работать в коллективе и решать многочисленные задачи по мере их поступления.

По словам Л. Туроу, "по мере увеличения предложения образованной рабочей силы люди обнаруживают, что они должны повышать свой образовательный уровень хотя бы для поддержания однажды достигнутого дохода. Если они не выполнят этого, это сделают за них другие, а те найдут двери своей работы закрывшимися" [9]. Повышение роли знаний и информации в производственном процессе выдвинуло на первый план систему образования. Процессы переобучения и переквалификации постоянны на предприятиях и осуществляются за их счет.

Практически все крупные предприятия обладают своими учебными базами. Работник в свою очередь для того, чтобы соответствовать предъявляемым требованиям, должен обладать способностью к обучению, переквалификации. Многочисленные исследования показали, что работник, обладающий общим культурным запасом, намного более восприимчив к новым знаниям, более адекватно реагирует в тех или иных ситуациях и обладает большим творческим запасом [6].

Главная идея всех инноваций в управлении производством - повышение не только профессионального уровня, но и ответственности работников, а также степени их участия в процессе принятия разного рода решений. Отдельные работодатели развитых стран, опираясь на понятие «развитие человеческого потенциала», реорганизуют производство параллельно с повышением уровня безопасности труда.

Обеспечивая трудящимся гарантии безопасности труда, они ожидают от рабочих гибкости и лояльности. В конечном счете это приводит к повышению производительности и качества труда, а также к созданию новых современных рабочих мест.

Формирование механизмов управления экономикой объясняется тем, что человечество вступает в совершенно новую эпоху своего существования - общество, основанное на знаниях, что вызывает коренные преобразования в политике, экономике, культуре, труде, личной жизни каждого человека.

In article the pressing questions, concerning perfection of the mechanism of management by economy of region at the expense of automation, change of the relation to the human capital, and, as consequence, employment models are considered.

The key words: *mechanisms of management of region economy, increase of administrative potential, introduction of high technologies the concept of economy based on knowledge*

Список литературы

1. «Группа восьми» в цифрах. 2009. Стат. сб. / Росстат. М., 2009. 131 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
3. Краснова В. Русская мечта: умное производство // Эксперт. 2010. N 18(703). С. 36 - 42.
4. Новиков А. Постиндустриальное общество - общество знаний // Высшее образование в России. 2008. N 3. С. 108 - 118.
5. Россия и страны мира. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. 361 с.
6. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. Изд. 2-е. М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2010. 192 с.
7. Тоффлер Э. Третья волна: Пер. с англ. М.: ООО "Издательство АСТ", 2004. 781 с.
8. Шамрай Ю. Инновации и повышение конкурентоспособности национальной экономики: современный подход // Проблемы теории и практики управления. 2009. N 2. С. 67 - 74.
9. Thurow L. Education and Social Policy // The Public Interest. Summer 1972. P. 79.

Об авторе:

Якушкина Т.А. – кандидат экономических наук, доцент БГИТА, начальник отдела операционного обслуживания финансового управления Брянской области taiaYk@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК – 338.49 + 658

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОГО ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

И.И. Афанасьева

В статье рассмотрены проблемы функционирования институциональной инфраструктуры логистической системы экспортоориентированного зернового производства, раскрыты особенности развития ее основных элементов в современных условиях.

Ключевые слова: институциональная инфраструктура, логистическая система, зерновое производство.

Инфраструктура логистической системы экспортоориентированного зернового производства играет важную роль в нивелировании диспропорций в экономике, так как ее развитие обеспечивает увеличение объемов производства продуктов питания, сырья для легкой и пищевой промышленности, спрос на продукцию машиностроения, а также рост занятости.

Вместе с этим стабильность развития самой логистической системы во многом детерминировано действием внешних факторов, а именно сложившимся комплексом институциональных условий.

В нашем исследовании под инфраструктурой логистической системы экспортоориентированного зернового производства будем рассматривать совокупность видов деятельности, образующих организационно-техническую систему, обеспечивающую обслуживание процесса движения потоков зерновых ресурсов и сопутствующих им финансовых и информационных потоков от производителя к потребителю с учетом экспортной направленности.

Инфраструктура логистической системы экспортоориентированного зернового производства, также как и любая другая инфраструктура [1] представлена следующими элементами: отрасли транспорта, складское, элеваторное и тарное хозяйство, государственные и общественные организации и учреждения, призванные выполнять регулируемую функцию.

В целом совокупность указанных элементов можно представить тремя комплексами: производственно-коммерческий, транспортный, институциональный.

Производственно-коммерческий комплекс обеспечивает функциональную деятельность звеньев логистической системы (приемка, послеуборочная обработка, хранение, реализация зерновых ресурсов).

Транспортный комплекс обеспечивает бесперебойное движение зерновых ресурсов. Институциональный комплекс обеспечивает правовые рамки и условия функционирования элементов производственно-коммерческого и транспортного комплексов, выполняет регулируемую функцию.

Учитывая значительное влияние институтов на функционирование различных систем в экономике, важно отметить, что входит в состав созданных в обществе институтов.

Согласно работе Д. Норта [2], к таким институтам относятся, во-первых, формальные нормы (конституция, законы, прецеденты, административные акты); во-вторых, неформальные нормы (традиции, обычаи, социальные условности, стереотипы поведения); в-третьих, механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (судебная система).

Основоположником современного институционализма считают Т. Веблена [3], его последователями были Дж. Гобсон, Дж. Гэлбрейт и др. экономисты [4, с. 29].

Центральной категорией концепции институционализма являются «экономические институты», представляющие собой феномены хозяйственной жизни, связи и отношения устойчивого характера, т.е. являются «обычаями» и закрепляются в форме «институтов», образующих основу общества. К ним относятся: частная собственность, государство, семья, профсоюзы, конкуренция, монополии и т.п. В целом система институтов образует определенный тип цивилизации.

Институты являются ключом формирования эффективных взаимоотношений между обществом и экономикой, что в свою очередь оказывает влияние экономический рост либо стагнацию и упадок. Таким образом, институты выступают фундаментальными факторами функционирования и репродуктивно-поступательного развития экономических систем в долгосрочной перспективе.

Применительно к специфике нашего исследования под институтами будем рассматривать законодательные и нормативные акты органов государственного управления в рамках современной экономической политики, контракт, договор, коммерческие, некоммерческие организации, выполняющие определенные социально-экономические функции, а также неформализованные нормы и правила, принятые в современной экономической системе. В состав организаций включены политические органы, экономические структуры, общественные и образовательные учреждения (клубы, ассоциации, общественные организации).

Важно установить закономерности институциональных изменений, т.е. необходимо исследовать качественные характеристики экономической системы в перспективе. Для этого следует выявить и понять факторы, определяющие воздействие институтов на экономику, точнее на экономические события и поведение хозяйственных игроков.

Уникальным образом трансформирующие экономическую систему институты находят отражение в поливариантном представлении потенциальной производительности общества, запасов знаний и организационных конструкций.

Закономерностью развития институциональной инфраструктуры логистической системы экспортоориентированного зернового производства является опережающий рост числа, размеров и влияния корпоративного аг-

робизнеса в условиях несовершенства экономической, политической, юридической, фискальной базы, что препятствует полноценному включению таких хозяйствующих структур в общий перечень вопросов, являющихся основной выработки и реализации внешнеполитической стратегии государства.

Российские аграрные корпоративные структуры создаются с целью более эффективного воспроизводства и обращения продукции зернового хозяйства, повышения его конкурентоспособности, восстановлению хозяйственных связей и развитию экспортного потенциала зерновой отрасли [5].

Указанная проблематика обуславливает формирование соответствующей практической концепции, способствующей решению практических задач объединения интересов корпоративного бизнеса и национальных интересов России, что может послужить мощному прорыву российского корпоративного агробизнеса на зарубежные рынки и станет одним из магистральных путей к экономическому благополучию России.

Как показывает мировой опыт, корпоративный бизнес сформировался на базе финансово-промышленных групп. В российском законодательстве финансово-промышленная группа была определена как ассоциативная структура, созданная на основе договорных отношений с целью интеграции промышленного и банковского капитала¹.

Так впервые в российском законодательстве давалось определение финансово-промышленной группы, определялись цели и порядок их формирования, круг участников, а также формы и методы государственной поддержки этих групп и государственного стимулирования их создания и деятельности в отраслях и сферах, определяющих научный, производственный, оборонный и экспортный потенциал страны, а также соответствующих приоритетам государственной селективной политики.

В современном российском законодательстве отсутствуют нормативные акты, совершенствующие институционально-правовые условия образования, функционирования и развития корпоративного агробизнеса, выступающего точкой роста аграрного сектора, обеспечивающего санацию многих сельскохозяйственных предприятий и организаций, внедряющий в сельское хозяйство новые технологии производства и управления, способный в перспективе стать системообразующими звеньями аграрного сектора.

Существенные «институциональные ловушки» в законодательной базе приводят к тому, что реально действующие агроструктуры корпоративного характера не заинтересованы в приобретении официального статуса корпоративного бизнеса. Перспективные методы поддержки агробизнеса, предусмотренные законом, в реальности не осуществимы из-за расплывчатости формулировок. Следовательно, реальная государственная поддержка агробизнеса незначительна или вовсе отсутствует.

Практика последних лет свидетельствует о том, что эффективность организации корпоративного агробизнеса в условиях нашей страны зависит, прежде всего, от четкости и транспарентности правил и норм правового регулирования структуры собственности и системы регулирования деятельности таких структур.

Вместе с тем такое понятие как «корпорация» не определено в российском законодательстве, что не позволяет им выступать в качестве субъекта государственного регулирования и поддержки. В этой связи важным является комплекс мер, стимулирующих создание и развитие крупного агробизнеса, охватывающего всю цепочку движения сельскохозяйственных товаров и продуктов их переработки от производителя к потребителю, что предполагает отмену всех законодательных препятствий слиянию предприятий, работающих на агропродовольственном рынке, упрощенный механизм передачи разорившихся предприятий в хозяйственное ведение или собственность агробизнеса транснационального характера.

Таким образом, в настоящее время существует необходимость доработки правового регулирования в сфере создания и функционирования корпоративных структур агробизнеса.

Несостоятельность организующих и интегрирующих государственных концепций регулирования и поддержки развития агробизнеса экспортоориентированной зерновой отрасли привела к тому, что российский рынок зерновых представлен локально замкнутыми региональными рынками с разного рода ограничительными барьерами, усиливающимися и расширяющимися в неурожайные годы и в периоды обостряющегося финансового кризиса.

Поступательное развитие институциональной инфраструктуры логистической системы экспортоориентированного зернового производства является, с одной стороны, одним из важнейших факторов социально-экономического развития и обеспечения продовольственной безопасности, а с другой – представляет одну из наиболее проблемных сфер российской экономики, требующей современных подходов в ее решении.

Сложившаяся при административно-плановой системе управления экономикой структура взаимодействия элементов агропромышленного комплекса характеризуется наличием олигополистической власти, воздействующей на развитие сельскохозяйственного производства в целом и на зерновую отрасль в частности [6].

Такая специфика определена, с одной стороны, транснациональным характером масштабов субъектов спроса, а с другой, горизонтальной интеграцией (кооперацией) субъектов предложения, что обуславливает необходимость формирования адекватных современной практике и специфике рынков институтов антимонопольного регулирования, компенсирующих негативные эффекты олигополистической власти.

В силу ряда обстоятельств в начале 90-х гг., среди которых глубокие экономические реформы, становление рыночной системы хозяйствования, отказ от тоталитарных методов управления, осуществлялись крупномасштабные реформы правовой базы функционирования всех отраслей народного хозяйства, в том числе и в сфере антимонопольного регулирования. Очевидно, что регулирующая функция законодательной антимонопольной базы, трансформирующей рыночную структуру и специфику деятельности участников правоотношений, носит локальный характер.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что антимонопольная политика тесно связана с общей народнохозяйственной и социальной политикой государства в силу следующих ее функций: воспитательная и превентивная,

¹ Федеральный закон от 30.11.1995 г. №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах», утративший силу в 2007 г., указ Президента РФ от 5.12.1993 г. № 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации», утративший силу в 1996 г.

обеспечивающая развитие конкуренции на товарных рынках, поддержка предпринимательства и демонаполизации, что наполняет антимонопольную законодательную базу более глубоким экономическим смыслом и обуславливает разработку сбалансированной экономической политики государства по формированию рыночной системы хозяйствования.

Для логики исследования проблем формирования институционального комплекса логистической инфраструктуры экспортоориентированного зернового производства важным представляется обратить внимание на развитие биржевой торговли в России.

Интеграция России в мировое зерновое пространство в 2002-2003 гг. стала основной предпосылкой развития биржевой торговли зерновыми ресурсами, что требовало увеличения объемов производства зерна, роста объемов экспорта, создания новых элементов институциональной среды зернового рынка.

В частности, очевидной становится необходимость создания в России системы биржевой торговли зерном и фьючерсами на зерно, что позволило бы российскому зерновому рынку стать транспарентным и предсказуемым, а его участники получили бы широкие возможности по прогнозированию цен и снижению коммерческих рисков, выполняя функцию страхования от падения цен.

Отметим, что современный российский зерновой рынок носит стихийный характер и зависит от влияния внешнего рынка. Такую неэффективность функционирования отечественного рынка можно объяснить влиянием объективных и субъективных факторов, среди которых следует выделить отсутствие и неразвитость отдельных элементов институциональной инфраструктуры, таких как биржевой торговли зерном.

Как показывают исследования мировой практики формирования инфраструктуры зернового производства, институциональная ее составляющая представлена зерновыми товарными биржами, системой государственного регулирования, финансово-кредитным, налоговым и ценовым механизмом, внешними торговыми связями.

Главными регуляторами взаимодействия названных элементов институциональной инфраструктуры зернового рынка являются цены и система государственных программ (субсидирование, ценовые и другие компенсационные выплаты, государственные интервенции и т.д.).

Взаимозависимость действий указанных регуляторов проявляется в том, что цены на зерно формируются непосредственно на рынке, где они складываются под воздействием конъюнктуры. Рыночная цена является равновесной величиной между ценой предложения и ценой спроса. В практике рыночных взаимоотношений интересы продавцов и покупателей сходятся в процессе торгов на товарной бирже.

Известно, что товарная биржа сама не участвует в процессе купли-продажи товаров и ресурсов, но создает необходимые и равные условия для всех участников: в заключении контрактов, решении спорных вопросов, предоставлении объективной информации об уровне цен предложения и спроса, контрактных цен.

В новой рыночной России на протяжении последнего десятилетия постоянно создавались товарные биржи. Например, только в одной Волгоградской области было организовано 15 биржевых площадок.

Сегодня актуальным остается создание зерновых бирж в регионах. К примеру, в Орловской области принято решение о создании Международной Орловской зерновой биржи, где будут осуществляться торги не только зерновыми, произведенными в Орловской области, но и злаками из других областей России и стран СНГ; в Тамбовской области открыта Биржа сельскохозяйственной продукции (БСП), которая намерена вести торги на своих 11 филиальных площадках, расположенных по всей России.

Анализ существующей практики ведения биржевых торгов в научной литературе показал, что работающие сегодня биржи имеют серьезный недостаток — отсутствие стандартизации торговли, вследствие чего ликвидность биржевых операций очень низкая [7]. Так, например, в Южном федеральном округе Федеральная служба по финансовым рынкам аннулировала лицензии Ростовской товарной биржи, «Донской биржи «Деловой двор», Южнорусской деловой биржи.

Вместе с этим, заметим, что сегодня в США успешно функционирует десять торговых бирж, самыми крупными из которых являются две чикагские — СВOT и СМЕ и три нью-йоркские — NYMEX, COMEX и CSCE.

По нашему мнению, интерес представляют особенности реализации системы государственно-частного партнерства как институционально-регулирующего механизма инфраструктурного обеспечения экспортоориентированного зернового производства.

Так, в целях создания и эксплуатации объектов инфраструктуры экспортоориентированного зернового производства, реализации экспортного потенциала российского зернового производства на мировом рынке, поддержки и развития торгово-закупочной деятельности на внутреннем зерновом рынке создана агропромышленная компания с государственным участием ОАО «Объединенная зерновая компания».

Кроме того, к числу предпосылок создания такой структуры выделим следующие группы факторов:

- необходимость инвестиционных «вливаний» в развитие инфраструктуры макрологистической системы экспортоориентированного зернового производства в объеме, значительно превышающем возможности частного капитала;
- масштабность и комплексность проблем функционирования существующей инфраструктуры зернового рынка, препятствующие реализации экспортного потенциала зернового производства России;
- нецелесообразность наращивания переходящих запасов зерна, в том числе в интервенционном фонде;
- положительная динамика роста мирового рынка зерна, обуславливающая увеличение экспортного спроса в формировании сбалансированной конъюнктуры зернового рынка России.

Учитывая изложенное, можно постулировать, что существующая институциональная инфраструктура логистической системы зернового производства России, препятствует реализации экспортного потенциала и развития экспортных каналов, что обуславливает необходимость формирования концепции государственной политики развития институциональной основы экспортоориентированного зернового производства с учетом сложившейся ситуации.

Some infrastructure problems of the russian export-oriented grain farming logistic system are revealed in the article, the development trend of its elements in modern conditions are also shown.

The key words: *institutional infrastructure, logistic system, grain farming.*

Список литературы

1. Основы логистики: учеб. пособие. Под ред. Л.Б. Миропина и В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2002. 200 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 190 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. Пер. с англ. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. 368 с.
4. Агапова И.И. Институциональная экономика: уч. пособие. М.: Экономистъ, 2006. 254 с.
5. Гумеров Р. Вопросы развития интеграционных корпоративных структур в АПК // Российский экономический журнал. 2002. №5-6. С. 24-34.
6. Горлов С.М., Сыромятников Д.А. Концентрация производства в системе агробизнеса. Ставрополь: СевКавГТУ, 2004. 177 с.
7. Бондаренко В.А. Маркетинговое сопровождение инфраструктуры внешнеэкономической деятельности: эволюция, современное состояние, трансформационные тенденции: монография. Ростов-на-Дону: Рост. гос. экон. Ун-т (РИНХ), 2010. 236 с.

Об авторе

Афанасьева И.И. – кандидат экономических наук, старший преподаватель Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), kim-afanasyeva@rambler.ru

УДК – 332.1(470.325):001.895

ОРГАНЫ ВЛАСТИ В СТАНОВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

О.В. Ваганова, Г.Н. Лихошерстова

В статье рассматриваются вопросы, связанные с совершенствованием системы управления инновационным производством на основе кластерного подхода. Предлагается общая схема инфраструктуры кластера и состав наиболее предпочтительных мер региональной государственной поддержки для его развития.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, инновационные организации, инфраструктура инновационной деятельности, интенсификация, инновационный процесс, кластеры*

Целью государственной политики в области развития инновационного производства является модернизация российской экономики на основе высокотехнологичного производства. Это дает возможность построения новой экономики, основанной на знаниях, способной обеспечить устойчивую динамику экономического роста в стране за счет расширения выпуска конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках наукоемкой продукции.

Формирование и развитие инновационной составляющей экономики региона во многом определяется хозяйственной структурой региона, где ключевое значение играют структурообразующие предприятия, то есть те, которые образуют доходную часть регионального бюджета, приносящие региону основную долю валютных поступлений, непосредственно обуславливающие социальную стабильность региона в результате вовлечения в производственную деятельность значительного числа трудовых ресурсов.

Для правильного формирования и развития инновационной составляющей экономики региона необходимо знание реального положения и перспективы развития промышленных предприятий, характеризующихся такими показателями, как динамика выпуска продукции, фонд заработной платы и численность занятых, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия, возможность привлечения иностранных инвесторов. Подобный анализ поможет выявить эффективные предприятия, на которые стоит «ставить ставки». Вместе с тем эффективность или неэффективность хозяйствования в целом определяется внутри региональными процессами. В регионе должны осуществляться меры, которые позволили бы компенсировать депрессию в неэффективном секторе быстро доходной сферой деятельности. Это осуществимо посредством стимулирования частного предпринимательства в таких областях, как разработка природных ресурсов региона, производство товаров народного потребления. В приоритетных для региона отраслях целесообразно строительство заводов-модулей, которые могут посредством лизинга или долгосрочной аренды передаваться предпринимателям и выкупаться через кредиты и займы банков и специализированных фондов. Развитию инновационной составляющей способствуют технологические парки и базы проката оборудования, машин и приборов.

Создание условий для научно-производственной интеграции обеспечит тесную технологическую взаимосвязь между научно-исследовательскими, проектно-конструкторскими организациями региона и предприятиями, а также позволит решить социальные задачи, связанные с кризисной ситуацией в научной сфере. В связи с этим, региональным органам власти целесообразно координировать деятельность академического, вузовского и отраслевого секторов науки, перепрофилируя их на решение практических задач кластеризации экономики региона.

Основная роль региональных органов власти в становлении инновационной составляющей экономики региона – это ликвидация барьеров для инноваций и инвестиций, централизованная подготовка кадров для инновационного производства, концентрация производства и связанных с ним организаций на одном географическом пространстве.

Кластеризация экономики предполагает и направления, с одной стороны, на стимулирование развития

кластерных инициатив, а с другой, — на создание благоприятной среды для развития уже существующих кластеров. При этом может быть выбрана та или иная политика развития инновационного производства. Это может быть формирование инновационного кластера, когда органы власти делают акцент на создании условий для инновационного производства, либо стратегия стимулирования спроса инновационной продукции, заключающаяся в размещении государственного заказа и обеспечении трансферта технологий. И в том, и в другом случае для выбора инструментов развития инновационного кластера следует четко определить проблемные зоны. Так, если существует проблема с недостаточной критической массой участников кластера, то инструментами поддержки могут быть развитие инкубаторов, поддержка стартапов, привлечение новых фирм. Если участники потенциального кластера сталкиваются с недостатком информации, то в данном случае целесообразно создавать информационные порталы для участников, организовывать выпуск различных информационных материалов, проводить аудит и картографирование компетенций. Инновационный кластер не является простой суммой своих отдельных частей, ему присущ синергетический эффект. В процессе развития инновационного кластера все виды ресурсов начинают притекать к нему из изолированных отраслей, которые не могут использовать их столь же продуктивно[1].

Таким образом, в числе основных направлений государственной региональной кластерной политики можно выделить следующие:

- определение финансовых возможностей по софинансированию с бизнесом территориальных кластеров;
- определение структуры кластера, территориальной локализации его отдельных звеньев, софинансирование аналитических исследований перспектив развития кластера на внешнем рынке и оценка влияния кластера на социально-экономическое развитие региона;
- способствование реализации программ инновационного развития территорий, содействие формированию институциональной среды для развития территориальных экономических кластеров;
- развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры в регионах;
- содействие выходу предприятий на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий, реализация образовательной программы, согласованной с основными представителями кластера, обеспечение возможности коммуникаций и коопераций предприятий и образовательных учреждений;
- Обеспечение эффективной поддержки инновационных проектов;
- Формирование условий для эффективного развития кластеров, включая выявление участников, разработку стратегии его развития, обеспечивающей устранение негативных факторов.

Наличие инновационного кластера в регионе является условием, при котором возможно эффективное развитие социально-экономической системы. Однако инновационный кластер не является сам по себе ростом инновационной экономики, его необходимо использовать и культивировать. Поэтому, необходимо найти формы воздействия на него.

С точки зрения системного подхода инновационный кластер является сложной пространственной, развивающейся во времени системой, обладающей синергетическими свойствами (табл.1). Инновационный кластер региона включает в себя систему следующих компонентов консалтинговая составляющая, кадрового, информационного, финансового, производственно-технологического организационного, научно-технического, маркетингового и др. Структура кластера представляется в виде функционального ядра, организаций-разработчиков и инфраструктуры[2].

Достижение цели и решение задач региональной научно-технической и инновационной политики на региональном уровне возможно при государственном управлении научной, научно-технической и инновационной деятельностью.

Таблица 1

Общая схема инфраструктуры инновационного кластера

Производственно-технологическая составляющая	Консалтинговая составляющая	Финансовая составляющая	Кадровая составляющая	Информационная составляющая	Маркетинговая составляющая
Инновационно-технологические центры и технопарки	Центры трансфера технологий	Бюджетные средства		Система научно-технической информации	Специализированные посреднические фирмы
Инновационно-промышленные комплексы	Консалтинг в сфере экономики и финансов	Инновационно-инвестиционный фонд	Повышение квалификации персонала в области инноваций	Ресурсы структур поддержки малого бизнеса	Ритейлеинговые ассоциации инновационных технологий
Центры фундаментальных разработок	Технологический консалтинг	Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития	Подготовка специалистов в области технологического и научного менеджмента	Региональные информационные сети	Интернет
Центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием	Маркетинговый консалтинг	Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в		Интернет, медийные библиотеки	Выставки
	Консалтинг в области внешнеэкономической деятельности			Электронные информационные базы, биржи	Ярмарки

Производственно-технологическая составляющая	Консалтинговая составляющая	Финансовая составляющая	Кадровая составляющая	Информационная составляющая	Маркетинговая составляющая
		научно-технической сфере Белгородской области Посевные и стартовые фонды Гарантийные структуры и фонды		высоких технологий	

Схема управления предусматривает в качестве основных элементов управления организации и объединения юридических лиц научно-технической и инновационной сферы и население области, субъектов федерации, других государств.

Для обеспечения надежной обратной связи между объектами территориального управления в сфере науки и техники и органами государственной власти схема государственного управления научной, научно-технической и инновационной деятельностью на территории региона предусматривает функционирование при администрации коллегиальных органов, в которые организации, объединения, население направляет своих представителей, экспертов, информацию, предложения и т.п.

Реализация целей и задач развития инновационного кластера осуществляется посредством инновационных проектов и программ. Состав наиболее предпочтительных мер региональной государственной поддержки для каждого этапа развития инновационного кластера приведен в таблице 2.

Обязательным условием осуществления развития инновационного кластера должно быть наличие трех элементов:

- сформулированных целей и задач инновационного развития;
- стратегии развития инновационного производства в регионе;
- стратегии развития структуры инновационного кластера.

Кластерная организация инновационного производства позволяет в стратегическом плане:

- обеспечить возможность совместного развития и использования сырьевой базы (обеспечение бесперебойной поставки качественного сырья по приемлемым ценам);
- рационально использовать производственные мощности (возможности по специализации предприятий, входящих в кластеры, и снижение издержек производства, устранение неэффективных производств);
- снизить коммерческие риски
- повысить эффективность управления;
- снизить затраты по всей цепочке добавленной стоимости – от производства сырья до реализации конечной продукции;
- обеспечить эффективные масштабы производства;
- обеспечить стабильный рост бюджетных отчислений за относительно короткое время;
- обеспечить развитие целой группы предприятий, входящих в технологическую цепочку инновационного производства.

В результате развития инновационного кластера ожидается создание условий в среднесрочной перспективе для перевода экономики области на инновационный путь развития, через наиболее полное использование человеческого, научного, природно-ресурсного потенциалов области, а также повышение доли продукции высоких технологий в структуре ВРП Белгородской области до 30% за счет создания синергетического эффекта и развития инновационной деятельности организаций и предприятий области.

Реализация кластерной политики наиболее актуальна именно на региональном уровне вследствие необходимого тесного контакта между участниками кластера, что предполагает некоторое территориальное ограничение. Только расположение в одном регионе или федеральном округе позволяет быстро обсудить общую задачу, оперативно решить проблему, а также определить то направление деятельности, которое является для данной территории наиболее конкурентоспособным сейчас и будет выгодным в будущем. Особый интерес кластерного концепция управления региональной экономикой приобретает в свете усиления роли деятельности в социально-экономическом развитии регионов. Концепция позволяет определить «локомотивные» отрасли и приоритетные направления развития конкурентных преимуществ региона.

Одним из преимуществ развития инновационного кластера при осуществлении региональной политики является усиление роли экономических факторов и снижение административных. Роль региональных органов власти высока только на первых этапах формирования кластера: при оценке внешнеэкономического комплекса региона и выборе наиболее перспективных направлений формирования развития социально-экономической системы региона. В дальнейшем роль региональных органов власти сокращается, и главную роль начинают играть экономические законы, стимулирующие развитие производств, с наибольшим потенциалом.

Основным аргументом в пользу использования кластерного подхода при управлении инновационным производством региона является[3]:

- высокая согласованность с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурент-

ных преимуществ;

- эффективное обеспечение функционирования межотраслевых связей;
- распространение инновационных технологий, методов управления и информации;
- увеличение ВРП;
- минимизация затрат на внедрение инновационного производства;
- наличие в структуре инновационного кластера гибких предпринимательских структур в виде малых предприятий, способствующих формированию инновационных точек роста за счет высокой степени специализации при обслуживании конкретного инновационного производства;
- возможности мобильного обмена идеями между специалистами, а следовательно более быстрый процесс обучения персонала;
- более эффективный доступ к требуемым ресурсам.

Эффект инновационной региональной политики в значительной мере определяется, наряду с оптимальным размещением ресурсов, уровнем концентрации мероприятий на эндогенном (внутреннем) потенциале региона в соответствии с пространственными и целевыми аспектами. Поскольку эффективное использование сильных сторон, существующих внутри региона, производит дополнительный эффект развития, оно таким образом будет способствовать региональным процессам роста. Кроме того, на этот процесс оказывает влияние географическое и социально-экономическое положение региона. Это подразумевает, что регион должен прилагать значительные усилия по интеграции в макроэкономические структуры и улучшать свои связи с экономиками соседей [4].

Подводя итог, можно сделать вывод, что роль региональных органов власти в становлении инновационного производства прослеживается весьма слабо. Региональное инновационное производство в значительной степени связано с конкретными региональными факторами социально-экономического развития, среди которых человеческий, научно-технологический, информационный и финансовый ресурс, специализация на определенных сферах деятельности, геоположение региона, природно-климатические условия, уровень образования населения и т.д. Несмотря на то, что региональная инновационная политика является составной частью федеральной государственной инновационной и научно-технической политики, при формировании стратегии инновационного развития для каждого региона (или группы регионов) требуется индивидуальный подход к решению проблем инновационного развития, учитывающий региональные особенности. Регион, независимо от того потенциала, которым он обладает, и не зависимо, то ли это регион-созидатель или регион-потребитель инноваций требует формирования инновационной инфраструктуры и выработки соответствующей стратегии развития. Этот процесс должен идти в рамках модернизации экономики, что относится к числу высших приоритетов социально-экономической политики российского государства.

The problems of perfecting of innovative production management system on the base of cluster approach are considered in this article. The general scheme of cluster infrastructure and the structure of the most preferable places of regional state support for its development are proposed here.

The key words: *innovative activity, innovative organizations, infrastructure of innovative activity, intensification, innovative process, clusters.*

Список литературы

1. Громько Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? // Институт региональных инновационных систем. Код доступа <http://www.innosys.spb.ru/?tpl=Print&id=791&folder=100>.
2. Семенова Т.Ю., Чекалин В.С. Социально-экономическое развитие регионов на основе инновационной деятельности. Спб.: Издательство «Инфо-да», 2008.
3. Ваганова О.В., Климова Т.Б. Интенсификация инновационных процессов в регионе на основе кластеризации экономики // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: экономика и управление №2/2009. С. 47-54.
4. Козлов Л.А. Экономические проблемы регионов и региональная структурная политика России// Российский экономический журнал, 2007. №3. С.58.

Об авторах

Ваганова О. В. – кандидат экономических наук, доцент Белгородского государственного университета, pryadko@bsu.edu.ru.

Лихошерстова Г.Н. – кандидат экономических наук, доцент Белгородского государственного университета

УДК – 380.83

РОССИЙСКИЙ СЕКТОР ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В.П. Вейлер

В статье рассматриваются различные подходы к анализу роли информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в развитии экономики. Показан механизм функционирования информационного рынка. Приведен анализ проблем становления и перспектив развития российского сектора информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: *инфокоммуникации, информационно-интеллектуальный потенциал, информационный рынок, сектор информационно-коммуникационных технологий.*

В конце XX века вступил в фазу роста пятый технологический уклад, основу которого составляют информационные услуги, программное обеспечение, вычислительная техника и телекоммуникации. Сегодня ученые говорят уже о зарождении шестого технологического уклада, основанного на инновациях в области биотехнологии, искусственного интеллекта и космической техники. Именно пятый и шестой технологические уклады определяют качество экономического роста в XXI веке, выдвигая на первый план модели развития инновационного и интенсивного типа, а так же способствуют формированию новой структуры промышленности за счет приоритетного развития наукоемких отраслей и высоких технологий.

Масштабное внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в различные сферы человеческой деятельности и неуклонный рост их влияния на производственно-экономические отношения способствовали формированию различных точек зрения на место ИКТ в экономике. Анализ научных публикаций, определяющих роль ИКТ в общественно-экономическом развитии, позволяет выделить несколько подходов, отличающихся областью применения, используемой структурной единицей народного хозяйства и точкой зрения на совокупность составляющих ИКТ компонентов.

Один из первых подходов к анализу степени влияния ИКТ на развитие общества основан на отраслевом делении экономики, которое в России осуществлялось в соответствии с классификатором отраслей народного хозяйства. При таком подходе деятельность, связанная с использованием и созданием ИКТ (некоторые виды промышленности, связь, информационно-вычислительное обслуживание и пр.) включалась в сферу материального производства. В состав отрасли машиностроение и металлообработка входили среди прочих отрасли, сформировавшие основу для дальнейшего развития ИКТ: приборостроение, промышленность средств вычислительной техники, электронная промышленность и др. Недостаток подобного подхода стал очевиден на современном этапе общественного развития, сопровождающегося значительными изменениями в факторах экономического роста и интенсивности их использования. Развитие экономики, углубление специализации производства и появление неизвестных ранее видов деятельности, связанных с развитием ИКТ, привели к формированию новых отраслей и производств, анализ структуры и состояния которых с использованием устаревших классификаторов стал неэффективен.

Понятие «отрасль информационных технологий» использовалось и в Проекте Концепции развития рынка информационных технологий в Российской Федерации, где под отраслью информационных технологий понималась совокупность трех сегментов: 1) предоставление услуг, связанных с использованием информационных технологий (включая услуги по выполнению бизнес-процессов предприятия); 2) разработка программного обеспечения; 3) производство и продажа ИТ-оборудования (персональных компьютеров, серверов, периферийных устройств и пр.).

Усложнение и развитие ИКТ происходило на фоне сложных процессов, затрагивающих структуру общественного производства: одновременно со специализацией и дифференциацией активно происходили процессы кооперации и интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, а так же к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов. Это явление послужило основой формирования второго подхода к анализу развития ИКТ, основанного на использовании понятия «информационный комплекс», под которым обычно подразумевают крупную отрасль экономики, как производящую информационный продукт, так и оказывающую разнообразные информационные услуги на базе принципиально новых информационных технологий.

Третий подход основан на использовании понятия «отрасль высоких технологий», больше принятого в зарубежной статистике, в том числе, в статистике ООН. В мировой практике к отраслям высоких технологий относят, как правило, отрасли хозяйства, лидирующие по количеству базовых нововведений и по отношению их совокупной стоимости к объему основных производственных фондов: аэрокосмическая, электронная, конторского и управленческого оборудования и ЭВМ, фармацевтическая, электротехнического и общего машиностроения.

Четвертый подход, базирующийся на использовании понятия «информационный сектор экономики» (ИСЭ), возник в рамках концепции информационного общества и широко используется в научных публикациях, дающих оценку влияния информационных технологий на развитие общества. Однако, среди ученых не сложилось устоявшегося мнения относительно границ и состава ИСЭ.

В составе ИСЭ Сухарев О.С. выделяет три элемента: 1) деятели культуры, науки, образования, инженерно-техническая интеллигенция, организации, создающие новые виды информации и её представления; 2) экономические агенты, тиражирующие информацию и оказывающие услуги по её нахождению, отбору, определению (телевидение, Интернет, средства массовой коммуникации); 3) электронная промышленность (разработчики соответствующего оборудования, создатели новых компьютеров, телекоммуникационных приборов, электроники потребительского бытового назначения). [14]

По-мнению Беловой Л.Г и Стриженко А.А. ИСЭ охватывает не все виды информационной деятельности, а только непосредственное производство информационных товаров и услуг. Ядром ИСЭ авторы считают информационную индустрию - совокупность отраслей и сфер, занятых производством, обработкой и хранением и распространением информации, а так же разработкой и производством средств автоматизации. [2]

Нижегородцев Р.М. ИСЭ называет совокупность отраслей хозяйства, основным продуктом которых является научно-техническая информация во всех ее видах и формах, в том числе информационные продукты и средства их производства. В информационный сектор экономики при этом включаются: отрасль производства научно-технической информации (сфера НИОКР), отрасли ее обработки, хранения, передачи, преобразования, а также отрасли, производящие новые средства производства и новые предметы потребления, в том числе компьютеры (орудия обработки информации), средства коммуникации и связи (орудия передачи информации) и т.д. [8]

Несмотря на расхождения в точках зрения на состав ИСЭ, исследователи, анализируя мировую практику, выделяют в его структуре целые группы новых институциональных образований, появившиеся в последние

десятилетия. К ним относят: [5, 8 и др.]

– Венчурные фирмы и фирмы совместного риска. Самая большая доля рискованных капиталов (около 70%) сосредоточена в сфере информационных технологий, вычислительной техники и связи. Начиная с 1960-х годов венчурный капитал стал основным двигателем роста Силиконовой долины.

– Научно-технические консорциумы, как одну из форм кооперации различных научно-производственных структур в вопросах, связанных с проведением НИОКР и производством новой научной информации. Высокая доля затрат на НИОКР в совокупном объеме инвестиций является отличительной чертой бизнеса в сфере высоких технологий, позволяющей получить значимый результат от вложений.

– Инкубаторы инновационного бизнеса, позволяющие интегрировать усилия многих производителей информационных продуктов.

– Контрактные научно-исследовательские организации, задача которых — способствовать превращению информационных ресурсов в коммерчески освоенные нововведения.

– Биржи высоких технологий, выполняющие посреднические функции при передаче информационного продукта от производителя к потребителю и многие другие.

Выделение ИСЭ в самостоятельный сектор экономики обусловлено, прежде всего, качественными изменениями, происходящими в производительных силах, технологиях и характере труда под влиянием ИКТ, использование которых позволило повысить эффективность материального производства и привело к появлению отраслей, образующих техническую и технологическую основу новой экономики, а так же к возникновению не известных ранее видов деятельности, профессий и специальностей. Опыт высокоразвитых стран показывает, что развитие информационного сектора сопровождается размыванием и сокращением занятости в индустриальном и сельскохозяйственном секторах, а так же снижением конкурентоспособности индустриального сектора. Уже к 1990 году деятельностью, связанной с получением и обработкой информации было занято в США 47,4% всех занятых, в Великобритании — 45,8%, во Франции — 45,1%, в ФРГ — 40,0%. [8] В то же время, промышленное производство становится более эффективным в развивающихся странах с большим объемом ресурсов и относительно дешевой рабочей силой. [13]

Формирование пятого подхода вызвано взаимопроникновением отраслей информатики и связи, совместным развитием информационных и коммуникационных технологий, следствием которого стало развитие «инфокоммуникационной инфраструктуры» и появление понятия «отрасль инфокоммуникаций». По мнению Реймана Л.Д., для инфокоммуникаций характерны все базовые признаки отрасли: 1) единство перерабатываемого сырья; 2) однотипность технологических процессов; 3) однородность выпускаемой продукции. Роль сырья в отрасли инфокоммуникаций выполняют информационные ресурсы, основу технологии составляют электротехнические и электронные процессы, увязанные в единую последовательность выполняемых операций, а базовой продукцией являются различные информационные услуги, оказываемые другим отраслям и конечным потребителям. [11]

Шестой подход встречается в исследованиях ГУВШЭ, связанных с анализом использования ИКТ в России, проводившимися для целей государственной статистики. В основе подхода — понятие «сектор информационно-коммуникационных технологий», определяемый как совокупность организаций, занимающихся экономической деятельностью, связанной с производством, распространением и применением информационных и коммуникационных технологий. [4] Критерием включения организации в сектор ИКТ является отнесение ее к определенному виду экономической деятельности согласно Общероссийскому классификатору (ОКВЭД). По мнению автора, использование такого подхода при анализе уровня развития ИКТ и масштаба их применения в России наиболее приемлемо, так как единые методы сбора и накопления статистических данных и формулировка границ сектора ИКТ позволяют избежать ошибок при подготовке информационной базы для проведения анализа.

Развитие сектора ИКТ подчиняется ряду законов и закономерностей, среди которых основополагающими являются: 1) логистический закон (метод S-кривой), отражающий рост и насыщение рынка телекоммуникационными услугами; 2) информационно-экономический закон, показывающий взаимосвязь объема информации, произведенного для производственных нужд в стране за год, и величины ВВП; 3) неравномерность спроса на услуги отрасли ИКТ, обусловленной различным уровнем доходов населения. [6, 7]

В настоящее время основными индикаторами развития сектора ИКТ являются следующие показатели: число организаций сектора; валовая добавленная стоимость, созданная в секторе ИКТ; оборот организаций; производство товаров, связанных с ИКТ; объем инвестиций в основные фонды и нематериальные активы; объем иностранных инвестиций; удельный вес прибыльных/убыточных организаций; численность и квалификационная структура работников; стоимость и структур основных фондов и оборотных активов; число организаций, осуществляющих исследования и разработки; затраты на исследования и разработки; объем экспорта/импорта товаров и услуг, связанных с ИКТ.

Среди показателей, учитывающих статистику использования ИКТ, обычно применяются: удельный вес организаций, использующих персональные компьютеры/Интернет, в общем числе соответствующих объектов; удельный вес работников, использующих персональные компьютеры/персональные компьютеры с доступом к сети Интернет, в общей численности работников организаций; удельный вес организаций, имеющих Web-сайт, в общем числе соответствующих объектов; распределение организаций по виду подключения к сети Интернет (в процентах от общего числа соответствующих объектов); удельный вес организаций, использующих Интернет для получения (передачи) заказов на товары (работы, услуги).

Основные функции сектора ИКТ с учетом информатизации производства и экономико-социальных процессов в стране заключаются в развитии телекоммуникационных услуг и непрерывном совершенствовании систем обработки информации и её распространения.

Массовое появление информационных продуктов и услуг способствовало формированию информационного

рынка, имеющего свои особенности, проблемы и тенденции развития, но, несомненно, оказывающего существенное и постоянно растущее воздействие на общеэкономическую ситуацию в стране (рис. 1).

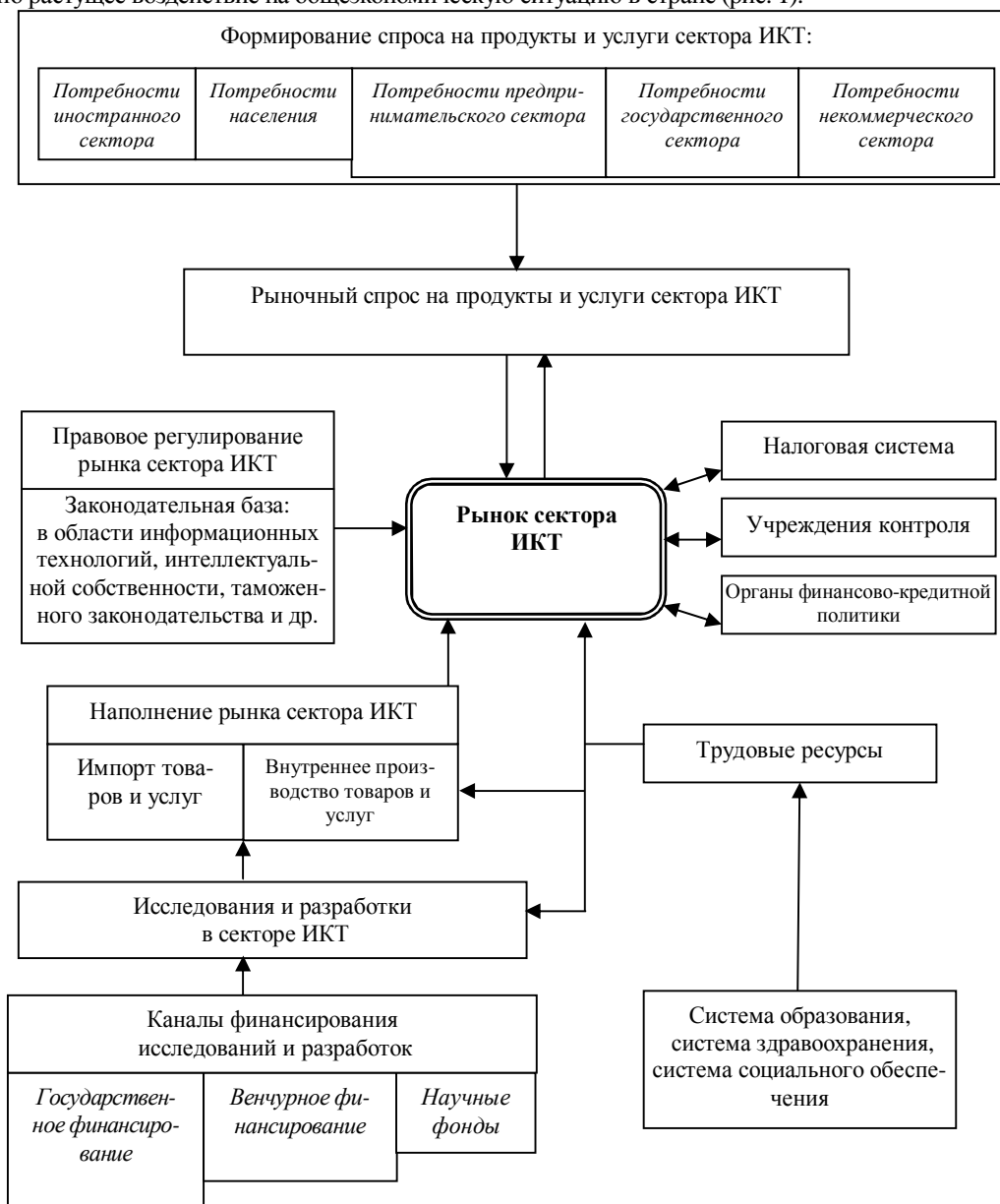


Рис. 1. Механизм развития рынка сектора ИКТ.

В составе российского информационного рынка выделяют следующие сектора: рынок информационных и коммуникационных технологий (ИКТ); рынок информационных продуктов и услуг; рынок программных продуктов; рынок телекоммуникаций и средств связи; рынок средств информатизации.[3] Указанная структура информационного рынка полностью соответствует видам деятельности, включаемым в сектор ИКТ в соответствии и ОКВЭД. В процессе регулирования общественного воспроизводства, отечественный рынок сектора ИКТ выполняет несколько функций: *информационную* – распространение информации об участниках рынка, спросе, предложении и т.п.; *посредническую* – обеспечивая возможность взаимодействия между участниками рынка; *стимулирования* эффективного хозяйствования и рационального использования ресурсов; *установление соответствия* между производством и потреблением соответствующих видов товаров и услуг; *санитария* – обеспечивая очищение рынка от неконкурентоспособных участников путем конкурентной борьбы.

Особенности экономического развития России сформировали характерные черты национального информационного рынка, к числу которых относятся: отсутствие стабильности; неоднородность информационного рынка в разрезе регионов страны; слабая развитость сектора личного потребления ИКТ-товаров и услуг; отказ государства от функционирования на информационном рынке в качестве производителя; низкая информационно-правовая культура общества в целом; недостаточное развитие и неэффективность информационной инфраструктуры; отставание в области информационных технологий и средств вычислительной техники; недостаточная финансовая поддержка научных исследований в области информатизации. [3]

Функционирование рынка сектора ИКТ обеспечивается системой социально-экономических институтов, в число которых входят:

– правовая система, выполняющая функции организации правового регулирования рынка сектора ИКТ и охраны экономических интересов рыночных агентов;

- органы государственного контроля и регулирования, представленные налоговой системой, учреждениями санитарного и экологического контроля, органами финансово-кредитной политики;
- рыночная инфраструктура, в которую входят предприятия оптовой и розничной торговли, службы сервиса, компании, занятые посреднической деятельностью и т.д.



Рис. 2. Структура мирового сектора ИКТ

Считается, что мировой сектор ИКТ полностью сформировался уже к 1997 году, причем на тот момент примерно треть его принадлежала США, чуть меньше приходилось на страны Европы (рис. 2). В России становление и развитие сектора ИКТ происходило совершенно иными темпами, с существенным отставанием от развитых стран. Есть мнение, что причины, вызвавшие отставание России в сфере ИКТ, были заложены ещё в период командно-административного регулирования национальных хозяйственных систем.

К ним относятся: [10]

- 1) приоритетное развитие военно-промышленного комплекса, где было сосредоточено до 65% научного потенциала страны;
- 2) почти полная изоляция СССР от мировой хозяйственной системы, из-за чего стране пришлось опираться только на собственные интеллектуальные и финансовые ресурсы.
- 3) низкая скорость инновационного цикла и слабая связь между отдельными его этапами;
- 4) остаточный принцип развития телекоммуникаций, приводящий к стратегическому отставанию от промышленно-развитых стран в сфере коммуникаций;
- 5) слабая государственная политика в области информатизации.

Как известно, в начале 1990-х годов в России имели место существенный спад производства и резкое сокращение объема ВВП, повлекшие за собой изменение соотношения отраслей в Российской экономике. Произошедшая структурная перестройка привела к расцвету теневой экономики, оттоку высококвалифицированных кадров из производящих отраслей в предпринимательский сектор, «утечку мозгов» за границу. В результате в структурном балансе экономики России значительно вырос удельный вес отраслей, составляющих экспортный потенциал страны: электроэнергетики, топливных отраслей, металлургии. Следствием этих структурных сдвигов стало снижение производства в отраслях высоких технологий, электроники, средств информатизации – т.е. тех видов производств, опережающее развитие которых должно обеспечивать наращивание интеллектуально-информационного потенциала сектора ИКТ. Роль крупного поставщика сырья и топлива и не менее масштабного потребителя продуктов питания и продукции обрабатывающей промышленности в мировом экономическом пространстве не позволяла России использовать свои явные относительные преимущества – мощный научно-технический и интеллектуальный потенциал, и не растраченную квалифицированную рабочую силу.

В первые годы после кризиса перед экономикой встала задача поиска новых источников роста, способных устранить зависимость России от конъюнктуры мирового сырьевого рынка. Плачевная ситуация усугублялась тем, что в ходе экономических реформ того периода высокотехнологичные отрасли «пострадали» в большей степени. Так, в электронной промышленности, состояние которой определяет перспективы развития всего информационного сектора, и всей IT-сферы народного хозяйства, износ оборудования достиг 70%, а удельный вес продукции в общем объеме производства сократился в три раза. [14]

Кризисное состояние отечественной электронной промышленности привело к доминированию импортной электроники на российском рынке. Импортные товары и сегодня составляют серьезную конкуренцию российским ИКТ-товарам. В 2008 г. импорт составил 23,6 млрд. долл. (8,3% от общего импорта и в 11 раз выше их экспорта). В структуре импорта 34% приходится на телекоммуникационное оборудование, 25% — на аудио- и видео-оборудование, 18% — на компьютеры и сопутствующее оборудование, 7% — на электронные компоненты и 16% — на прочую продукцию ИКТ.[1] Ведущие представители науки и электронной промышленности отмечают, что катастрофическое состояние электроники России становится важнейшим политическим фактором, определяющим место и роль России в современном быстро меняющемся мире. При этом подчеркивается парадоксальность сложившейся в России ситуации: сочетание отсталой промышленности с наличием передовой науки.

По данным статистических исследований в российский сектор ИКТ на начало 2009 г. входило 118 тыс. организаций, основной вид экономической деятельности которых связан с производством ИКТ-товаров и оказанием услуг в этой сфере. В них было занято 1391 тыс. человек — 2,8% от общей численности работников российских предприятий. Оборот сектора составил в 2008 г. 2395 млрд. руб., или 3,2% объема этого показателя по экономике в целом. В структуре оборота сектора ИКТ 23% приходится на организации, осуществляющие производство ИКТ-товаров, 14% — на предприятия оптовой торговли, 49% — электросвязи, 14% — ИКТ-услуг.[1]

Общий объем сектора ИКТ по данным годового отчета Минкомсвязи, составил в 2010 г. 1919,1 млрд. руб., из которых на долю рынка информационных технологий пришлось 565,8 млрд. руб. Хотя сектор ИКТ в России развива-

ется в настоящее время высокими темпами, его доля в структуре ВВП по-прежнему очень низка (4,27 %). По этому поводу Перминов С.Б. отмечает, что Россия находится на самой начальной стадии внедрения ИКТ, на том этапе, когда экономический эффект еще не может проявиться в полной мере, а сам процесс внедрения информационных технологий требует значительной поддержки государства [9].

Анализ публикаций позволяет выделить ряд факторов, сдерживающих использование и наращивание интеллектуально-информационного потенциала российского сектора ИКТ в настоящее время. Рассмотрим эти факторы более подробно.

1. Недостаточная насыщенность Российского рынка персональными компьютерами и недостаточное распространение сети Интернет как важнейшего инфраструктурного элемента «новой экономики», обеспечивающего масштабность применения информационных технологий в финансовой сфере, снабжении, электронной коммерции, образовании и других областях. По данным отчета Минкомсвязи в 2010 г. количество пользователей сети Интернет составило в России 47% населения, что на 11,2% выше, чем в предыдущем году. По показателям использования ИКТ населением и в домашних хозяйствах Россия значительно отстает от зарубежных стран: по доле домохозяйств, имеющих персональные компьютеры, Россия уступает странам ЕС в 1,6 раза, по доступу в Интернет — в 1,8 раза.[1] К сожалению, для сокращения столь значительного разрыва в короткие сроки, темпы роста числа пользователей ИКТ сейчас в стране явно недостаточны. Примером решения данной проблемы является открытие практически во всех регионах Российской Федерации пунктов коллективного доступа к сети Интернет (по данным Минкомсвязи, на начало 2011 г. всего работает 30,4 тыс. пунктов).

Россия отстает от стран – лидеров и по показателям использования глобальных информационных сетей организациями. К началу 2010 г. 93,7% российских организаций использовали персональные компьютеры, 79,3% организаций имели доступ к глобальным сетям, 24,1% имели сайт или страницу в сети Интернет. В странах ЕС 93% организаций имеют доступ в Интернет, а в Финляндии, Австрии, Бельгии, Дании значение этого показателя приближается к 100%. [1]

Неравномерность использования персональных компьютеров и сети Интернет имеет место и субъектах российской Федерации. По числу организаций, использовавших персональные компьютеры и Интернет, на протяжении 2001-2007 гг. «лидируют» Северо-Западный и Уральский федеральные округа, со значением показателей, превышающими среднее по Российской Федерации значение. [4] В 2009 г. по ряду направлений использования ИКТ показатели наиболее развитых и отстающих в информационном плане субъектов РФ различаются в десятки раз, а по использованию ИКТ в домашних хозяйствах — в сотни раз. [1]

2. Резкая поляризация населения по уровням доходов. Неуклонный рост коэффициента дифференциации доходов (с 8,0 раз в 1992 г. до 16,5 раз в 2010 г.) характеризует увеличение степени социального расслоения населения России. Коэффициент Джини увеличился за 1992-2010 гг. в диапазоне 0,289 - 0,420, демонстрируя рост неравномерности распределения доходов в обществе. [13] Социальное расслоение общества способствует усугублению проблемы информационного неравенства в стране.

3. Невысокие (по сравнению с развитыми странами) расходы на информационные технологии. Повсеместный бурный рост сектора ИКТ в развитых странах был вызван значительным потоком инвестиций, направляемых в эту сферу на протяжении двух-трех последних десятилетий: в США - 6,6% ВВП, в Японии – 5%, в Корее – 4%, в странах ЕС – 3,8%. [14]

В России по данным 2009 г. наибольший удельный вес в структуре затрат предприятий на ИКТ занимают оплата услуг электросвязи (31,4%), приобретение вычислительной техники (27,5%), оплата услуг сторонних организаций (специалистов), связанных с ИКТ (17,5%), и приобретение программных средств (15,9%). Менее 1% приходится на расходы по обучению сотрудников, связанному с ИКТ (рис. 3).

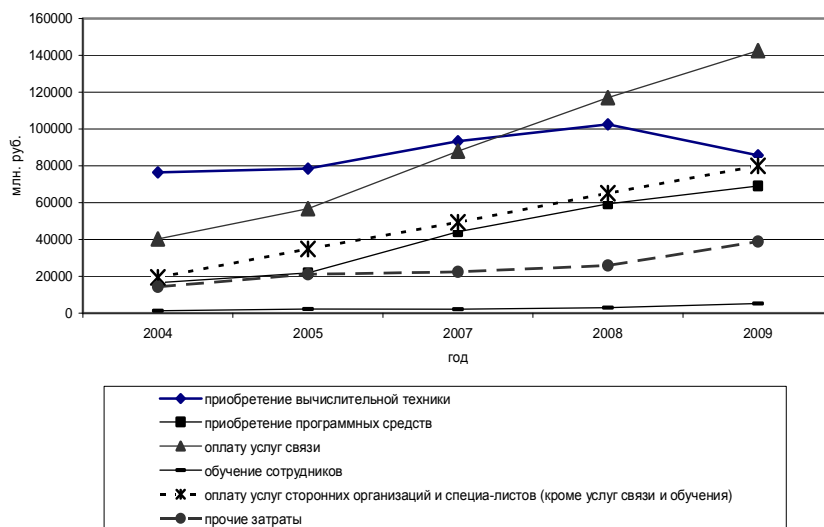


Рис. 3. Динамика структуры затрат на ИКТ в России.

4. Большая налоговая нагрузка. Слабость российской системы налогового администрирования долгое время не позволяла рассчитывать на предоставление налоговых льгот производителям программного обеспечения, хотя такие меры являются общепринятыми для этого сектора во многих странах. Первые шаги для решения этой

проблемы уже сделаны: с принятием Федерального закона РФ от 16.10.2010 N 272-ФЗ снижены ставки страховых взносов для организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий.

5. Недостаточная (в прошлые годы) поддержка государства при продвижении информационных технологий в сферы бизнеса и государственное управление. В настоящее время ситуация меняется. Российское правительство выразило свои приоритеты в области развития ИКТ посредством реализации национальных проектов «Образование», ФЦП «Электронная Россия», Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 гг., проекта «Информатизация образования» и др. В результате реализации этих программ отставание России от ведущих стран мира в сфере ИКТ существенно сократилось, хотя, как показано выше, продолжает оставаться значительным. В 2010 г. Правительство Российской Федерации утвердило государственную программу Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)», нацеленную на получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий, а так же на радикальное повышение эффективности государственного управления при обеспечении безопасности в информационном обществе. Минкомсвязи продолжает активно развивать ряд других программ по основным направлениям государственной информатизации. По состоянию на начало 2011 г. к системам межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) подключены 24 федеральных ведомства, 1 фонд, 7 регионов и 2 банка (в том числе Пенсионный фонд, Федеральная служба судебных приставов, Федеральная налоговая служба, Росохранкультура). Кроме того, в 2010 г. Минкомсвязи объявило о согласовании планов информатизации Федеральной миграционной службы (ФМС), Управления делами президента, Главного управления спецпрограмм президента, Росрыболовства.

Реализация государственной политики ближайших лет в области развития сектора ИКТ отражена в проекте «Концепции инновационного развития отрасли телекоммуникаций и информационных технологий». Структура Концепции охватывает три направления: 1) государственную технологическую политику инновационного развития отрасли телекоммуникаций и информационных технологий; 2) государственное управление инновационной системой отрасли; 3) государственное нормативно-правовое регулирование инновационного развития отрасли.

6. Бюрократические сложности таможенного оформления и возврата налога на добавленную стоимость. Именно это послужило одной из причин в свое время вывода за рубеж производства программ для экспорта компанией «1С», т.к. условия продаж в страны СНГ за пределами России оказались более выгодными.

7. «Кадровый голод» в сфере ИТ-технологий. Согласно результатам масштабного исследования «ИТ-кадры 2010. Численность занятых в российской экономике 2009 г. и прогноз потребности 2010-2015», проведенного АП КИТ², общая численность ИТ-специалистов составляет 1,47% от всех работающих или 1,34% от трудоспособного населения (в США последний показатель составляет 3,74%, в Великобритании 3,16%, в Германии 3,14%). Все выпускаемые профессиональным образованием ИТ-специалисты остаются полностью востребованными в ИТ-индустрии. Прогнозируется, что в ближайшие годы при реализации модернизационного сценария развития экономики России численность требующихся ИТ-специалистов в несколько раз превысит численность выпуска учебных заведений.

Важно осознать, что в условиях развития сектора ИКТ адаптация к информационной среде, выработка информационного образа жизни, приобретает характер суровой необходимости. Современный информационный образ жизни можно реализовать, если человек научился: овладевать знаниями о функциональных возможностях ИКТ, уметь применять эти средства ИКТ в деловой сфере и бытовой деятельности; приобретать достаточно полные сведения о существующих в мире глобальных ИТ и системах и их услугах; получать дополнительную профессиональную подготовку в области ИКТ, необходимую для плодотворной работы в специальных областях деятельности.

Проблема сохранения и преумножения трудового потенциала и в секторе ИКТ, и в целом по стране, как в количественном, так и в качественном отношении, стоит перед государством в настоящее время достаточно остро. Снижение количественного показателя приводит к необходимости уделять особое внимание качеству трудовых ресурсов – мобильности, уровню образования, количеству высококвалифицированных специалистов и ИТР. Задача усложняется тем, что в последние десятилетия стремительно сокращаются сроки актуальности знаний специалистов. Так, для промышленно-развитых стран нормы устаревания профессий в последнем десятилетии XX века составляют не более 8 лет, а по ряду профессий – не более 5 лет, т.е. ежегодно обесценивается 20–30 % знаний каждого специалиста. По данным американской статистики, половина существовавших в 1987 г. специальностей не наблюдалась в 1967 г. Это явление связано, прежде всего, с появлением и развитием информационно-коммуникационных технологий, меняющих характер труда и организацию производства по мере получения работниками новой информации увеличения объема совокупных знаний.

8. Незрелость инновационной инфраструктуры в РФ проявляется в недостатке сетей технопарков и бизнес-инкубаторов, что привело в секторе ИКТ к очевидному недоиспользованию возможностей роста предприятий сектора. Исправить данную ситуацию были призваны проекты технопарков на базе крупнейших научных и образовательных центров г. Санкт-Петербурга, Московской, Новосибирской, Нижегородской областей и других областей. Строительство технопарков идет в соответствии с утвержденной в 2006 г. Государственной программой «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий».

Большие надежды в плане дальнейшего развития сектора ИКТ возлагаются на научно-технологический комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий - инновационный центр «Сколково». Согласно Федеральному закону N 244-ФЗ РФ «Об инновационном центре «Сколково», основными направлениями исследовательской деятельности центра являются: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии

² АП КИТ – Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий. Полный текст доклада по результатам исследования представлен на сайте АП КИТ <http://www.apkit.ru>

(прежде всего в области телекоммуникаций и навигационных систем), медицинские технологии, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение.

Таким образом, развитие сектора ИКТ, значительно опережающее последние годы развитие экономики в целом, с одной стороны, испытывает влияние общеэкономической ситуации в России, а с другой стороны, - влияние последствий последнего мирового финансового кризиса.

Одной из причин столь стремительного роста сектора ИКТ является быстрое проникновение ИТ-технологий в бизнес-процессы организаций, активное использование их в механизмах государственного управления и повседневной жизни людей. Другая причина роста сектора ИКТ – возрастающее усложнение бизнес-процессов, и, как следствие, тенденция к передаче сторонним специализированным организациям части внутренних функций, связанных с использованием ИТ и ИТ-инфраструктуры (ИТ-аутсорсинг). ИТ-аутсорсинг позволяет компаниям высвободить ресурсы, сосредоточиться на основной деятельности и получить максимальное качество выполнения бизнес-функций при сокращении собственных издержек.

В перспективе для успешного развития сектора ИКТ и сокращения отставания России от информационно-развитых стран в сфере развития ИКТ необходима реализация комплекса мероприятий:

- исполнение долгосрочной программы развития ИКТ в соответствии с приоритетами политики государства в области информационных технологий;
- дальнейшее совершенствование инвестиционного и налогового режимов в сфере ИКТ;
- усиление координации действий правительства и коммерческих структур с целью обеспечения условий для развития и полноценной реализации потенциала сектора ИКТ;
- дальнейший мониторинг и реализация программ развития сектора ИКТ;
- совершенствование законодательства в области обеспечения защиты интеллектуальной собственности и борьбы с пиратством.

Учитывая возрастающую роль ИКТ в современном обществе, можно ожидать, что успехи в развитии сектора ИКТ приведут к усилению позиций России на мировом рынке, будут способствовать повышению качества жизни граждан и эффективности государственного управления, улучшению условий развития бизнеса, позволят сократить значительный уровень информационного неравенства между отдельными регионами и слоями населения, в целом будут иметь мощный социально-экономический эффект.

In this article a diverse ways to an analysis of a role of information communication technologies in a development of the economics are discussed. It shows how a mechanism of information market works. There is the analysis of problems of forming and prospects of the development of information communication technologies of Russian sector.

The key words: information communication, information market, informational-intellectual potential, information communication technologies of Russian sector.

Список литературы

1. Абдрахманова Г.И., Ковалева Г.Г. Тенденции развития информационных и коммуникационных технологий // Форсайт, 2009. № 4 (12). С. 44 -55.
2. Белова Л.Г., Стриженко А.А. Информационное общество: трансформация экономических отношений в мировой экономике: Монография / МГТУ им. М.В. Ломоносова, АлтГТУ им. И.И. Ползунова. Барнаул: Изд-во «Азбука», 2007. 387 с.
3. Бугорский В.Н., Сетевая экономика: учеб. пособ. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 256 с., С. 11.
4. Информационные и коммуникационные технологии в российской экономике: 2007. Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 296 с.
5. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России / А.И.Каширин, А.С.Семенов. М.: Вершина, 2007. 320 с., С.25.
6. Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С., Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. М.: Горячая линия Телеком, 2009.224с.
7. Макаров В.В. Телекоммуникации в России: состояние, тенденции и пути развития. Монография. М.: ИРИАС, 2007. 296 с.
8. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 2. Управление беспорядком: Экономические основы производства и обращения информации. М.: Кострома, 2002. — 173 с.
9. Перминов С.Б. Информационные технологии как фактор экономического роста / С.Б. Перминов; [отв. ред. Е.Н.Егорова]; Центр. экон.-мат.-ин-т РАН. М: Наука, 2007. 195 с. , С.12.
10. Петрова Е.А. Современный информационный рынок: микроэкономический анализ закономерностей формирования и развития. М.: Гелиос АРВ, 2004. 128 с.
11. Рейман Л.Д. Теория и практика функционирования инфокоммуникационных рынков. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. 230 с., С. 63.
12. Россия в цифрах. 2011: Крат.стат.сб./Росстат.М., 2011. 581 с.
13. Соболевская А.А., Попов А.К. Постиндустриальная революция в сфере труда. М., ИМЭМО РАН, 2009 205 с.
14. Сухарев О.С. Информационный сектор экономики: проблемы развития // Инвестиции в России, 2006. №8. С. 25-34.

Об авторе

Вейлер В.П. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского
veiler@yandex.ru

УДК – 338.1

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

С.В. Герасименкова, И.А. Буякова

В статье рассматриваются социальные проблемы развития сельских территорий и обосновываются основные социальные приоритеты государственной поддержки села.

Ключевые слова: сельские территории, сельское население, социальные проблемы села, государственная поддержка, социальные приоритеты.

Главная цель деятельности аграрного производства – не только наиболее полное удовлетворение потребностей населения в продовольствии, но и коренное изменение качества жизни и деятельности сельского населения на основе возрастающей эффективности функционирования сельских товаропроизводителей. Несмотря на положительные сдвиги, достигнутые в последнее время в отрасли, сохраняются некоторые неблагоприятные условия развития сельского хозяйства и сельских территорий. Низкая рентабельность сельскохозяйственного производства, как следствие – его финансовая неустойчивость, узость сферы приложения труда, исторически сложившийся низкий уровень развития социальной инфраструктуры и неравные с городом условия развития человеческого капитала обусловили обострение социальных проблем села. Особенно остро проявляются негативные тенденции, наблюдаемые в динамике социально-демографической ситуации в сельской местности и характеризующиеся сокращением численности сельского населения и существенным снижением качества жизни.

На начало 2010 года в сельской местности Брянской области проживало 397,9 тыс. человек, из них в трудоспособном возрасте находилось 235,2 тыс. человек, или 58%, из этого числа экономически активное население составляло 66,5%, из которых в экономике было занято 56,8%, а 9,7% являлись безработными. Причем особенное опасение вызывает проблема резкого снижения численности сельского населения, так за период 2000-2010 гг. общая убыль составила 52 тыс. человек или 11,6%, что обуславливает актуализацию политического и социально-культурного аспектов развития сельских территорий. Политический аспект развития сельских территорий заключается в первую очередь в сохранении территориальной целостности государства и политической стабильности в стране. Социально-культурный аспект включает задачи социализации подрастающего поколения, воспроизводства трудового потенциала села. Велика роль сельской местности в сохранении и развитии самобытности народов, их языка, культуры, обычаев, традиций [3].

Другая не менее актуальная социально-экономическая проблема – сельская бедность, осознаваемая обществом как критическая точка национального развития [2]. Масштабы, глубина и острота сельской бедности определяются группой факторов: природно-климатических, экономических и социальных. Среди социальных факторов бедности в первую очередь следует выделить существенное снижение уровня доходов населения. Для сельского хозяйства, как ведущего сектора общественного производства в сельской местности, характерны не только неполная и сезонная занятость, но и крайне низкая оплата труда работников (таблица 1).

Таблица 1

Соотношение среднемесячной заработной платы и величины прожиточного минимума в Брянской области

Годы	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, руб.		Отношение заработной платы в сельском хозяйстве, %		Величина прожиточного минимума (для трудоспособного населения), руб.
	в целом по экономике	сельское, лесное хозяйство, охота	к заработной плате в целом по экономике	к величине прожиточного минимума	
2000	1213,1	532,9	43,9	70,9	751,3
2001	1817,0	810,3	44,6	62,0	1307,0
2002	2612,5	1168,6	44,7	72,6	1609,0
2003	3316,0	1550,5	46,8	82,8	1873,0
2004	4196,1	2117,4	50,5	99,3	2133,0
2005	5235,3	2801,5	53,5	113,9	2460,0
2006	6533,5	3631,2	55,6	121,2	2997,0
2007	8189,6	5032,4	61,4	144,2	3490,0
2008	10220,1	6550,0	64,1	157,6	4156,0
2009	10949,3	7067,4	64,6	153,0	4620,0
2010	12323,8	8234,2	66,8	172,3	4778,0

Данные показывают, что заработная плата в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве в Брянской области всё ещё остается самой низкой среди видов экономической деятельности. В 2010 г. соотношение заработной платы в аграрной сфере к среднеобластному уровню составило всего 66,8%. Нельзя не обратить внимание на то, что на предприятиях обрабатывающих производств (в частности производстве пищевых продуктов) размер заработной платы значительно выше (в 2010 г. на 50,6%). Следует учитывать, что хотя заработная плата и является основой доходов населения, тем не менее, в сельской местности ее доля в совокупном доходе значительно ниже, чем в городе, так, по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи домашние хозяйства в сельской местности получают до 1/4 своего валового дохода в натуральном виде. Указанные явления влекут за собой увеличение разрыва в уровне жизни между городом и селом и усиление социальной дифференциации населения.

Важнейшей социальной проблемой остается ухудшение состояния социально-инженерной инфраструктуры сельской местности. За период рыночных преобразований резко снизился ввод объектов инфраструктуры: общеобразовательных, дошкольных, больничных учреждений, поликлиник, клубов, дорог (таблица 2).

Таблица 2

**Строительство объектов социально-культурной сферы в сельской местности
Брянской области**

Показатели	2000г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Построено в сельской местности:									
жилых домов – всего тыс. кв. м общей площади	31,5	46,5	42,3	48,9	35,7	49,9	42,7	50,3	67,8
в том населением за свой счёт и с помощью кредита	13,6	28,1	28,5	35,2	25,3	37,1	34,4	35,8	49,8
в % от общего объема введенного жилья в сельской местности	43,2	60,4	67,4	72,0	70,9	74,3	80,6	71,2	73,5
общеобразовательных учебных заведений, ученических мест	242	987	752	1181	90	-	220	624	-
дошкольных учреждений, мест	235	280	-	-	20	-	160	-	-
больничных учреждений, коек	50	-	50	-	-	-	-	-	-
учреждений культуры, мест	-	-	-	-	100	-	-	-	-

Источник: Сельское хозяйство Брянской области / Статистический сборник // Территориальный орган Федеральной службы госстатистики по Брянской области.- Брянск, 2010.

Несмотря на имеющиеся успехи, например, в газификации сельской местности области, в целом требуется проведение мероприятий, направленных на поддержание и по возможности развитие объектов инженерной и социальной инфраструктуры села. При этом, хотя обеспеченность сельского населения жильем выше городского уровня (в 2010 г. площадь жилья, приходящаяся на одного жителя села составила 29 кв. м, в то время как в городе – всего 23 кв. м), жилой фонд в сельской местности все еще существенно хуже технически обустроен, чем в городе.

В создавшихся условиях решение социальных проблем сельских территорий, учитывая их многофункциональность, приобретает стратегическое значение и общенациональный масштаб. Особая роль при этом отводится государственной политике, теоретико-методологические подходы к конструированию которой должны опираться на модель устойчивого развития сельских территорий как условия для достижения благосостояния сельского населения и включать в себя решение вопросов модернизации жизни и социально-трудовых отношений.

В современных условиях органами власти предпринимаются попытки решить проблемы социально-экономического развития сельских территорий за счет проведения государственной политики. Реализация в 2006-2007 гг. приоритетного национального проекта «Развитие АПК», принятие в 2006 г. Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» и в 2007 г. – Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы способствовали укреплению экономики сельскохозяйственных организаций, снижению удельного веса убыточных хозяйств, однако не обеспечили решение социальных проблем. Таким образом, проводимая в настоящее время государственная аграрная политика в основном направлена на стимулирование производства сельскохозяйственной продукции. Её корректировка требует постановки стратегической цели развития сельских территорий – повышение благосостояния и качества жизни населения сельских территорий за счет экономического роста, а не за счет перераспределения бюджетных средств.

В соответствии со стратегической целью следует выделить следующие ключевые аспекты государственной политики:

- сохранение и увеличение производственного потенциала села;
- повышение эффективности сельской экономики, за счет стимулирование развития и повышение конкурентоспособности как основной отрасли – сельского хозяйства, так и несельскохозяйственных альтернативных сфер деятельности;
- расширенное воспроизводство сельского населения;
- развитие человеческого капитала как основного фактора производства;
- формирование территориальных агроэкологических систем.

Одним из перспективных направлений государственной социальной политики является софинансирование из регионального бюджета мероприятий, реализуемых в рамках федеральной целевой программы «Социальное развитие села».

В долгосрочной областной целевой программе «Социальное развитие села 2003-2013 гг.» предусмотрено достижение следующих основных целей:

- повышение уровня и качества жизни сельского населения на основе повышения уровня развития социальной инфраструктуры и инженерного обустройства населенных пунктов, расположенных в сельской местности;
 - сокращение разрыва в уровне обеспеченности объектами социальной и инженерной инфраструктуры между городом и селом, создание основ для повышения престижности проживания в сельской местности;
 - преодоление дефицита специалистов и квалифицированных рабочих в сельском хозяйстве и других отраслях экономики села;
 - расширение возможностей выполнения селом его общественных функций.
- Вместе с тем, реальная ситуация складывается таким образом, что недостаточность средств государственной поддержки в сочетании с неэффективным механизмом их распределения не позволяют обеспечить необходимый уровень социального экономического развития сельских территорий.

– Выявленные тенденции свидетельствуют об объективной необходимости на основе комплексного и системного подхода корректировать систему государственной политики, проводимой в отношении сельского хозяйства и сельских территорий, предусматривающую:

- максимально эффективное использование местных ресурсов сельских территорий и источников доходов;

- стимулирование инвестиционных вложений в развитие эффективных и конкурентоспособных производств;
- поддержка малого и среднего агробизнеса, в том числе путем создания соответствующей структуры сельскохозяйственной потребительской кооперации;
- формирование эффективного механизма повышения денежных доходов сельского населения, основанного на согласовании экономических интересов государства, работодателя и работника;
- ориентацию на постепенное освобождение от неквалифицированного труда, переобучение и переквалификацию работников, занятых в сельскохозяйственном производстве;
- укрепление института семьи, как центра трудового и нравственного воспитания;
- стимулирование диверсификации деятельности на селе за счет развития альтернативных видов деятельности, поддержки самостоятельных инициатив жителей сельских территорий.

Поэтому системная роль аграрной политики, особенно экономических мер, связанных с прямой бюджетной поддержкой должна заключаться в дальнейшем развитии малого предпринимательства, создании рабочих мест, развитии сферы услуг, что в конечном итоге будет способствовать смягчению социальной напряженности среди сельского населения. Методологической основой региональной аграрной политики, должна стать концепция саморазвития сельских территорий.

Таким образом, центром сельской политики должно быть, конечно же, стимулирование развития ведущей отрасли – сельского хозяйства, при этом нельзя забывать, что ее эффективность во многом зависит от того, насколько в программных мероприятиях и проектах учтены интересы всех слоев населения, что требует перехода к сельскому, комплексному решению назревших проблем села.

The article addresses the social problems of development of rural territories and the main directions of the state social support of agriculture.

The key words: rural territories, agricultural population, social problems of village, the state support, social priorities.

Список литературы

1. Сельское хозяйство Брянской области / Статистический сборник // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Брянской области. Брянск, 2010. 232 с.
2. Баутин В.М. Устойчивое развитие сельских территорий: Вопросы стратегии и тактики. М.: Росинформагротех, 2004. 310 с.
3. Петриков А.В. Современная аграрная политика и ее влияние на социальную структуру деревни // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2009 №12. С. 14-18.

Об авторах

Буякова И. А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. vuyakova@yandex.ru, e-mail:

Герасименкова С. В. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, g.svetlana.v@yandex.ru

УДК - 331

СООТВЕТСТВИЕ УРОВНЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ СТАДИЯМ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА – УСЛОВИЕ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РФ

А.А. Дубова, А.Н. Нехамкин

Процесс адаптации трудовых ресурсов к новым условиям возникал в ходе исторического развития. На этой основе формировалась общая закономерность, выражающая соответствие рабочей силы стадиям развития общественного производства. Рассмотреть ее сущность, формы проявления, чтобы использовать на практике для перехода на инновационный путь развития – главная цель данной статьи.

Ключевые слова: инновационная экономика, рабочая сила, знания, образование, интеллект, общественное производство.

Современный этап развития экономики России связан с новым взглядом на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов экономики. Выявился качественный рост роли человека в условиях НТП, установилась прямая зависимость результатов производства от качества, мотивации и характера использования трудовых ресурсов в целом, так и отдельного работника в частности. Отсюда возникает проблема изучения человека как экономического субъекта. Ее решение предполагает выявление ряда факторов, отражающих особенности жизнедеятельности конкретного индивида (физиологические, психологические, социальные и т.д.), их связи со становлением и эволюцией экономических систем, историческими, демографическими и экономическими закономерностями развития общества. Исходя из этого, следует выявить взаимосвязь уровня рабочей силы и определенной стадии развития общественного производства.

Взятый в настоящее время Правительством РФ курс на формирование инновационного пути развития предполагает скоординированное взаимодействие элементов существующей экономической системы. Однако, одним из ее слабых звеньев является то, что современные сотрудники не отвечают необходимым требованиям, которые должны быть у персонала инновационных предприятий. В связи с этим в российской экономике возникает проблема формирования рабочей силы, адекватной новым условиям социально-экономического развития.

Процесс адаптации рабочей силы к новым условиям уже возникал при смене различных стадий развития общественного производства. Это предполагает установление хронологии последнего. Э. Гелнер выделял в

истории человечества, следующие его стадии: «доаграрную, аграрную, индустриальную» [4, с. 31]. Первым понятие «постиндустриальное общество» ввели А. Пенти и А. Кумарасвани в 30-е гг. XX в. В 1958 г. этот термин вновь употребил Д. Рисман. К середине XX в. утвердилось деление истории на следующие стадии: «традиционного (аграрного) общества, индустриального (промышленного) общества, постиндустриального (сверхиндустриального, сервисного, информационного, технотронного общества)» [7, с. 156-157]. Данная периодизация окончательно оформилась в 70 - е. гг. XX в. Она стала общепринятой несмотря на то, что методологическая основа познания каждого общества различна, существуют качественно отличные принципы, вокруг которых сконцентрированы институциональные и организационные атрибуты того или иного социума.

Исходя из установленной периодизации, рассмотрим, какие основные требования предъявлялись к рабочей силе на каждой из трех стадий развития общественного производства. На доаграрной стадии основными видами деятельности были собирательство и охота. Они предъявляли к работникам свои специфические требования. Мужчина – охотник должен был обладать: 1) значительной физической силой; 2) быстротой реакции; 3) ловкостью, сноровкой, выносливостью. Наличие этих способностей определяло характер выживания первобытных людей.

Переход к аграрной стадии развития изменил требования, предъявляемые к работнику. По-прежнему как охотнику, так и земледельцу требовались значительные физические усилия и выносливость. Однако ритм их деятельности стал иным. Высокое напряжение, имевшее место на охоте, особенно на крупных животных, после нее сменялось почти полным бездельем. Ведение сельскохозяйственного производства наоборот требует постоянного напряжения сил в течение всего сельскохозяйственного сезона. Первобытный охотник и крестьянин отличались между собой как бегун на короткую дистанцию и марафонец. Первый должен иметь взрывной характер, второй обязан соизмерять свои силы осуществляя производственный процесс ритмично и на протяжении долгого времени. В целом, по нашему мнению, в этот период закладывалась физическая основа для выживания человечества. Оно приспособлялось к тем нагрузкам, и формам деятельности, которые затем получили развитие на всех последующих этапах социального становления.

Следует отметить, что осуществление деятельности охотника и земледельца, предполагало наличие определенных знаний. Однако характер их приобретения качественно отличался от современного. Системы образования в нынешнем понимании не было. Для получения знаний не отводилось какого-то специального свободного времени. Обучающийся черпал информацию из опыта, путем наблюдения за действиями и приемами старших.

Итак, на доиндустриальной стадии индивид – неотъемлемая часть природы. Его знания ограничивались навыками из той сферы деятельности, которой он занимался. Определяющее значение в этот период имели: мускульная сила, быстрота реакции, сноровка, выносливость. Такова в общих чертах модель рабочей силы, адекватной традиционному обществу.

С переходом к индустриальной стадии развития возникла необходимость в приобретении новых качеств. Здесь от работников потребовалось в неизмеримо большем объеме увеличение роста и значения знаний. По существу, «индустриальное общество – это экономическое общество, организованное вокруг принципа функциональной эффективности, требующего получения больших результатов из меньших вложений, выбора наиболее рационального типа действий» [2, с. 100].

В условиях индустриального производства мир становится техничным и рациональным. Например, в XX в. решение использовать природный газ вместо угля в качестве топлива было продиктовано анализом сравнительных затрат, а решение о том, как следует распределить работу зависело от предварительно выявленного сочетания имеющихся в распоряжении материалов и квалифицированных кадров.

Важнейшие элементы индустриального общества: знание, организация, машины. Последние произвели революцию во всех отношениях. Само их создание стало возможным лишь на основе знаний, полученных в области таких наук как: химия, физика, механика, сопротивление материалов и т. д. Машины в сотни, тысячи раз увеличили производственные и энергетические возможности отдельного индивида, так и человечества в целом. В результате резко возросло количество изготавливаемых товаров. Энергетические затраты человека, в суммарной доле затрат человека и машины стали незначительными. Паровые и электрические генераторы изменили роль и значение физической силы, отодвинув ее на второй план. Она стала необходима лишь настолько, насколько позволяла высвободить энергию, которая заключалась в машине – двигателе. Сила человека стала придатком к многократно превосходившей ее силе машины. Хотя от работника, по-прежнему, требовались: ловкость, сноровка, глазомер, выносливость.

Массовое распространение машинного производства все больше увеличивало спрос на знания. При этом машины не просто воспроизводили потребность в них, но и обеспечивали процесс их расширенного воспроизводства. Увеличение производительности труда в сотни и тысячи раз создало материальную базу для возникновения все большего количества школ, училищ, университетов, число которых чрезвычайно быстро увеличивалось. На этой основе начинает развиваться расширяющийся процесс становления науки и наукоемких исследований. Начиная с 1800 г. число научных работников возрастало примерно в 10 раз каждые 50 лет. В настоящее время на земном шаре их количество перевалило за 50 млн. чел. Резко возросли затраты на науку. В США с 1776 по 1956 гг. они составили 15 млрд. долл. С 1946 по 2005 гг. – 600 млрд. долл. В Англии на эти цели лишь за один 2006 г. потрачено свыше 20 млрд. ф.ст.

Таким образом, возникновение и развитие машинного производства изменило характер рабочей силы. Оно, с одной стороны, сделало человека придатком машины, отодвинуло роль физической силы на второй план, зато потребовало резкого увеличения доли знаний и интеллекта у работников, создало для этого материальные возможности. Это была революция в характере становления трудовых ресурсов, обусловившая переход к тому состоянию, когда от человека потребовалось приобретение и накопление знаний в объеме, который далеко выходит за рамки потребностей доиндустриального общества. С этого времени знания становятся важнейшим фактором дальнейшего развития человеческой цивилизации. Данное требование дало основание А. де Сен-Симону полагать, что индустриальное общество «есть методичное систематическое применение технических знаний к социальной сфере. Вместе с ним поя-

вился и термин *technician*... – подготовленный специалист в прикладных науках. Это также означало, что те, кто обладал подобными званиями, обретают в обществе авторитет, если не власть» [2, с. 101].

Однако, знания не были распределены равномерно по всем существовавшим группам работников. Машинное производство создало их сложную дифференциацию. К. Маркс, делил буржуазное общество на два класса: пролетариат и буржуазию. Дж. Голдторн и оксфордская группа по исследованию социальной мобильности различают одиннадцать социальных классовых категорий. Они сводятся в три основных класса: 1) служебный («Профессионалы», администраторы и государственные чиновники высшего уровня; менеджеры крупных учреждений и компаний; крупные собственники. «Профессионалы, администраторы и государственные чиновники низшего уровня; технические специалисты высшего уровня; менеджеры малого бизнеса и промышленных предприятий; кураторы служащих, занятых умственным трудом»), 2) промежуточный (Служащие, занятые рутинным умственным трудом в области управления и коммерции. Лица, занятые индивидуальной трудовой деятельностью в сфере услуг. Мелкие собственники, ремесленники и др., имеющие наемных работников и не имеющие их. Фермеры и мелкие арендаторы; рыболовы. Технические специалисты низшего уровня; кураторы работников физического труда) и 3) рабочий класс (Квалифицированные работники физического труда. Полу-квалифицированные и неквалифицированные работники физического труда (за исключением сельского хозяйства). Сельскохозяйственные рабочие) [1, с. 121].

В рамках дифференциации, установленной Голдторном, можно утверждать, что разные группы работников предъявляли неодинаковый спрос на знания. Так, полуквалифицированные и неквалифицированные работники физического труда и сельскохозяйственные рабочие могли научиться исполнять свои обязанности без долгосрочного специального обучения. Достаточно лишь наблюдать за работой мастера, перенимать его приемы, слушать советы. Даже квалифицированные работники физического труда могли овладеть профессией без отрыва от производства. Однако уже промежуточному классу требовалось получение знаний, приобретаемых в специальных учреждениях: школах, гимназиях, технических училищах.

Представители первого класса, по мнению А. Сен-Симона и О. Конта должны были в полной мере опираться на высшие, выработанные в обществе знания, поскольку начального и среднего образования им было уже недостаточно. В XIX – XX вв. потребовалась специальная система высших учебных заведений, где представители данного класса получали образование в течение длительного периода времени.

Таким образом, в индустриальном обществе возникли дифференцированные требования к знаниям для представителей различных классов. Следовательно, потребность в знаниях еще не стала всеобщей.

Итак, в индустриальном обществе преобладающие ранее в совокупности свойств работников физическая сила, выносливость, сноровка теряют свое значение. Важную роль приобретают знания. Их наличие становится адекватным свойством для новой стадии развития общественного производства, обязательным критерием, раскрывающим содержание рабочей силы в новых социально-экономических условиях. Однако распределение знаний, спрос на них в данном обществе носил дифференцированный характер. Если инженеры, предприниматели, проектировщики, менеджеры должны были получать знания в специально созданной системе высшего образования, то малоквалифицированные работники могли довольствоваться незначительным объемом знаний, добытых опытным путем. В этом проявляется промежуточное состояние уровня развития рабочей силы индустриального общества. Одна ее часть остается адекватной доиндустриальному социуму, другая – требованиям индустриальной эпохи. Чтобы знания стали не только важным, но и определяющим, всеобщим элементом для любых категорий работников, необходимы иные условия. Они возникли при переходе к постиндустриальному обществу.

Действительно во второй половине XX в. стало ясно, что индустриальное общество находится в состоянии кризиса, перехода к качественно новому этапу общественного развития. А. Турен считал, «что это кризис цивилизации в целом, а не дисфункции какой-то определенной области социальной организации» [9, с. 410–411]. Траковка общества, идущего на смену индустриальному, его основные черты представлялись ученым по-разному. З. Бжезинский писал о «технотронной эре», Ж. Эллюль назвал новый социум «технократическим», Д. Белл, Д. Литгейм и К. Боулдинг пользовались понятием «постиндустриальное общество», Э. Тоффлер остановился на термине «супериндустриальное общество». Р. Дарендорф говорил об «обществе классовых услуг», П. Хэлмос – об «обществе мысленных услуг». Однако, на наш взгляд, именно П. Драккер выделил сущность новой эпохи: «общество знания». В целом изменения социальной действительности, фиксируемые учеными, сводились к следующему: данное общество основано на взаимодействии между индивидами, которое Д. Белл справедливо называет «игрой между людьми» [2, с. 171]. На фоне машинной технологии поднимается технология интеллектуальная, основанная на информации. «Постиндустриальное общество не замещает индустриальное, или даже аграрное общество..., оно добавляет новый аспект, в частности использование данных и информации, которые представляют собой компонент усложняющегося общества» [11, с. 198]. Во второй половине XX – начале XXI вв. информация проникла во все «поры» общества. В новых условиях компьютерная грамотность потребовалась от представителей всех профессий. К этому добавилась всеобщность высшего образования, которая стала требованием сегодняшнего дня. Эта задача реализуется, например, в Японии. Наличие высшего образования становится адекватным элементом развития рабочей силы в новом обществе. Данный процесс становится необходимым и в связи со структурными изменениями. Так, начался перелив капитала, трудовых ресурсов из сферы производства в сферу услуг. Как отмечал Д. Белл еще в 1970 г. в США «65% рабочей силы было занято в сфере услуг; около 30% – в промышленности и строительстве и неполных 5% – в сельском хозяйстве» [3, с. 330]. Следовательно, на постиндустриальной стадии только 30 – 35% работников, а на данный момент чуть более 20% продолжают жить в условиях индустриального общества. Подавляющая часть рабочей силы (65%) живут уже в другом измерении, к ним предъявляются иные требования. Новое поколение техники и технологии, развитие автоматизации позволило значительно сократить долю работников, непосредственно занятых в мате-

риальном производстве, резко увеличить число тех, кто занимается интеллектуальным трудом: так называемые «белые воротнички». Представители этого нового класса на «политическом уровне выступают в качестве консульгантов, экспертов, ... технократов» [10, с. 102]. Изменилось и положение работников, занятых во вторичном секторе. «Гибкое» производство окончательно перечеркнуло идеи Ф. Тейлора о возможности формирования узкоспециализированного рабочего, который был бы полностью запрограммирован технологией и организационными нормами. Наоборот, для управления гибкими автоматизированными системами, станками с ЧПУ, роботами и т.д. потребовались операторы с комплексными знаниями и навыками (вплоть до навыков программирования), зачастую имеющие дело с очень сложными, нестандартными задачами. Функции рабочего индустриальной эпохи постепенно стали передаваться машине. В результате работник высокотехнологичного предприятия приближается по своему уровню к ученому из лаборатории, основная задача которого – контроль за ходом производственных процессов, а не непосредственное участие в них.

Достаточно показательны также тенденции роста роли исследователей и разработчиков, увеличение доли многофункциональных работников, широкая ротация персонала, которые требуют постоянного увеличения знаний у непосредственных исполнителей. Этот процесс развивается за счет того, что существовавший слой малоквалифицированных работников вытесняется из сферы производства. Рабочие должны обладать компьютерной грамотностью, способностью, производить и распределять информацию. При этом в новых условиях рабочая сила должна приобретать «способность действовать новаторски и получать результаты снизу вверх» [5, с. 9].

Таким образом, социум, пришедший на смену индустриальному, можно называть по-разному. Однако, следует согласиться с определением его сущности, данным Д. Беллом: «это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышения качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени зависит от достижений теоретического знания...» [10, с. 102]. Последнее трансформировало новое общество. Как отмечал П. Драккер, «именно изменение значения знания» [6, с. 78] обеспечило неизбежность и доминирующую роль современного капитализма. По мнению Ю.И. Семенова, «в постиндустриальном обществе на первый план выходит сфера услуг, а среди услуг ведущее место занимает обработка информации, создание, распространение и применение знаний, прежде всего научных» [8, с. 115]. Это – общество, где у основной массы работников центральное место начинают занимать теоретические знания. Они – «тот стержень, вокруг которого будут организованы новые технологии, экономический рост и социальная стратификация. Эмпирически можно показать, что этот осевой принцип становится все более доминирующим в развитых индустриальных обществах» [2, с. 152].

Итак, если исходить из наиболее распространенной концепции периодизации становления общества на три сменяющих друг друга стадии (доиндустриальное, индустриальное, постиндустриальное), то каждой из них соответствовал определенный уровень развития рабочей силы. На первой стадии ее определяющее качество – физическая сила, дополняемая выносливостью, ловкостью, смекалкой, сноровкой. На второй стадии важную роль приобретают знания, полученные в ходе длительного процесса обучения. Именно их наличие делает часть рабочей силы адекватной индустриальному производству. В условиях постиндустриального общества знания становятся всеобщим определяющим фактором функционирования рабочей силы. Более того, формируется способность к их генерации, творчеству, принятию решений на базе использования информационных ресурсов. В этом проявляется соответствие уровня развития трудовых ресурсов стадиям развития общественного производства. Оно – устойчивая, повторяющаяся, закономерная связь двух данных сторон. Исходя из ее наличия, можно констатировать, что Россия, которая стоит на пороге постиндустриального общества, не имеет для перехода к нему адекватных трудовых ресурсов. В этих условиях достижение следующей стадии общественного развития будет успешным только при условии формирования рабочей силы, обладающей новыми качествами, адекватными инновационному характеру экономики. Решить эту народно-хозяйственную проблему можно, сделав данный процесс сознательным, управляемым, планомерным.

The process of adapting labour resources to new conditions was being shaped in the course of historical development. On this basis the general regularity expressing correlation between the workforce and the stage of developing the public production was being formed. The main aim of this article is to consider the essence of the regularity and the forms of its manifestation in order to use it in practice to shift to the innovative way of development.

The key words: *innovative economy, workforce, knowledge, education, intellect, public production.*

Список литературы

1. Аберкромби Н и др. Социологический словарь М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999 428 с.
2. Белл Даниел Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: Пер. с англ / Д. Белл. М.: Academia, 1999. 783 с.
3. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П.С.Гуревича. М.: Прогресс, 1986 с. 330-342
4. Геллер Эрнест Нации и национализм: Пер. с англ / Э. Гелнер; Ред. и посл. И.И. Крупника. М.: Прогресс, 1991 319 с.
5. Нейсбит Д. Мегатренды. М. АСТ, 2003. 384 с.
6. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.И. Иноземцева. М.: Academia, 1999. 631 с.
7. Семенов Ю.И. Всемирная история как единый процесс развития человечества во времени и пространстве // Философия и общество 1997 №1. 156–217 с.
8. Семенов Ю.И. Философия истории от истоков до наших дней. Основные проблемы и концепции.

М.; Старый сад, 1999. 380 с.

9. Турен А. От обмена коммуникации: рождение программированного общества // Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1986. С. 410-430

10. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest. 1967. No 7.

11. Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism. N. Y, 1978. P 363

Об авторах:

Нехамкин А.Н. – доктор экономических наук, профессор ВЗФЭИ (филиал в г. Брянске).

Дубова А.А. – аспирант Брянского государственного технического университета.

УДК – 379.854: 908 (470.319)

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

О.Н. Дьяченко, О.П. Полесская

Исследования, проведенные с начала 2000-х годов, указывают на постоянно возрастающую роль туристической сферы в экономическом развитии стран и территорий. В настоящее время на территории большинства регионов России туризм из стихийного явления превратился в элемент рыночной системы. Данный сектор экономики развивается на основе воздействия основных механизмов рынка – спроса и предложения. Особое значение имеет оценка туристической отрасли на региональном уровне. Брянская область относится к группе типичных областей Центральной России с характерными для них проблемами развития рыночных отношений в сфере туризма.

Ключевые слова: туристические фирмы; туристический продукт; рыночные отношения в туризме; конкуренция на туристическом рынке

В июле 2010 года правительство РФ утвердило концепцию федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011-2016 годы», в соответствии с которой в национальных хозяйственных системах должны быть созданы благоприятные условия для устойчивого развития туризма и, как следствие, оздоровления экономики России, дальнейшего экономического роста за счет формирования современного эффективного конкурентоспособного туристского рынка. В результате в России прогнозируется увеличение численности иностранных туристов в семь раз, российский туристов – в 1,4 раза; объема платных туристских услуг, оказанных населению – в 4,4 раза, объема услуг гостиниц и аналогичных средств размещения – в 3,9 раза; работников туристской отрасли – в 1,4 раза [1, с.18].

На рынке туристических услуг в Брянской области преобладают фирмы, занимающиеся продвижением и продажей туров (турагенты). Турфирмы, занимающиеся формированием, продвижением и продажей туров, представлены значительно скромнее (см. табл. 1). К крупным турфирмам относится только одно предприятие – «Адмирал-Тур», по основному виду деятельности причисляемая к туроператорам, как и некоторые другие.

Таблица 1

Группировка турфирм по формам собственности, единиц

Число турфирм	Все турфирмы			в том числе:					
				Туроператоры			Турагенты		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Всего	47	53	62	5	8	12	38	43	48
в т. ч. по формам собственности: государственная	-	-	-	-	-	-	-	-	-
муниципальная	-	-	-	-	-	-	-	-	-
частная	47	53	62	5	8	12	38	43	48
смешанная российская собственность	-	-	-	-	-	-	-	-	-
прочие формы собственности	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Из стр. 01, работавших в отчетном году: полный год	35	38	43	5	5	8	27	31	34
не полный год	12	15	19	-	3	4	11	12	14

На основе статистических данных можно сделать следующие выводы.

Во-первых, количество зарегистрированных (около 140 предприятий) и действующих (62 предприятия) турфирм значительно отличается. К сожалению, большинство турфирм не представляет отчеты и сведения о своей деятельности. Это происходит по нескольким причинам:

- некоторые из них прекратили деятельность;
- не занимались туристической деятельностью вообще;
- отсутствовали по указанному адресу;
- другие причины.

Во-вторых, по данным за три года наблюдается тенденция увеличения количества туристических фирм, это видно как по количеству зарегистрированных, так и по количеству действующих. Из этого можно сделать вывод, что туристический бизнес в Брянской области стабильно развивается, количество туристских фирм растет равномерно. На основе этого можно предположить, что количество турфирм будет расти и далее, что позволяет делать прогноз на 2011-2012 годы.

На основе данных таблицы 1 видно, что в Брянской области все туристские фирмы находятся в частной собственности. Это объясняется тем, что туристический бизнес требует мобильности, диверсификации, чем в большей степени обладает частный бизнес. Государство не всегда своевременно реагирует на изменения конъюнктуры рынка. Одни из них работают полный год, другие - неполный. Причем в 2009, а затем и в 2010 годах, количе-

ство турфирм, работающих неполный год, увеличилось. Наиболее это заметно на примере туроператоров. Сравнивая количества турфирм за 2008 и 2009, 2009 и 2010 годы, можно предположить, что работают неполный год турфирмы, возникшие в новом году. Они еще не приобрели постоянных клиентов и пользуются меньшим спросом у туристов в силу того, что за столь короткое время они не успели себя зарекомендовать. Большинство туристских фирм занимают арендованные помещения. Это объясняется тем, что деятельность турфирм относится преимущественно к малому бизнесу, и приобретать собственное помещение просто невыгодно.

В целом на региональном рынке туризма Брянской области можно говорить о ситуации сложившейся монополистической конкуренции между субъектами отрасли [2, с.77]. Основными признаками здесь являются: наличие большого числа (62 фирмы) независимо действующих турагентов, предлагающих похожую, но не идентичную туристическую продукцию; очень ограниченный контроль турпредприятий над рыночной ценой туруслуг; нет взаимной зависимости между турфирмами; невозможен сговор турфирм по ценовой политике.

Многие фирмы делают сильный акцент на торговые знаки, ссылку на известных туроператоров, период существования своего предприятия как средство убеждения потребителей в том, что их туры лучше, чем у конкурентов. Таким образом, экономическое соперничество между фирмами сосредотачивается не только на цене, но и на неценовых факторах. В результате, складывается ситуация предпочтения некоторыми потребителями (туристами) определенных продавцов. Вступить в отрасль с монополистической конкуренцией и выйти из нее легко.

В настоящее время развитие рыночных отношений в сфере туризма Брянской области диктует переход к чистой конкуренции, когда прекращает играть роль неценовая конкуренция [2, с.78].

Наиболее близкой к туризму профессией является распространение туров, т.е. работа туристических агентств. Непосредственно привлечены к туризму авиакомпании, компании по прокату машин, железные дороги, автобусы, гостиницы и рестораны, такие организации называются сторонними. К сторонним видам бизнеса также можно отнести финансовые структуры, которые финансируют развитие сферы обслуживания.

Расходы по приобретению прав на услуги сторонних организаций, используемых туроператорами при производстве туристского продукта с каждым годом возрастают [4]. Это объясняется несколькими причинами:

- увеличение количества туристов, это в свою очередь способствует увеличению потребляемых ими ресурсов;
- рост уровня инфляции, вследствие которого возрастают цены.

В сфере гостиничного хозяйства наблюдается ситуация использования частного сектора, при размещении туристов. Это говорит о том, что туризм начинает развиваться и в сельской местности, где частные дома служат чуть ли не единственным средством размещения.

Также возрастают расходы по транспортному обслуживанию. Роль в транспортном обслуживании экскурсионных автобусов падает, зато возрастает роль воздушного и железнодорожного транспорта, аренды автомобилей. Тем более это интересно, что в 2008 году этих расходов не было. Нововведением в 2009 году стала организация прямых вылетов из Брянска в Египет. А также были возобновлены вылеты в Турцию, которые отменили в 2008, по причине кризисной ситуации.

При раскрытии основных особенностей функционирования брянских турфирм, необходимо учитывать, что большинство предприятий туризма в Брянске работает на выезд.

Внутрироссийский туризм в основном представлен отдыхом у моря, экскурсионными турами и санаторно-курортным лечением (чаще всего за пределами Брянской области).

В 2009 году количество туристов, отправленных в туры по России, сократилось. Это можно объяснить тем, что увеличилось число туристов, отдыхающих за границей.

Большую часть туров по России составляют туры к Черноморскому побережью. Предпочтительнее для русских граждан отдых в России остается потому, что:

- относительно низкая стоимость путевки;
- возможность путешествовать на личном транспорте, боязнь самолетов;
- нет потребности в загранпаспорте;
- наличие санаторно-курортной местности на русском побережье Черного моря;
- отсутствуют языковые барьеры и др.

Число туристов, отправленных в туры по Брянской области, с каждым годом сокращается. Это объясняется несколькими причинами:

- отсутствие экзотических природных дестинаций;
- недостаточное развитие инфраструктуры;
- наличие территорий, загрязненных в результате Чернобыльской аварии;
- в последние годы утрачено большое количество историко-культурных достопримечательностей;
- отсутствие развитой системы туристического предложения.

Туризм помогает решать общие экономические проблемы регионов, но, учитывая многоаспектный характер туристического рынка, он не может развиваться сам по себе. Экономическая активность туризма напрямую связана с развитием экономики страны и ее регионов.

Проведенные исследования туристического рынка Брянской области показывают, что за последние годы изменился сам принцип работы туристических фирм: они перешли от первоначального стихийного получения доходов, к более грамотной оценке спроса и предложения туристических услуг, конкурентов и партнеров по отрасли.

В туристической сфере региона преобладает добровольное предоставление статистической отчетности, в связи с чем, не все турорганизации постоянно и в полном объеме публикуют данные о своей деятельности. Кроме того, многие турфирмы до настоящего времени не прошли четкого разграничения на туроператоров и турагентов, выполняя функции так называемых оптово-розничных фирм, юридически являясь агентствами. К таким предприятиям относятся, например, «Адмирал-Тур», «Клен-тур», «Мир путешествий» и ряд других, ко-

торые в различных аналитических сведениях приводятся то в качестве туроператоров, то в виде турагентов. Данные специфические особенности усложняют проведение исследований в данной сфере и вносят определенные расхождения в определение процессов рыночного развития рассматриваемой отрасли.

Потенциал развития рыночных отношений на рынке туризма Брянского региона значителен, однако, еще не в полной мере учитывается влияние на данную сферу возможностей внутриобластных направлений, нет строгого учета деятельности всех предприятий области в данной отрасли.

Авторы разделяют мнение ряда исследователей [3], в соответствии с которым формирование туристского кластера на уровне конкретного региона является действенным и очень востребованным инструментом решения проблем развития туризма.

Выделим три основные причины территориальной концентрации субъектов предпринимательского сектора сферы туризма в Брянской области.

1. Возможность получать экономическую выгоду в результате распределения издержек для обеспечения доступа к региональным туристским ресурсам в процессе создания, реализации и использования туристского продукта и функционирования туристских цепей.

2. Территориальная близость к размещению специфических для региона туристских ресурсов, создающая условия для формирования более низких тарифов на туристские услуги и обеспечения в более короткие сроки их предоставления.

3. Возникновение особого информационного ресурса в процессе социально-экономических взаимодействий субъектов хозяйствования, сосредоточенных в одном месте, создание единого информационного пространства в области применения эффективных технологий в отрасли, в том числе социальных коммуникаций, обучения и использования рабочей силы в туристской деятельности.

Существует две причины применения туристского кластера в рамках исследуемого региона. Во-первых, туристский кластер является понятием мезоэкономики. Его использование связано с проведением комплексного и глубокого анализа состояния туристской отрасли в конкретном регионе и его прогнозирования. Во-вторых, формирование кластеров предполагает разработку, обоснование и реализацию региональной стратегии развития туризма и смежных с ним сфер деятельности в рамках общей концепции социально-экономического развития соответствующей территории. При этом предполагается рост эффективности субъектов хозяйствования этих отраслей: повышение производительности труда, инновационности, прибыльности и рентабельности, конкурентоспособности.

Туристский кластер региона способен повысить эффективность деятельности входящих в его состав субъектов хозяйствования. Для последних усиливается обмен информацией и внедрение нововведений, облегчаются вопросы координации совместных действий, появляется возможность совместного использования инфраструктурных объектов, обслуживающих туристов. Становится реальностью подготовка кадров в крупных образовательных структурах, сравнение хозяйствующими субъектами-конкурентами эффективности деятельности друг у друга. На территории функционирования туристского кластера возникает возможность создания благоприятных условий для появления новых структур, связанных с располагаемыми в регионе трудовыми ресурсами соответствующей квалификации, особых режимов налогообложения и инвестиционной деятельности в рамках хозяйствования участников кластера.

Since the early 2000 's studies pointed to the growing role of tourism in the economic development of countries and territories. At the moment in most regions of Russia tourism of natural phenomenon has turned into the element of market system. This sector of the economy is growing on the base of the underlying mechanisms of market such as supply and demand. Special importance belongs to the evaluation of the tourism industry at the regional level. Bryansk region belongs to the group of typical areas of Central Russia with the typical problems of development of market relations in the sphere of tourism

The key words: travel companies; tourist product; market relations in tourism; competition in the tourist market

Список литературы:

1. Кусков А.С. Основы туризма: учебник / А.С. Кусков, Ю.А. Джаладян. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2011. 392 с.
2. Быстров С.А., Воронцова М.Г. Туризм: макроэкономика и микроэкономика. СПб.: «Издательский дом Герда», 2008. 464 с.
3. Малахова Н. Н., Ушаков Д. С. Инновации в туризме и сервисе: Издательство: Издательский центр "МарТ", Феникс 2010 г. 244 с.
4. www.bryansk.gks.ru

Об авторах:

Дьяченко О.Н.- кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, dyachenko.oly@yandex.ru

Полесская О.П. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, kamchatka18@yandex.ru

УДК – 620.2

**СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Н.П. Казиминова

Статья отражает содержание категории качество, современные требования к качеству потребительских товаров, законодательные акты, регулирующие отношения продавца и покупателя, случаи в которых можно предъявлять претензии к продавцу в отношении качества потребительских товаров. Также статья содержит информацию об организациях на территории Брянской области, в которые можно обращаться, в случае если возникают претензии к товару.

Ключевые слова: *Качество, товар, потребитель, продавец, производитель, претензии, проверка качества.*

Мерой потребительной стоимости товара является качество.

Качество - это совокупность потребительских свойств товара, обуславливающих его пригодность удовлетворять текущие и перспективные потребности в соответствии с его назначением.

Качество тесно связано с требованиями. Для того чтобы наиболее полно удовлетворить потребности, необходимо на стадии разработки сформулировать требования к товарам. Требования к товарам — это условия и особенности, которым товары должны соответствовать, чтобы их можно было использовать по назначению при определенных условиях и в течение определенного времени [4].

Качество является объектом управления. Управление качеством может осуществляться через его формирование, стимулирование и сохранение. Ответственность продавца за ненадлежащее качество товаров во многом будет зависеть от того, имеется ли договорная гарантия качества товара. По общему правилу (т.е. при наличии законной гарантии) продавец отвечает за недостатки товаров, если покупатель докажет, что недостатки возникли до момента перехода риска случайной гибели или случайной порчи на покупателя или по причинам, возникшим до этого момента. В отношении товаров, на которые продавцом предоставлена гарантия качества, он отвечает за недостатки товаров, если не докажет, что они возникли после их передачи покупателю вследствие нарушения покупателем правил пользования товарами или их хранения, а также действий третьих лиц или непреодолимой силы (ст. 476 ГК).

В случае нарушения продавцом условия договора о качестве товара покупатель по своему выбору вправе потребовать от продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены, либо
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок, либо
- возмещения своих расходов на устранение недостатков товаров.

Если же продавец допустил существенное нарушение требований к качеству товара (например, передаче покупателю некачественных товаров с неустранимыми недостатками), покупатель наделяется дополнительными правами по своему выбору:

- отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы или
- потребовать замены товаров ненадлежащего качества на товары, соответствующие договору (ст. 475).

Однако, чтобы иметь возможность реализовать свои права, покупатель должен соблюдать определенные правила, касающиеся порядка проверки качества товаров и сроков обнаружения недостатков в товарах. Обязанность покупателя проверить качество переданного ему товара может быть предусмотрена законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи. Порядок осуществления такой проверки определяется договором и должен при этом соответствовать обязательным правилам (если они имеются). Если же он не определен ни договором, ни указанными правилами, но является обязательным, проверка качества товаров производится в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно применяемыми условиями такой проверки.

Обязанность проверить качество реализуемых товаров может быть возложена и на продавца (предварительное испытание, анализ и т.п.). В этом случае продавец должен предоставить покупателю документы, подтверждающие осуществление им проверки качества передаваемого товара и ее результаты, например сертификат качества товара. В отношении подобных ситуаций важно подчеркнуть, что порядок и иные условия проверки качества товара, производимой как продавцом, так и покупателем, должны быть одинаковыми (п. 4 ст. 474 ГК).

Принципиальное значение для покупателя имеет соблюдение сроков обнаружения недостатков в переданных ему товарах. Как правило, покупатель вправе предъявить свои требования продавцу только в связи с недостатками товаров, обнаруженных в пределах сроков, определенных в ГК (ст. 477).

При наличии лишь законной гарантии на товары, т.е. когда на эти товары не установлен гарантийный срок или срок годности, недостатки в товарах должны быть обнаружены покупателем в разумный срок (что зависит от свойств товара и его обычного использования), но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю.

В странах с развитой рыночной экономикой большое внимание уделяется вопросам защиты прав потребителей и ответственности продавцов (производителей, исполнителей) за качество предлагаемых ими товаров или услуг [1].

В России в настоящее время также действует закон «О защите прав потребителей». Он регулирует отношения между потребителями и предпринимателями, устанавливает права потребителей на приобретение товаров (работ или услуг) надлежащего качества, получение информации о товарах и их изготовителях, государственную и общественную защиту их интересов, а также определяет механизм реализации этих прав.

В соответствии с Законом РФ «О защите прав потребителей», «продавец (изготовитель, исполнитель) обязан продать потребителю товар (передать результаты выполненной работы, оказать услугу), соответствующий по качеству обязательным требованиям стандартов, условиям договора, обычно предъявляемым требованиям, а так-

же информации о товарах (работах, услугах), предоставленной продавцом (изготовителем, исполнителем).

В России контроль за соблюдением законодательства о защите прав потребителей осуществляет Государственный комитет по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (ГКАП России) и его территориальные органы.

ГКАП России направляет предписания о прекращении нарушений прав потребителей, предъявляет иски в суды, дает официальные разъяснения по вопросам применения законодательства РФ о защите прав потребителей.

В Брянске создана общественная организация, председателем правления БООО «Защита прав потребителей» является В. М. Сандлер. Председатель правления отмечает «Сегодня положение защиты прав потребителей в обществе весьма плачевно. Практически прекращены контрольно-надзорные функции за потребительским рынком со стороны органов государственной власти, у органов местного самоуправления отсутствуют какие-либо реальные полномочия по защите прав потребителей, в структуре МВД ликвидировано подразделение по борьбе с правонарушениями в сфере потребительского рынка, принято решение о реорганизации Роспотребнадзора, законодательная власть бездействует и не принимает мер по совершенствованию потребительского законодательства, отсутствуют механизмы практической защиты прав граждан» (3).

Данная общественная организация в сложившейся ситуации является единственной реальной силой защиты интересов потребителей.

БООО «Защита прав потребителей» – общественная организация, основными задачами которой являются: защита интересов и восстановление нарушенных прав потребителей, объединение усилий граждан, организаций и общественных объединений для осуществления защиты потребителей в соответствии с требованиями законодательства по защите прав потребителей, правовая поддержка потребителей, включая обращение в суды в защиту их интересов.

БООО «Защита прав потребителей» является членом «Объединения потребителей России».

Юристы, имеющие в данной организации, вот уже несколько лет оказывают гражданам квалифицированную юридическую помощь в решении самых насболевших проблем. Они тесно сотрудничают с судами, органами исполнительной власти, средствами массовой информации.

В том случае, когда потребитель оказывается в сложной ситуации, т.е. столкнулся с какими-то проблемами, ему продали некачественный товар, то восстановить справедливость можно с помощью специалистов БООО «Защита прав потребителей».

Специалисты помогут в решении любого спорного вопроса, подскажут, как грамотно провести экспертизу товара, избавят от бремени общения с представителями конфликтующей стороны, квалифицированно представят интересы в суде.

Практика насчитывает множество ситуаций, когда, благодаря участию специалистов, нарушенные права потребителей были восстановлены решением суда, а порой, возникшие у потребителей проблемы были решены без участия суда, в рамках ведения претензионной работы и переговоров с продавцами, исполнителями, изготовителями.

БООО «Защита прав потребителей» имеет свой сайт, где в режиме реального времени появляется новая, полезная для потребителей информация: судебная практика, новости и т.д. Там представлены сведения, которые помогут защитить права потребителей.

К сожалению сегодня, в данной теме, существует ряд проблемных вопросов, не урегулированных законодательно. Это существенно препятствует защите прав потребителей.

БООО «Защита прав потребителей» приветствует сотрудничество с потребителями, любая информация в области потребительского рынка является ценной, и способствует тому, что в случае возникновения аналогичных ситуаций, решение их будет проведено в более короткие сроки и с меньшими усилиями.

БООО «Защита прав потребителей» предлагает список предприятий (фирм) и индивидуальных предпринимателей, которые нарушили права потребителей, предусмотренные Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей». Их вина установлена вступившими в законную силу решениями суда. Тем самым потребитель может отдавать предпочтение более добросовестным представителям торговли.

В тоже время есть и добросовестные продавцы, изготовители, исполнители, и сведения о них также представлены на сайте БООО «Защита прав потребителей», необходимо, чтобы покупатели располагали сведениями о них.

БООО «Защита прав потребителей» приняла участие в семинаре на тему: «Актуальные вопросы защиты прав потребителей».

Управлением Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Брянской области (Роспотребнадзор) в рамках заключенных Соглашений о взаимодействии и сотрудничестве с органами исполнительной власти, местного самоуправления и общественными объединениями Брянской области с целью координации и повышения эффективности деятельности по защите законных прав и интересов потребителей 30 июня 2011 года был проведен семинар для специалистов городских и районных администраций, осуществляющих функции по защите прав потребителей.

Программа семинара касалась обсуждения наиболее актуальных вопросов, касающихся защиты прав потребителей.

Были рассмотрены и обсуждены отдельные аспекты защиты прав потребителей:

- при оказании услуг по договорам гражданско-бытового подряда (установка окон, балконных рам из ПВХ, установка дверей, ремонт квартир и др.);
- при изготовлении мебели по заказам;
- при продаже бытовой техники, в том числе с сертификатами «Программа дополнительного сервисного обслуживания»;
- при продаже мобильных телефонов, в том числе бывших в употреблении;

- при продаже обуви;
- при продаже одежды;
- при установке спутниковых антенн «Триколор»;
- при оказании туристических услуг;
- при оказании финансовых услуг.

Все участники семинара в рамках «Круглого стола» обменивались мнениями и практическим опытом, касающимся наиболее актуальных аспектов защиты прав потребителей. Результатами данного семинара является значительное улучшение ситуации на рынке потребительской продукции Брянской области.

Article reflects the maintenance of a category quality, modern requirements to quality of consumer goods, acts regulating relations of the seller and the buyer cases in which it is possible to make a complaint to the seller concerning quality of consumer goods. Also article contains the information on the organizations in territory of the Bryansk region in which it is possible to address, in a case if there are claims to the goods.

The key words: Quality, the goods, the consumer, the seller, the manufacturer, claims, quality check.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1,2, 3, 4. М.: ТК Велби, Из-во ПРОСПЕКТ, 2007.544с.
2. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» с изменениями и дополнениями на 2008 год .М.: Эксма, 2008. 64с. (проверено ГАРАНТ).
3. «Защита прав потребителей» <http://www.potrebitel32.ru/>
4. Петрище Ф.А. Теоретические основы товароведения и экспертизы непродовольственных товаров: Учебник: 2-е изд., испр. М.: Издательство торговая корпорация «Дашков и К», 2006. 510 с.

Об авторе

Казимилова Н.П. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, kazimirova-natali@narod.ru

УДК – 333.32(471.333)

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Л.М. Ковалева

В статье раскрываются проблемы реализации государственной жилищной политики в Брянской области, возникающие в процессе использования административно-исполнительного ресурса органов региональной и муниципальной власти, диверсификации форм и методов региональной бюджетной политики и совершенствования системы экономико-организационного регулирования жилищного рынка.

Ключевые слова: рынок жилья, государственное регулирование, жилищная политика, доступность жилья

Рынок жилья в современных условиях не может быть абсолютно свободным, развиваться вне государственного влияния при формировании платежеспособного спроса, соразмерного предложению жилой недвижимости. Основное условие его развития - последовательные институциональные преобразования, предполагающие всестороннее взаимодействие заинтересованных в получении коммерческой и (или) социальной выгоды участников рыночных отношений.

Жилищная политика и социальная ориентация власти, предполагающие создание экономического поля для поддержки высокого уровня доходов потребителей и обеспечения достаточных темпов строительства, должны сформировать фундамент для развития рынка жилья. Ведущими инструментами в реализации цели ослабления жилищной проблемы, по мнению правительства, на сегодня остаются: ипотечное кредитование и инициализация мер государственной поддержки сектора строительства массового жилья [1, С. 34-36].

Низкие темпы наращивания и обновления жилищного фонда в Брянской области, недостаточное предложение жилой недвижимости (табл.1) свидетельствуют о необходимости стимулирования платежеспособного спроса населения, наряду с внедрением в регионе дополнительных механизмов активизации строительства типового, массового жилья. Для этого кроме повышения уровня реального дохода конечного потребителя, крайне необходимо наличие эффективно функционирующей финансово-кредитной системы, которая поддерживала бы стабильность сферы потребления и государственного влияния на экономические отношения, связанные с созданием, распределением и потреблением жилой недвижимости. В целом, до настоящего времени подобные условия на уровне области не созданы. Причиной тому, на наш взгляд, является недостаточное использование административного ресурса, недостаточная продуманность бюджетной политики и несовершенство системы организационно-экономического регулирования жилищного рынка в регионе.

Таблица 1

Показатели наличия и состояния жилищного фонда Брянской области*

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009г.
Жилищный фонд, общая площадь, кв.м	30660,6	30864,9	31136,7	31400,6	31773,6
В том числе ветхий и аварийный фонд, всего кв. м.	760,4	843,2	549,1	564,1	547,2
Число семей, получивших жильё, в процентах от числа семей, состоящих на учёте к началу соответствующего года	1,4	2,4	4,3	4,0	3,7
Ввод в действие жилых домов в городах и поселках городского типа, тыс. кв. м.	149	210	249	279	303

общей площади					
То же в сельской местности, тыс. кв. м. общей площади	49	36	50	43	50
В том числе населением городской местности за счет собственных и заемных средств, %	84	89	104	81	96
То же в сельской местности, %	35	25	37	34	36

*по данным статистического сборника «Брянская область. 2010», С. 143-144; 277-278

В Брянской области еще в ноябре 2002 года было подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве по развитию системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования между АИЖК, администрацией Брянской области и Брянским областным фондом жилищного строительства и ипотеки. В продолжение достигнутой договоренности, уже в январе 2003 года было заключено соглашение между АИЖК и Брянским областным фондом жилищного строительства и ипотеки, определенным непосредственно региональным оператором по внедрению надежных стандартов и процедур предоставления кредитной поддержки и привлечению долгосрочных финансовых ресурсов в жилищную сферу региона. С этого времени получила начало реализация программы ипотечного жилищного кредитования, направленная на развитие строительства, внедрение новых схем и финансовых механизмов, обеспечивающих доступность приобретения квартир в Брянске и Брянской области, повышение инвестиционной и инновационной привлекательности жилищной сферы, снижение рисков инвестирования и привлечение внебюджетных ресурсов.

В целях развития заявленных инициатив, Законом Брянской области «Об ипотечном жилищном кредитовании в Брянской области», принятом 25 октября 2006 года, были определены источники финансирования ипотечного жилищного кредитования (средства регионального и муниципального бюджетов, организаций, кредитные ресурсы, средства инвесторов и пр.). Кроме того, законодателем был сделан акцент на мерах господдержки и вариантах предоставления гарантий населению в сфере ипотечного кредитования, основу которой должны были составить субсидии на уплату части стоимости жилых помещений и (или) процентов по ипотечному кредиту, а также предоставление залогодателю временного жилья из «маневренного фонда» в случае неисполнения последним обязательств по погашению ипотечного долга. Все указанное, в принципе, соответствует сложившимся в мире стандартам нормативного регулирования, претерпевшим влияние социально ориентированного подхода в формировании качественно новых отношений в жилищной сфере. Однако, в отличие от большинства развитых государств, в России определение условий финансово-кредитной поддержки происходило на фоне недостаточной диверсификации методов развития девелопмента и подготовки почвы для массового привлечения потребителя на рынок ипотечного жилищного кредитования. В частности, на региональном уровне не были решены вопросы зонирования и планирования целевых застроек, а также преодоления сложностей, препятствующих доступности инвестиционных источников жилищного строительства.

В результате предпринятых мер государственной поддержки платежеспособного спроса, предполагаемый уровень развития рынка жилой недвижимости был достигнут только частично. Так, возможностью улучшения жилищных условий смогли воспользоваться в основном представители формирующегося «среднего класса» в связи с довольно высоким уровнем процентной ставки (12-16 % годовых), установленной АИЖК на займы под приобретение жилых помещений. Тем не менее, процесс господдержки финансирования субъектов жилищного рынка, реализовав заданный импульс, подстегнул реальный спрос на жилую недвижимость и, как следствие, не подготовленный в условиях ограниченного предложения рынок отреагировал повышением цены квадратного метра как на новое, так и вторичное жилье (табл. 2). Существенный рост в регионе цен на жилье впервые, по сути, стал менее зависимым от темпов инфляции и фактора увеличения себестоимости строительных работ.

Таблица 2

Индексы цен жилой недвижимости, реальных денежных доходов и расходов на покупку недвижимости в общих расходах и сбережениях населения Брянской области, %*

	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.
Индексы цен на первичном рынке жилья	112,4	122,1	134,0	130,7	84,3
Индексы цен на вторичном рынке жилья	115,5	130,8	157,9	117,3	85,2
Индексы реальных денежных доходов населения	113	114	111	112	100
Численность населения с доходом ниже прожиточного минимума от общей численности населения	20,1	19,5	18,4	15,8	15,3
Расходы на покупку недвижимости в общих расходах и сбережениях населения	0,8	1,2	2,0	2,0	1,5

*по данным статистического сборника «Брянская область. 2010», С. 119-120

На этом же начальном этапе финансово-кредитной поддержки развития жилищной сферы, в результате крайне низких объемов ввода в эксплуатацию жилья, построенного в целях реализации ипотечной программы, проявились недостатки процесса решения задач программ распределения субсидий, устранение которых потребовало разграничения проблем, которые могут и должны решаться нормативно-правовыми мерами, новыми формами субсидирования или совершенствованием установленных, от проблем определения отдельных видов кредитной поддержки участников рынка жилья. Уполномоченным к развитию системы ипотечного кредитования органом были определены правила применения дифференцированных ставок по рефинансируемым ипотечным кредитам в зависимости от сроков кредитования (от 12 до 30 лет) и размера кредита (от 30% до 90% от стоимости жилья)[2, С. 12-13].

Логика операций разделения направлений субсидиарных потоков на оплату части стоимости приобретаемой жилой недвижимости для разных категорий потребителей в условиях становления рынка всегда предполагает первоочередное содействие решению жилищных проблем наиболее остро нуждающихся в государственной поддержке

реципиентов. Однако, в регионе, помимо сложности самого механизма оказания материальной помощи, решению представленной задачи препятствовал и препятствует до сих пор порядок общей очередности предоставления субсидий по мере поступления средств на реализацию программы. Несмотря на тот факт, что решения о выдаче субсидии принимаются коллегиально, через анализ предоставляемого заявителями пакета документов, практика показывает, что в настоящее время сложно говорить о соблюдении принципа адресности финансовой поддержки.

Общеизвестно, что ипотека наряду с субсидиарными формами содействия участникам рынка жилья, признана основным инструментом постепенного увеличения платежеспособного спроса населения. Тем не менее, учитывая мировой опыт регулирования жилищной отрасли, этого недостаточно на уровне любого из субъектов, а тем более на общегосударственном уровне. Действующие правила жилищного кредитования ставят в относительно выгодное положение семьи, уже владеющие жильем, для которых не так актуальна проблема залогового обеспечения, нежели для большей части потенциальных приобретателей любого из ипотечных продуктов. Сюда же относятся «льготные» категории потребителей, претендующих на максимальный объем субсидиарной поддержки за счет средств областного бюджета.

Смежное заимствование на погашение начального взноса наряду с высокими процентными ставками и инфляционными ожиданиями лишь увеличивает риск скорой неплатежеспособности в среде большей части заемщиков, а ограниченность конкуренции на рынке жилищного кредитования (в том числе, отсутствие альтернативных накопительных схем, например, строй сберкасс) только способствует критичности ситуации.

Соответственно, ряд основных положений региональной жилищной политики должны быть доработаны таким образом, чтобы способствовать использованию населением собственных сбережений, одновременно с ограничением рисков государства как в плане погашения будущих обязательств, так и обеспечения ускоренного развития отраслевого рынка.

Дефицит действенных механизмов решения домохозяйствами жилищного вопроса за счет собственных и заемных средств, с государственной финансовой поддержкой или без нее – это только часть проблем развития рынка жилья в Брянском регионе. Исходя из факта недостаточной динамики пополнения и реновации фонда жилья, на текущем этапе остается достаточно актуальной задача совершенствования индустриального комплекса наряду с расширением сферы жилищно-строительного девелопмента.

В настоящее время изменилось соотношение объемов строительства в сторону негосударственного сектора: частные предприятия играют ведущую роль в отрасли: почти 94 % строительных организаций находятся в частной собственности и ими выполняется около 85% всех подрядных работ. При этом стимуляция условий для развития частной инициативы в строительной отрасли даст ожидаемые со стороны потребительского сектора результаты при обеспечении комплексного финансирования строительных работ и условия налаживания государственно-частного партнерства на уровне региона. Комплексное финансирование предполагает взаимодополняемое участие региональных и муниципальных бюджетов, частных инвесторов, в направлении реновации функционирующих и открытии новых производств строительных материалов наряду с вложением средств в жилищное строительство на свободных территориях.

Поскольку современный российский рынок из потребительского превратился в финансовый, вместе с дефицитом предложения объектов массовой застройки, цена жилья абсолютно диктуется собственниками помещений, отдельных зданий или целых комплексов. В подобных условиях государство через органы власти на каждом из уровней (региональном и муниципальном) может и должно выполнять регулятивные функции, направленные не столько на распределение субсидий и обсуждение доступности рыночных показателей, сколько на формирование жилищной политики диверсификации методов решения жилищного вопроса – механизмов, которые были бы максимально адаптированы к проблеме соответствующих групп потребителей. За рубежом, в частности на локальном уровне, данная проблема решается эффективно благодаря прямому либо косвенному влиянию муниципалитетов на деятельность жилищных ассоциаций.

Решению этой проблемы на отечественном рынке недвижимости будет способствовать развитие девелопмента, реагирующего не на потребности групп населения, в которых потребитель способен приобрести жилье за счет собственных и (или) заемных средств, а на семьи, которым сложно арендовать жилое помещение на свободном рынке. Последнее могло бы стать реальной альтернативой при устранении дефицита предложения доступного жилья.

Социальная направленность региональной жилищной политики ограничивается сегодня предоставлением субсидий и решением проблем очередников, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий. Несмотря на тот факт, что коэффициент опережения темпов увеличения числа семей, стоящих в очереди, над темпом роста числа семей, получивших жилье, снизился более чем в два раза, по нашим оценкам даже в условиях соразмерного наращивания бюджетных расходов (вне учета инфляционных процессов и изменения иных экономических показателей) полностью «проблема очередников» может быть решена в регионе не ранее, чем через 10 лет.

Резко сужают возможности очередников условия, на которых осуществляется, с одной стороны, расчет стоимости жилищных сертификатов и, с другой, устанавливаются ограничения при покупке жилой недвижимости на первичном рынке. Семьи, получившие соответствующую субсидию, не имея права приобрести долю в незавершенном строительстве, вместе с недостатком средств на покупку нового жилья зачастую вынуждены обращаться на вторичный рынок, повышая тем самым избыточный спрос на не самые качественные жилые помещения. Настоящая проблема усугубляется дефицитом жилья в свободной, не обремененной различными формами сделок, продаже, особенно в областном центре и на ближайших к нему территориях.

В Брянской области задача своевременного погашения государством жилищных обязательств перед отдельными категориями граждан является если не самой актуальной, то, как минимум, значимой для выстраивания региональными органами управления жилищной стратегии. Перспектива успешного ее решения зависит, наш взгляд, от взвешенного подхода при бюджетном планировании, а также более эффективного задействования адми-

нистративного и правового ресурсов в рамках достижения целей, получаемых программным методом. Анализ соответствующей областной целевой программы позволяет судить о «виртуальном» характере большинства прогнозируемых уполномоченными структурами результатов.

В завершение изложенного отметим, что сегодня для Брянской области, как и абсолютного большинства российских регионов, одной из наиболее сложных для решения является проблема доступности жилья. Ограничение вмешательства государства в систему рыночных отношений оказывает косвенное влияние на сохранение дефицита предложения жилой недвижимости. Государство через органы власти на каждом из уровней призвано выполнять регулятивные функции, направленные на формирование жилищной политики, включающей диверсификацию форм и методов решения жилищной проблемы.

In article following problems of realization of the state housing policy in the Bryansk region reveal, connected with use of an administrative-executive resource of bodies regional and the municipal authority, diversification of forms and methods of a regional budgetary policy and system of economic-organizational regulation of the housing market.

The key words: the habitation market, state regulation, the housing policy, availability of habitation

Список литературы:

1. Грудцына Л.Ю. Жилищная политика в России: прошлое и будущее/ Законодательство и экономика 2009. №6
2. Семина Т.А. Жилищно-правовая проблема и развитие жилищного законодательства Российской Федерации // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование 2008. № 3-4 (16-17)

Об авторе

Ковалева Л.М. - начальник отдела финансирования строительных проектов Брянского отделения Сберегательного Банка РФ

УДК – 338:91

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИРОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

С.А. Коньшакова, С.Г. Кузнецов, О.Н. Полякова

В статье рассматривается проблема согласования интересов субъектов региональной экономики в рамках действующего институционального механизма регионального развития. Составлена матрица противоречий интересов субъектов региональной экономики, предложена схема, характеризующая взаимодействие экономических и институциональных интересов в регионе.

Ключевые слова: Экономические интересы, институты, институциональный подход, региональные интересы, участники регионального рынка, взаимодействие интересов, матричный подход.

В современных российских условиях достаточно остро стоит проблема формирования сбалансированной системы экономических интересов регионов. Преследуя свои индивидуальные интересы стратегического развития региональные власти, в то же время, должны действовать в контексте общей стратегии развития экономики России. Объективно высоким остается уровень дифференциации развития регионов, обусловленный существенными территориальными, ресурсными и административными различиями. Следствием межрегиональной дифференциации становится значительная разница в уровне и качестве жизни населения регионов, которая несет в себе угрозу национальной безопасности страны, усиливая социальную нестабильность.

Таким образом, проблема согласования интересов субъектов региональной экономики в рамках действующего институционального механизма регионального развития является особенно актуальной.

Реализация экономических интересов собственников факторов производства - один из ключевых вопросов в экономической науке с момента ее зарождения. Значение и роль экономических интересов рассматривали в своих трудах основоположники экономической теории: А. Смит, Д. Рикардо, Е. Бем-Баверк, А. Вальрас, М. Вебер, Т. Веблен, Дж. Кейнс, К. Маркс, Маршалл, Л. Дж. Милль, Д. Рикардо, А. Смит, Ж. Сэй.

Различные аспекты экономических интересов исследуются в работах отечественных экономистов: Л. Абалкина, А. Бугалина, В. Вечканова, Б. Гершковича, Г. Журавлевой, А. Здравомыслова, П. Каманкина, П. Кашапухина, Н. Колесова, И. Комарницкого, В. Черковца, В. Щербины, В. Юрьева и др.

Обобщая современные представления об экономической направленности интересов индивидов и групп, отметим, что **экономический интерес** представляет собой основную категорию для обозначения реальных причин и коренных мотивов экономической деятельности и экономического поведения людей, стоящих за их непосредственными побуждениями - мотивами, помыслами, идеями. Именно экономический интерес способствует согласованности во взаимодействии различных социальных групп и слоев в ходе непрерывного приспособления к экономическим изменениям, формирующим это взаимодействие. Экономические интересы выступают формой выражения отношений между субъектами экономической деятельности по поводу производства, распределения, обмена и потребления ограниченных материальных ресурсов.

Экономические интересы участников рыночных отношений всегда противоречивы и для достижения равновесия общество вынуждено, так или иначе, формировать институциональный порядок, обеспечивающий сочетание различных экономических интересов. Существуют механизмы, консолидирующие экономические отношения, обеспечивающие их целостность. Таковыми являются хозяйственные институты.

Следует отметить, что при всем внимании науки к исследованию экономических интересов, недостаточно разработанной остается проблема обусловленности их институциональной системой как на уровне страны, так и на уровне региона. Региональные экономические интересы в основном рассматриваются как форма проявления

экономических отношений в регионе, при этом институциональные интересы остаются вне поля зрения.

Институциональные отношения существуют как достаточно самостоятельное явление, но рассмотрение их в отрыве от экономических отношений является методологической ошибкой, поскольку и те, и другие находятся в диалектической взаимосвязи, соотносятся между собой как форма и содержание, соответственно. [5]

Институциональные отношения объективны, поскольку они являются, во-первых, результатом закономерного общественного развития, а во-вторых, формой организации объективных и устойчивых экономических отношений. Если институты длительное время не соответствуют экономическим отношениям, развивающимся в обществе, то это ведет к снижению эффективности хозяйственной системы.

Проявлением институциональных отношений в регионе являются региональные **институциональные интересы**, в основе которых лежат институциональные потребности. Одна и та же институциональная потребность региона может быть удовлетворена в результате различных действий субъектов, на ее основе могут формироваться различные по содержанию и характеру институциональные интересы. Исследовать институциональные интересы - это значит не только выяснить содержание институциональных потребностей, но и определить возможные пути, способы и формы их удовлетворения. [4]

Нами предлагается следующая схема, характеризующая взаимодействие экономических и институциональных интересов в регионе.

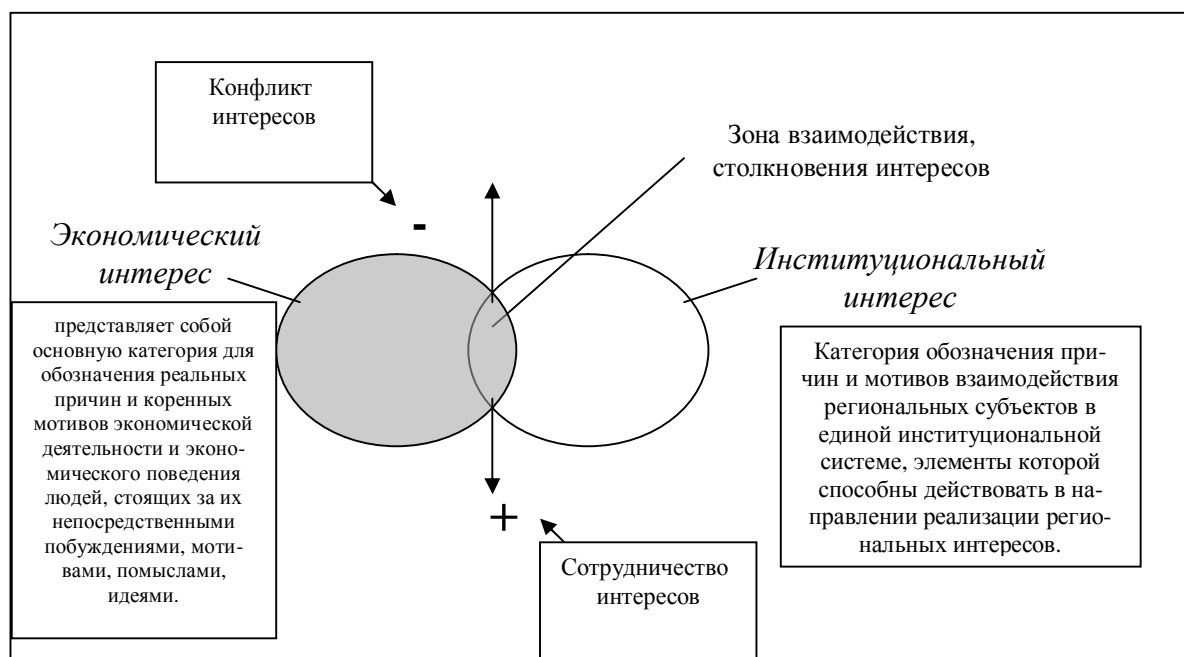


Рисунок 1. Взаимодействие интересов в региональной экономике

По нашему представлению, в случае столкновения, конфликта интересов – усиливается роль и масштабы частных интересов, зона столкновения увеличивается. Если зона возможного согласования интересов увеличивается, субъекты региональной экономики договариваются совместно реализовывать общие интересы, то количество частных интересов сокращается, сокращается вероятность конфликтов интересов.

Как отмечает Л.В. Логинова институционализация региональных интересов — это процесс оформления взаимодействия интересов региональных субъектов в институциональную систему, элементы которой, становясь общепринятой практикой и подтверждаясь в реальных экономических отношениях, способны действовать в направлении реализации региональных интересов. [3]

Субъектами институционализации региональных интересов выступают, во-первых, население региона и хозяйственные агенты, взаимодействие интересов которых выливается в неформальную институционализацию их интересов; во-вторых, правомочные региональные представители, способные представлять, защищать и реализовывать их как субъекты правоотношений; в-третьих, государство при проведении региональной политики. Его институциональной функцией является создание институтов, обеспечивающих достижение компромисса между региональными интересами государства и местными интересами регионов.[3]

Реальными носителями институциональных интересов являются различные субъекты рыночной экономики (регионы, предприятия, домохозяйства), каждый из которых заинтересован в институтах, обеспечивающих ему наибольший доход. [1]

С позиций институциональной экономики выделим основные точки взаимодействия и противоречий интересов субъектов региональной экономики, используя матричный метод исследования интересов, предложенный П.А. Канапухиным. [2]

В рамках рассматриваемых противоречий все субъекты-носители интересов рассматриваются либо как активная сторона, реализующая свой интерес, либо как пассивная – препятствующая данной реализации или за счет которой этот интерес реализуется (табл. 1)

Таблица 1.

Матрица противоречий интересов субъектов региональной экономики

Субъекты интересов ³	ПАССИВНАЯ СТОРОНА								
	Внешние инвесторы	Крупный региональный бизнес	Наемные работники	Администрация региона	Мелкие и средние предприниматели	Финансово-кредитные учреждения	Субъекты социальной сферы региона	Потребители	
АКТИВНАЯ СТОРОНА	Внешние инвесторы	Столкновение интересов за контроль над капиталом внутри региона; конкурентная борьба за наиболее выгодные варианты инвестирования	Усиление конкуренции за рынки сбыта продукции. Слабость и низкий профессионализм региональных топ-менеджеров и неразвитость бизнес-инфраструктуры служит серьезной проблемой взаимодействия субъектов	<i>Стремление</i> минимизировать затраты на заработную плату, желание повысить производительность труда и использовать для реализации инвестиционных проектов высокопрофессиональные кадры	Защита своих прав собственности, недопущение инфорсментации; минимизация налоговых отчислений и социальной нагрузки. Ликвидация административных барьеров.	Наиболее выгодные условия получения услуг у организаций, составляющих посредническую бизнес-инфраструктуру региона (страховщики, оценщики, аудиторы, торговые организации и т.п.)	Достаточный объем и ликвидность финансовых ресурсов и их доступность. Развитие инвестиционной инфраструктуры финансовых операций	Высокий уровень развития здравоохранения и образования повышает инвестиционную привлекательность региона.	Наилучшие условия реализации своей продукции
	Крупный региональный бизнес	Максимизация вознаграждения, власти, независимости.	Вытеснение конкурентов	Стремление минимизировать затраты на заработную плату и улучшение условий труда, стремление повысить интенсивность и производительность труда	Установление четких правил «рыночной игры», защита своих прав	Наиболее выгодные условия получения услуг у организаций, составляющих посредническую бизнес-инфраструктуру региона (страховщики, оценщики, аудиторы, торговые организации и т.п.)	Достаточный объем и ликвидность финансовых ресурсов и их доступность. Возможность предоставления кредитных линий.	Высокий уровень развития здравоохранения и образования повышает инвестиционную привлекательность региона, дает возможность развития рынка труда, как неперемного условия эффективного ведения бизнеса крупной компании	Наилучшие условия реализации своей продукции
АКТИВНАЯ СТОРОНА	Наемные работники	Новые возможности трудоустройства, профессионального роста и самореализации	Высокая заработная плата и улучшение условий труда, повышение степени участия в управлении фирмой	Конкуренция с другими наемными работниками за лучшее рабочее место как внутри фирмы, так и на рынке труда	Защита своих трудовых прав; протекционистская миграционная политика	Высокая заработная плата и улучшение условий труда, стабильность в работе.	Наиболее выгодные условия получения кредита и возможности сбережений	Доступность и качество социальных услуг учреждений здравоохранения. Возможность получения качественного, образования востребованной на рынке труда профессии.	Наилучшие условия реализации своей продукции
	Администрация региона	Развитие производств, способствующее созданию дополнительных рабочих мест, повышение социальной стабильности в регионе, максимизация налоговых доходов; развитие конкурентной рыночной среды и рост инвестиционной привлекательности региона;	Соблюдение законных прав всех заинтересованных сторон, повышение конкурентоспособности экономики, защита окружающей среды и интересов потребителя	Соблюдение законных прав всех заинтересованных сторон (собственников, менеджеров и т.д.), недопущение оппортунистического поведения	Борьба за зоны влияния среди политических партий региона	Соблюдение законных прав всех заинтересованных сторон, повышение конкурентоспособности экономики, защита окружающей среды и интересов потребителя	Повышение контроля за банковской деятельностью, предоставление реальному сектору экономики сравнительно дешевых кредитных ресурсов на развитие, развертывание системы доступного потребительского кредитования	Высокий рейтинг образовательных учреждений региона в рамках страны. Соблюдение законных прав всех заинтересованных сторон, повышение конкурентоспособности экономики региона.	Формирование социально приемлемых стилей потребления; Ориентация, прежде всего, на потребление отечественных товаров

³ В рамках рассматриваемых противоречий все субъекты-носители интересов рассматриваются либо как активная сторона, реализующая свой интерес, либо как пассивная – препятствующая данной реализации или за счет которой этот интерес реализуется.

	Мелкие и средние предприниматели	Возможность расширения сферы деятельности мелкого бизнеса, создающего инфраструктуру обслуживания крупного бизнеса, рост предпринимательской активности, доходов.	Высокие доходы и низкие расходы от исполнения договоров, стабильность договорных связей в регионе	Работа персонала, обеспечивающая бесперебойное функционирование фирмы	Правовое обеспечение исполнения договорных обязательств; минимизация налогообложения; снижение требований госстандартов, защита от внешних конкурентов	Вытеснение конкурентов. Коопкуренция.	Возможность получения кредитных ресурсов	Высокий уровень развития здравоохранения и образования повышает инвестиционную привлекательность региона, дает возможность развития рынка труда, развивает предпринимательскую активность.	Выработка у потребителей мотивации к потреблению товаров, Наилучшие условия реализации своей продукции
	Финансово-кредитные учреждения	Усиление конкуренции в инвестиционной сфере региона	Контроль за использованием выделенного кредита и исполнением кредитных обязательств	Работа персонала, обеспечивающая бесперебойное функционирование ФК- учреждений, требование высокой профессиональной подготовленности кадров	Снижение административной нагрузки, создание льготных условий деятельности	Контроль за использованием выделенного кредита и исполнением кредитных обязательств	Вытеснение конкурентов. Или конкурентное взаимодействие (коопкуренция) для достижения совместно значимых целей	Возможности отбора на региональном уровне качественно подготовленных сотрудников.	Величина процента за кредит, гарантия возврата кредита
	Потребители	Расширение выбора товаров и их высокое качество; высокий уровень сервисных услуг. Угроза монополизации рынков и роста цен	Широкий выбор товаров и их высокое качество, низкие цены, высокий уровень сервисных услуг	Развитый рынок труда в регионе стимулирует потребление товаров и услуг. Потребитель желает получать продукцию высокого качества.	Защита окружающей среды и прав потребителя	Широкий выбор товаров и их высокое качество, низкие цены	Наиболее выгодные условия получения кредита и возможности сбережений	Доступность и качество социальных услуг учреждений здравоохранения. Возможность получения качественного, образования востребованной на рынке труда профессии.	Конкуренция за покупку товара по наиболее выгодным условиям
	Субъекты социальной сферы региона	Привлечение инвестиций в социальную сферу региона на выгодных условиях	Привлечение инвестиций в социальную сферу региона на выгодных условиях	Повышение интереса бизнеса и его работников к предлагаемым услугам в сфере образования и здравоохранения	Повышение заинтересованности власти в развитии социальной сферы региона. Создание специализированных программ поддержки.	Повышение интереса к предлагаемым услугам в сфере образования и здравоохранения	Повышение интереса к предлагаемым услугам в сфере образования и здравоохранения	Конкуренция и коопкуренция на рынке социальных услуг.	Повышение интереса к предлагаемым услугам в сфере образования и здравоохранения

Таким образом, каждый регион обладает определенной воспроизводственной структурой и может быть охарактеризован с позиций производства, распределения, обмена и потребления, а интересы охватывают все эти фазы, реальный путь совершенствования экономических отношений посредством согласования экономических интересов заключается в рассмотрении этой категории в воспроизводственном аспекте.

Реализация разнокачественных интересов возможна путем системной организации экономических отношений посредством норм, механизмов и форм согласования рыночной экономики при использовании принципов федерализма, регионального и местного самоуправления.

The paper considers the problem of coordinating the interests of regional economic entities within the existing institutional framework for regional development. Compiled a matrix of contradictions of interests of the regional economy, proposed a scheme for characterizing the interaction of economic and institutional interests in the region

The key words: *Economic interests, institutes, the institutional approach, regional interests, participants of the regional market, interaction of interests, the matrix approach.*

Список литературы

1. Канапухин П.А. Система экономических интересов и закономерность ее развития / П.А. Канапухин // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. С. 122-127
2. Канапухин П.А. Экономические интересы : сущность и реализация в транзитивной экономике / П.А. Канапухин. Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2006. 224 с.
3. Логинова. Л.В. Институционализация региональных интересов: субъективные и объективные мотивации // Регионоведение, №4, 2008
4. Лобанич В.А. К вопросу о региональном экономическом интересе в современной политике // Проблемы современной экономики, №1 (25), 2008
5. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике (в 2-х кн.). М.: Экономика, 2007, 1320с.

Об авторах

Коньшакова С.А. - доцент ФГБОУ ВПО «Брянская государственная инженерно-технологическая академия», gler@bk.ru,

Кузнецов С.Г. - доцент ФГБОУ ВПО «Брянская государственная инженерно-технологическая академия», sgk77@yandex.ru,

Полякова О.Н. - доцент ФГБОУ «Брянская государственная инженерно-технологическая академия», okpol@yandex.ru,

УДК 338.409.8

КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.П. Макарова

В статье представлен теоретический анализ трёх основных подходов к управлению: экономического, органического и гуманистического. Автор акцентирует внимание на гуманистическом подходе, в котором культурологическая составляющая выражена наиболее ярко. Предложены рекомендации, способствующие повышению эффективности управления персоналом предприятия.

Ключевые слова: управление, культура управления, персонал предприятия.

Персонал – это, прежде всего, люди со сложным комплексом индивидуальных качеств, среди которых социально-психологические играют главную роль, это часть экономического и инновационного пространства предприятия, в котором рациональные рыночные преобразования должны не только целенаправленно адсорбироваться, но и приносить ожидаемые от них результаты. Персонал является более широким понятием, органически включающим понятие «кадры», поэтому предметом управления персоналом выступают персонал и отношения работников в процессе производства с точки зрения полного и эффективного развития и использования их потенциала в функционировании производственных систем, достижения целей организации. Современная концепция управления персоналом ставит в центр деятельности предприятия как социально-экономической системы конкретного человека и рассматривает работника как ключевой элемент организационно-экономического механизма предприятия. При этом культура управления выступает важнейшим условием успешной деятельности предприятия.

Обеспечивая единое и комплексное воздействие на персонал предприятия в целом, управление персоналом:

- интегрируется в общую систему управления предприятием, увязывая его со стратегическими установками и корпоративной культурой, а так же с планированием НИР, производства, сбыта, повышения качества и т.д.;

- включает резервную систему постоянных и программных мероприятий по регулированию занятости, планированию рабочих мест, организации отбора, расстановки и подготовки кадров, прогнозированию содержанию работ и др.;

- требует тщательного учета качеств и профессиональных характеристик работников, а также оценки их деятельности;

- требует централизации управления трудом в руках одного из руководителей предприятия, а также совершенствования механизма кадровой работы.

Важным элементом на предприятии является кадровая политика. Поэтому на каждом предприятии разрабатывается и осуществляется кадровая политика, которая направлена на достижение следующих целей:

- достижение высокого уровня профессиональной культуры специалистов;
- создание здорового и работоспособного коллектива;
- повышение уровня квалификации работников предприятия;
- создание трудового коллектива, оптимального по половой и возрастной структуре, а также по уровню квалификации;

- создание высокопрофессионального руководящего звена, способного гибко реагировать на изменяющиеся обстоятельства, чувствовать и внедрять все новое и передовое и умеющего смотреть далеко вперед.

Кадровая политика на предприятии включает в себя:

- отбор и продвижение кадров;
- подготовку кадров и их непрерывное обучение;
- найм работников в условиях неполной занятости;
- расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства;
- стимулирование труда;
- совершенствование организации труда;
- создание благоприятных условий труда для работников предприятия и другие.

Основная роль принадлежит кадровому потенциалу на предприятии. От культуры управления персоналом предприятия зависит насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно работает предприятие в целом.

Процесс управления персоналом требует, чтобы на каждом предприятии определялась и анализировалась не только структура промышленно-производственного персонала по половому и возрастному составу, по уровню квалификации, но и по уровню культуры управления персоналом предприятия. Это необходимо для того, чтобы своевременно готовить замену кадров, а также для достижения наиболее высоких показателей в

труде. Построение системы управления персоналом опирается на определенные принципы, которые реализуются во взаимодействии: комплексность, оперативность, научность, специализация, ритмичность и т.д.

Методы управления персоналом могут быть объединены в три группы: методы формирования кадрового состава организации; методы поддержания работоспособности персонала; методы оптимизации кадрового потенциала [4].

Культура управления персоналом предприятия включает три группы методов: административные (формирование структуры управления персоналом; подбор и отбор персонала и др.), экономические (материальное стимулирование и установление материальных дотаций, установление экономических норм и нормативов и др.) и социально – психологические (социально-психологический анализ работников коллектива, моральное стимулирование персонала и др.). При их помощи вырабатываются способы воздействия на коллективы и отдельных работников для осуществления их деятельности.

Деятельность по управлению персоналом — целенаправленное воздействие на человеческую составляющую организации, ориентированное на приведение в соответствие возможностей персонала и целей, стратегий, условий развития организации. Одна из важнейших составных управленческой деятельности — управление персоналом, как правило, основывается на концепции управления.

В теории и практике управления человеческой стороной организации можно выделить концепции, которые развивались в рамках трех основных подходов к управлению: экономического, органического и гуманистического [4]. Проанализируем эти подходы с позиции культурологической составляющей в них.

Экономический подход к управлению дал начало концепции использования трудовых ресурсов. В рамках этого подхода ведущее место занимает техническая, а не управленческая подготовка людей на предприятии. Организация здесь означает упорядоченность отношений между ясно очерченными частями целого, имеющими определенный порядок. В сущности, организация – это набор механических отношений, и действовать она должна подобно механизму: алгоритмизировано, эффективно, надежно и предсказуемо.

Среди основных принципов концепции использования трудовых ресурсов выделяют следующие:

- обеспечение единства руководства - подчиненные получают приказы только от одного начальника;
- соблюдение строгой управленческой вертикали - цепь управления от начальника к подчиненному спускается сверху вниз по всей организации и используется как канал для коммуникации и принятия решения;
- фиксирование необходимого и достаточного объема контроля - число людей, подчиненных одному начальнику, должно быть таким, чтобы это не создавало проблемы для коммуникации и координации;
- соблюдение четкого разделения штабной и линейной структур организации - штабной персонал, отвечая за содержание деятельности, ни при каких обстоятельствах не может осуществлять властных полномочий, которыми наделены линейные руководители;
- достижение баланса между властью и ответственностью - бессмысленно делать кого-либо ответственным за какую-либо работу, если ему не даны соответствующие полномочия;
- обеспечение дисциплины - подчинение, исполнительность, энергия и проявление внешних знаков уважения должны осуществляться в соответствии с принятыми правилами и обычаями;
- достижение подчинения индивидуальных интересов общему делу с помощью твердости, личного примера, честных соглашений и постоянного контроля;
- обеспечение равенства на каждом уровне организации, основанного на доброжелательности и справедливости, чтобы вдохновить персонал к эффективному исполнению своих обязанностей; заслуженное вознаграждение, повышающее моральное состояние, но не ведущее к переоплате или перемотивированию.

Современные исследователи С.И. Самыгин, Л.Д. Столяренко, С.И. Шило, С.В. Ильинский, И.Х. Салимжанов выявили условия эффективности и затруднения в рамках экономического подхода (табл. 1) [7].

Таблица 1

Условия эффективности и особые затруднения в рамках экономического подхода к управлению персоналом

<i>Условия эффективности</i>	<i>Особые затруднения</i>
1. Четкая задача для исполнения	Сложность адаптации к меняющимся условиям
2. Среда достаточна стабильна	Неповоротливая бюрократическая надстройка (строгая заданность и иерархичность управленческой структуры, затрудняющая принятие креативных и самостоятельных решений исполнителями при изменении ситуации)
3. Производство одного и того же продукта	Если интересы работников возьмут верх над целями организации, возможны нежелательные последствия (поскольку мотивация персонала сводится исключительно к внешнему стимулированию, то даже незначительных изменений в схеме стимулирования достаточно для непредсказуемых последствий).
4. Человек согласен быть деталью машины и ведет себя как запланировано	Дегуманизирующее воздействие на работников (использование ограниченных возможностей персонала может быть эффективным при низкоквалифицированном труде)

В рамках органической парадигмы последовательно сложилась концепция управления персоналом и концепция управления человеческими ресурсами. Именно органический подход обозначил новую перспективу управления персоналом, выведя этот тип управленческой деятельности далеко за рамки традиционных функций организации труда и зарплаты. Кадровая функция из регистрационно-контрольной постепенно стала развивающей и распространилась на поиск и подбор работников, планирование карьеры значимых для организации фигур, оценку работников управленческого аппарата, повышение их квалификации.

Акцентирование внимания на человеческом ресурсе способствовало рождению нового представления об организации. Она стала восприниматься как живая система, существующая в окружающей среде. В

этой связи использовались, как минимум, две аналогии, способствовавшие развитию нового взгляда на организационную реальность.

Первая, исходившая из отождествления организации с человеческой личностью, ввела в научный оборот такие ключевые понятия, как цели, потребности, мотивы, а также рождение, взросление, старение и смерть или возрождение организации.

Вторая, приняв в качестве образца для описания организационной реальности функционирование человеческого мозга («организация как мозг, перерабатывающий информацию»), позволила взглянуть на организацию как на собрание частей, соединенных линиями управления, коммуникации и контроля.

Иллюстрацией первой возможности является использование положений теории мотивации А. Маслоу в качестве основы для выделения направлений и содержания деятельности по управлению персоналом.

По мнению С.И. Самыгина, Л.Д. Столяренко, С.И. Шило, С.В. Ильинского, И.Х. Салимжанова доминирующими потребностями личности специалиста в деятельности по управлению персоналом выступают: самоактуализация, самоуважение, социальные потребности, потребности в безопасности, диалогические потребности (табл. 2) [7].

Таблица 2

Соответствие деятельности по управлению персоналом доминирующим потребностям личности

<i>Доминирующая потребность</i>	<i>Деятельность по управлению персоналом</i>
Самоактуализация	Побуждение служащих к максимальной вовлеченности в процесс труда и управления. Превращение работы в главное средство самовыражения служащих
Самоуважение	Работа должна находиться в зоне устремлений работника, обеспечивая его автономию, ответственность и развивая самоидентичность
Социальные потребности	Работа должна позволять общаться с коллегами и ощущать нужность людям
Потребность в безопасности	Работа должна позволять сотрудникам ощущать свою защищенность, для чего необходимо осуществлять программы пенсионного и социального страхования, поддержки при болезни, гарантии занятости, перспективы карьеры внутри организации, создавать безопасные условия труда
Физиологические потребности	Работа должна обеспечивать возможность восстановления затраченной работником энергии - заработной платы и других видов материального вознаграждения должно хватать по крайней мере на восстановление работоспособности

Согласно данному подходу можно сформулировать следующие принципы голографического структурирования организации:

- храните целое организации в каждой ее части (в подразделении и вплоть до каждого работника);
- создавайте множественные связи между частями организации;
- развивайте одновременно и специализацию персонала, и его универсализацию (не забывая о том, насколько должны знать и уметь делать все);
- создавайте условия для самоорганизации каждого работника и коллектива в целом.

Привлекательность рассматриваемого подхода усиливалась еще и тем, что стало очевидным, что принятие управленческих решений никогда не может быть полностью рациональным, поскольку в реальности работники управленческого аппарата действуют на основе неполной информации; способны исследовать только ограниченный набор вариантов каждого решения; неспособны точно оценить результаты.

В конечном итоге органический подход, признавая принцип ограниченной рациональности (ограниченной поиском информации и контролем результатов с помощью целей и задач, а не контролем за поведением с помощью правил и программ), фокусируется на следующих ключевых моментах:

- необходимо делать акцент на окружающей среде, в которой живет организация;
- организацию надо понимать в терминах взаимосвязанных внутри- и межорганизационных подсистем, выделяя ключевые подсистемы и анализируя способы управления их отношениями со средой. Популярный способ анализа - определение набора ключевых потребностей, которые организация должна удовлетворить для собственного выживания;
- между подсистемами необходимо создавать равновесие и устранять дисфункции.

Мы разделяем позиции исследователей С.И. Самыгина, Л.Д. Столяренко, С.И. Шило, С.В. Ильинского, И.Х. Салимжанова относительно условий и затруднений в рамках органического подхода (табл. 3) [7].

Таблица 3

Условия эффективности и особые затруднения в рамках органического подхода

<i>Условия эффективности</i>	<i>Особые затруднения</i>
1. Подчинение целей организации взаимодействию с окружающей средой	Неучет социальности организации как продукта взглядов, идей, норм и верований
2. Улучшение управления за счет внимания к дифференцированным потребностям людей	Превращение людей в ресурс, который нужно развивать, в ущерб праву личности на выбор
3. Взгляд на организацию с точки зрения взаимодействия целей, стратегии, структуры и других измерений	Предположение о «функциональном единстве», когда все органы работают на благо организма в целом
4. Выделение различных подсистем организации	Предположение о том, что работники должны удовлетворять все свои потребности через организацию
5. Учет естественных возможностей в процессе инновации	Опасность впасть в социальный дарвинизм
6. Повышенное внимание к «экологии» внутри- и межорганизационных взаимодействий	Ответственность может перекладываться на внешние причины вместо изменения курса

Преодоление противоречий, характерных для органического подхода к управлению, позволило сформулировать следующие рекомендации, существенные с точки зрения повышения эффективности управления персоналом:

1. Признавая ошибки, допускаемые при действии в сложной среде, неизбежными, необходимо поощрять у сотрудников такие качества, как открытость и рефлексивность.

2. Существенно поощрять такие способы анализа, которые признают возможность реализации разных подходов к решению проблем. При этом необходимо инициировать конструктивные конфликты и дискуссии между представителями разных точек зрения. Это часто приводит к переосмыслению целей организации и реформулированию способов их достижения.

3. Важно избегать того, чтобы структура деятельности непосредственно определяла организационную структуру. Цели и задачи должны не задаваться сверху, а появляться в процессе работы. В планах указываются скорее ограничения (то, чего избегать), чем то, что конкретно нужно сделать.

4. Необходимо подбирать людей, создавать организационные структуры и поддерживать процессы, способствующие реализации этих принципов.

Развивающаяся в последнее время гуманистическая парадигма исходит из концепции управления человеком и из представления об организации как культурном феномене.

При этом культура рассматривается сквозь призму соответствующих эталонов развития, отраженных в системе знаний, идеологии, ценностях, законах и повседневных ритуалах, внешних по отношению к организации, социальных общностей.

Влияние культурного контекста на управление персоналом сегодня представляется вполне очевидным. Например, в Японии организация рассматривается не как рабочее место, объединяющее отдельных работников, а как коллектив. Для такой организации характерны дух сотрудничества, взаимозависимость; пожизненный найм превращает организацию в продолжение семьи; между начальниками и подчиненными устанавливают патерналистские отношения.

Согласно гуманистическому подходу культура может рассматриваться как процесс создания реальности, которая позволяет людям видеть и понимать события, действия, ситуации определенным образом и придавать смысл и значение своему собственному поведению. Обычно жизнь человека определяется нравственными нормами и правилами. Однако на самом деле обычно правила являются лишь средством, а основное действие разворачивается лишь в момент выбора: какое из правил применять в данном случае. Наше понимание ситуации определяет то, какой набор правил нравственных, профессионально-этических человек использует.

Каждый аспект организации нагружен символическим смыслом и помогает создавать реальность. Особенно «объективны» организационные структуры, правила, политика, цели, должностные инструкции, стандартизированные процедуры деятельности. Так, еженедельные или ежегодные совещания могут быть поняты как ритуал, служащий культурологическим функциям. Даже по виду пустого зала заседаний (строгие ряды стульев, параллельно лежащие папки, стаканы и т. п. или дружелюбный хаос) можно многое сказать об организационной культуре. Гуманистический подход фокусируется на собственно человеческой стороне организации, о которой мало говорят другие подходы.

С точки зрения данного параметра важно, насколько работники предприятия интегрированы в существующую систему ценностей (в какой степени они безоговорочно принимают ее как «свою собственную») и насколько они чувствительны, гибки и готовы к изменениям в ценностной сфере в связи с переменами в условиях жизни и деятельности. Также важно, живет ли коллектив по одним и тем же правилам и принципам принятия решения или же разные группы живут по разным правилам и исповедуют разные принципы.

Позитивная роль гуманистического подхода в понимании организационной реальности состоит в следующем:

1) культурологический взгляд на организацию снабжает управленцев связанной системой понятий, с помощью которых они могут сделать свой повседневный опыт постижимым, позволяет рассматривать определенные типы действий как нормальные, легитимные, предсказуемые и избегать таким образом проблем, детерминированных базисной неопределенностью, противоречивостью, стоящими за многими человеческими ценностями и действиями;

2) представление об организации как культурном феномене, позволяет понять, каким образом, через какие символы и смыслы осуществляется совместная деятельность людей в организационной среде. Если экономический и организационный подходы подчеркивают структурную сторону организации, то организационно-культурный показывает, как можно создавать организационную действительность и влиять на нее через язык, нормы, фольклор, церемонии и т. д. Если раньше многие менеджеры рассматривали себя прежде всего как людей, создающих структуры и должностные инструкции, координирующих деятельность или создающих схемы мотивирования своих сотрудников, то теперь они могут смотреть на себя как на людей, осуществляющих символические действия, направленные на создание и развитие определенных смыслов; утверждение ценностей отечественной культуры и профессиональной культуры;

3) гуманистический подход позволяет также изменять характер отношений организации с окружающей средой в том направлении, что организации способны не только адаптироваться, но и изменять свое окружение, основываясь на собственном представлении о себе и своей миссии. Разработка стратегии организации на культурологической основе способствует преобразованию ее морально-психологического климата.

В ходе теоретического анализа мы пришли к выводу о том, что наиболее позитивным выступает гуманистический подход, в котором культурологическая составляющая выражена наиболее ярко. В рамках гуманистического подхода возникает понимание того, что эффективное организационное развитие - это не только изменение структур, технологий и навыков, но и изменение ценностей, которые лежат в основе совместной деятельности людей.

In state T.P. Makarovsky «Culture of management a personnel enterprise» the theoretical analysis of there basic going is presented near a management: economic, organic and humanism.

An author accents attention on humanism approach in which a culture is expressed most brightly. Recommendations which are in-

strumental in the increase of efficiency of management the personnel of enterprise are offered.

The key words: a management, culture of management, a personnel enterprise.

Список литературы:

1. Егоршин А. П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. М.: Нижний Новгород: НИМБ, 1999.
2. Иванцевич Дж. Человеческие ресурсы управления / Дж. Иванцевич, А. А. Лобанов М.: Дело, 1993.
3. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. д.э.н., проф. А.Я. Кибанова, к.э.н., проф. Л.В. Ивановской М.: Издательство «Экзамен», 2008. 352 с.
4. Управление персоналом: Учеб. для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТА, 2006. 560 с.
5. Осипова И.Н. Этика и культура управления: Учеб. пособие / И.Н. Осипова. М.: Форум, 2009. 192 с.
6. Секреты умелого руководителя / Сост. И.В.Липсиц М.: Экономика, 1991. 318 с.
7. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д., Шило С.И., Ильинский С.В., Салимжанов И.Х. Управление персоналом / Под ред. С.И. Самыгина. Ростов н/Д: «Феникс», 2001. 512 с.
8. Томилов В.В. Культура предпринимательства: Учеб. пособие для вузов. СПб.: Питер, 2000. 176 с.
9. Шипунов В.Г., Кишкель Е.Н. Основы управленческой деятельности: управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии: Учеб. пособие для средних специальных учебных заведений. М.: Высшая школа, 2000. 304 с.
10. Щербина В.Ф. Культура экономики. М.: Молодая гвардия, 1986. 191 с.

Об авторе

Макарова Т. П. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК – 311.3.4

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

М.Ю. Мишина

В статье проведен статистический анализ валового регионального продукта Брянской области, выделены факторы, влияющие на его рост, предложена стратегия социально-экономического развития Брянской области

Ключевые слова: Валовой региональный продукт, ресурсный аспект региональной эффективности, экстенсивные и интенсивные факторы

Валовой региональный продукт (ВРП) является важнейшим показателем развития экономики на макроэкономическом уровне. Этот показатель характеризует взаимосвязанные аспекты экономического процесса: производства материальных благ и оказания услуг, распределения доходов, конечного использования материальных благ и услуг. Объем валового регионального продукта в 2010 году оценивается в объеме 150,2 млрд. рублей или 107 процентов в сопоставимых ценах к уровню 2009 года.

Ведущими видами экономической деятельности являются обрабатывающие производства; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; оптовая и розничная торговля, на долю которых приходится около 70 процентов произведенного ВРП. Промышленными предприятиями области отгружено товаров собственного производства в действующих ценах на 82,9 млрд. рублей, что на 24 процента больше, чем в 2009 году. Индекс промышленного производства составил 120,9 процента. Увеличился выпуск продукции на предприятиях по производству транспортных средств и оборудования — в 1,8 раза; в металлургическом производстве — на 25,6 процента; на предприятиях по обработке древесины — на 40,3 процента; в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов — на 27,2 процента; в производстве пищевых продуктов — на 7,9 процента; в химическом производстве — на 6,6 процента, в производстве электрооборудования — на 3,9 процента; в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви — на 6,6 процента; в производстве машин и оборудования — на 5,1 процента. Снижение индекса производства отмечено на предприятиях по производству резиновых и пластмассовых изделий (84,6 процента к уровню 2009 года), в текстильном и швейном производстве (79,9 процента), в целлюлозно-бумажном производстве (96,5 процента).

Засушливое лето оказало самое неблагоприятное влияние на получение урожая практически всех сельскохозяйственных культур. За 2010 год объем валовой продукции сельского хозяйства в действующих ценах составил 26,4 млрд. рублей, индекс физического объема к уровню 2009 года — 94,4 процента, в том числе продукции растениеводства — 11,7 млрд. рублей или 83,9 процента, продукции животноводства — 14,7 млрд. рублей или 102,5 процента.

Одним из важнейших звеньев в обеспечении устойчивого экономического и социального развития региона является транспортный комплекс области. Ведущая роль в транспортной системе принадлежит железнодорожному транспорту. На его долю приходится 73,6 процента общих перевозок грузов и 84,4 процента выполненного грузооборота всеми видами транспорта. За 2010 год перевезено грузов предприятиями транспорта в объеме 7,2 млн. тонн (114 процентов к уровню 2009 года), в том числе железнодорожным транспортом перевезено 5,3 млн. тонн грузов (117,9 процента). Грузооборот составил 8,4 млрд. т-км, что на 10,8 процента больше, чем в 2009 году, в том числе железнодорожного транспорта — 7,1 млрд. т-км. (113,8 процента). Внешнеторговый оборот области составил 1406,3 млн. долларов США (136 процентов к уровню 2009 года), в том числе экспорт — 315,2 млн. долларов США (161,7 процента), импорт — 1091,1 млн. долларов США (130 процентов).

В 2010 году прослеживается увеличение объема инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования на 41,8 процента по сравнению с 2009 годом. Рост инвестиций в основной капитал поддержан ре-

лизацией инвестиционных проектов предприятиями области и улучшением ситуации с банковским кредитованием. Основным источником инвестиционной деятельности были привлеченные средства (около 70 процентов). Доля централизованных бюджетных средств составила 23,6 процента от общего объема инвестиций. За счет этих средств на территории области осуществлялась реализация мероприятий 15 федеральных, 39 долгосрочных, 17 ведомственных и 6 аналитических целевых программ.

Потребительский рынок области отличается высокой товарной насыщенностью и широким спектром предоставляемых населению услуг. Оборот розничной торговли за 2010 год составил 108802 млн. рублей, что на 7,3 процента в сопоставимых ценах больше, чем за 2009 год. В макроструктуре оборота розничной торговли доля продовольственных товаров составила 53,7 процента, что на 1,3 процентного пункта выше уровня 2009 года. В 2010 году населению было оказано платных услуг на 31306,5 млн. рублей, что выше уровня 2009 года на 0,3 процента в сопоставимых ценах. В 2010 году на долю крупных и средних предприятий приходилось 57 процентов всех оказанных платных услуг в области. Видовая структура платных услуг носит устойчивый характер и более чем на 60 процентов сформирована за счет услуг, обязательных к оплате (жилищно-коммунальные, транспортные, связи).

Сохранилась положительная динамика в финансовой сфере области. За 2010 год крупными и средними предприятиями и организациями области по всем видам экономической деятельности получен положительный сальдированный финансовый результат в сумме 26,5 млрд. рублей прибыли. Удельный вес убыточных предприятий в целом по области составил 28,5 процента.

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата за 2010 год возросла на 11,1 процента к уровню 2009 года и составила 12478 рублей, при этом реальная заработная плата увеличилась на 1,8 процента.

Среднедушевые денежные доходы сложились в сумме 13037 рублей (больше на 14,3 процента), при этом реальные располагаемые доходы населения составили 105,2 процента к уровню 2009 года. Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения в 2010 году составила 2,7 прожиточного минимума. Доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума снизилась к уровню 2009 года на 0,3 процентных пункта и составила 15 процентов в общей численности населения области. Численность не занятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в органах государственной службы занятости, на 1 января 2011 года составила 12,3 тыс. человек, в том числе безработных — 11,7 тыс. человек. Уровень официально регистрируемой безработицы составил 1,8 процента к экономически активному населению (на 1 января 2010 года — 2,6 процента). В 2010 году в области отмечено ухудшение показателей, характеризующих демографическую ситуацию. Коэффициент рождаемости по итогам 2010 года составил 10,7 человек на 1000 населения (11,1 — в 2009 году), коэффициент смертности — 16,9 человек на 1000 населения (16,9), коэффициент естественной убыли — 6,2 человек на 1000 населения (-5,8). Численность населения области на 1 января 2011 года составила 1281,6 тыс. человек и сократилась за 2010 год на 10,5 тыс. человек.

Анализируя сложившуюся ситуацию, местные власти в лице администрации Брянской области уделяют данному вопросу особое внимание. В стратегии управления экономическим развитием Брянской области до 2025 года одной из первостепеннейших целей заложено достижение уровня ВРП на душу населения — 780 тыс. рублей. Формирование объема ВРП Брянской области в стоимостном разрезе отражается в статистической модели ВРП, показывающей балансовую взаимосвязь факторов: выпуска товаров и услуг, промежуточного потребления и добавленной стоимости. Эта взаимосвязь представлена в виде счета производства – основного счета СНС, составленного на основе данных официальной статистической информации, собираемой Брянскстатом. На основе корреляционного анализа, проведенного с помощью программного продукта SPSS, были установлены взаимосвязи между рассматриваемыми факторами и показателем ВРП в текущих ценах, который в данном случае выступает в роли результативного фактора.

Таблица 1

Сводные результаты корреляционного анализа

ВРП в текущих ценах	Параметры анализа	ВРП в текущих ценах	Основные фонды	Среднегодовая численность занятых в экономике	Материальных оборотных средств	Производительность труда	Фондоотдача	Материалоотдача
		1	0,953	0,925	0,992	1	0,833	0,737
	Ошибка	-	0,047	0,075	0,008	0,000	0,167	0,263
Основ-ные фонды	Коэффициент Пирсона	0,953	1	0,937	0,981	0,951	0,629	0,517
	Ошибка	0,047	-	0,063	0,019	0,049	0,371	0,483
Среднегодо-вая числен-ность заня-тых в эко-номике	Коэффициент Пирсона	0,925	0,937	1	0,926	0,922	0,700	0,663
	Ошибка	0,075	0,063	-	0,074	0,078	0,300	0,337
Материаль-ных оборот-ных средств	Коэффициент Пирсона	0,992	0,981	0,926	1	0,992	0,759	0,647
	Ошибка	0,008	0,019	0,074	-	0,008	0,241	0,353

Производительность труда	Коэффициент Пирсона	1,000	0,951	0,922	0,992	1	0,836	0,740
	Ошибка	0,000	0,049	0,078	0,008	-	0,164	0,260
Фондоотдача	Коэффициент Пирсона	0,833	0,629	0,700	0,759	0,836	1	0,974
	Ошибка	0,167	0,371	0,300	0,241	0,164	-	0,026
Материалоотдача	Коэффициент Пирсона	0,737	0,517	0,663	0,647	0,740	0,974	1
	Ошибка	0,263	0,483	0,337	0,353	0,260	0,026	-

На основе полученных результатов, можно сделать вывод, что факторы подобраны для корреляционного анализа достаточно грамотно, так как связь между ВРП и всеми рассмотренными факторными показателями имеется и довольно тесная. Итак, показатель ВРП в текущих ценах и показатель основные фонды имеют тесную и прямую связь. Следовательно, корреляция существенна, и можно утверждать с вероятностью 95%, что при увеличении показателя основные фонды ВРП будет увеличиваться. Аналогично следует отметить уже с большей вероятностью 99% о прямой и сильной тесной связи между ВРП и показателями материальных оборотных средств и производительности труда, коэффициенты Пирсона, которых соответственно равны – 0,992 и 1, а ошибки также как и в первом случае малы и составляют 0,008 и 0,000 соответственно. Взаимосвязь остальных факторов с величиной ВРП в текущих ценах также наблюдается тесная и прямая, но уже не такая сильная, как в ранее рассмотренных случаях. Коэффициент Пирсона между среднегодовой численностью занятых в экономике и показателем ВРП равен 0,925 при ошибке 0,075. Самая низкая связь была зафиксирована между фондоотдачей и ВРП, в данном случае коэффициент Пирсона составил 0,833, а вероятность ошибки в этом анализе наибольшая из изученных и равна 0,167.

Показатель ВРП является критерием для оценки деятельности различных структур и показателем, на который опираются при оценке рейтингов региона, инвестиционной привлекательности территории, уровня жизни населения региона и многих других показателей, всесторонне характеризующих и дающих наглядную картину жизни субъекта РФ.

В рамках стратегии социально-экономического развития Брянской области до 2025 года приоритетными направлениями в экономики региона будут являться:

- увеличение объема привлеченных инвестиций в приоритетные направления экономики;
- реализация конкурентных преимуществ региона через создание транспортно-логистического комплекса межрегионального значения и развитие приоритетных видов экономической деятельности, в которые входят: развитие машиностроительного и химического секторов экономики; развитие промышленности строительных материалов; развитие лесопереработки; развитие инновационной инфраструктуры и инфраструктуры научной деятельности; совершенствование и развитие финансово-кредитного сектора экономики; восстановление АПК, полностью обеспечивающего потребности региона в качественных продуктах питания [2, С. 21].

Таким образом, на сегодняшний день возрастает внимание к аспектам оценки уровня социально-экономического развития региона, важнейшим инструментом которого является валовой региональный продукт.

In article is organized statistical analysis of gross regional product of the Bryansk area and chosen factors influencing upon its growing, is offered strategy is social-economic development the Bryansk area

The key word: Gross regional product, resource aspect of regional efficiency, extensive and intensive factors

Список литературы

1. Ежегодный статистический сборник по Брянской области .Брянск: Брянкстат, 2010 г.
2. Стратегия социально - экономического развития Брянской области до 2025 года (Постановление администрации Брянской области от 20 июня 2008 г. № 604)

Об авторе

Мишина М.Ю. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, mar-mish@yandex.ru.

УДК – 330 (075.8)

РАЗВИТИЕ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА КАК СУБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ В ЭВОЛЮЦИОННОМ АСПЕКТЕ

Е.П. Петухова

Домашнее хозяйство является одним из активных субъектов национальной экономики. В данной статье для выяснения тенденций развития домашнего хозяйства в современных условиях был проанализирован его генезис на протяжении истории развития человеческого общества.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, эволюция, субъект, развитие, экономический субъект, семья.

Термин «домашнее хозяйство» в его современном значении появился в отечественной экономической литературе и статистике в начале девяностых годов прошлого века после введения в 1992 году системы

национальных счетов. Домашнее хозяйство как важный субъект в современной экономике России стало предметом теоретических исследований, объектом внимания государственных органов, занимающихся хозяйственной деятельностью. При этом возникает проблема, связанная с осуществлением производственной и потребительской функций, выполняемых данным субъектом. Домашнее хозяйство является производителем и продавцом рабочей силы, капитала и земли на рынке факторов производства, продавцом и покупателем основной доли товаров и услуг на рынке потребительских товаров. Свои сбережения оно, например, может превращать в реальные инвестиции и тем самым способствовать росту общественного производства и, в конечном счете, повышению жизненного уровня населения страны. Домашнее хозяйство – материальная база для выполнения семьей ее основных функций: воспроизводственной – подготовки новой рабочей силы, формирование гражданина страны, а также потребительской – эффективного распределения и использования доходов с целью наиболее оптимального удовлетворения потребностей, обеспечения необходимых условий для жизнедеятельности семьи. Успех выполнения семьей этих важнейших для общества функций во многом будет зависеть от результатов деятельности домашнего хозяйства, что, в свою очередь, требует регулирования. Поэтому повышение эффективности функционирования домашнего хозяйства является важнейшей социально-экономической задачей экономики всей страны, что окажется невозможной без анализа эволюционного развития данного субъекта экономики.

Современное развитое домашнее хозяйство – это результат исторически длительной эволюции данного субъекта экономики страны. Известно, что человеческое общество существовало и развивалось в условиях последовательно сменяющихся экономических систем. Согласно формационному подходу известны такие формации, как первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая. Критериями их выделения являются определенные формы собственности. Экономические системы могут выделяться и в соответствии с характером основного регулятора экономики страны в целом и домашнего хозяйства в частности. По этому критерию выделяют четыре основных типа экономической системы. Первая из них – традиционная. Она существовала на первобытном, рабовладельческом и феодальном этапах развития общества. Следующая система – рыночная. Она соответствует капиталистической системе хозяйства, в которой главным определяющим регулятором экономики становится рынок. Третья – планово-регулируемая система показывает, что характер и содержание экономики, ее развитие целиком и полностью регулируется государством. Четвертая – смешанная экономическая система, где основными регуляторами экономики выступают рынок и государство.

Общим моментом для всех экономических систем является то, что первичную роль играет собственно производство. Во всех системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности определенным образом распределяются, обмениваются и потребляются. Более того, в любой экономической системе в качестве ее неотъемлемого составляющего субъекта существовало и развивалось домашнее хозяйство в самых разных формах. Наконец, в каждой системе оно было объектом регулирования, имело свой особый механизм регулирования.

Поэтому для выяснения тенденций развития домашнего хозяйства в современных условиях необходимо учитывать его генезис на протяжении истории развития человеческого общества.

В процессе эволюции домашнего хозяйства можно выделить следующие основные этапы.

Первый этап связан с образованием рода и общины. Впоследствии род разбивается на семьи, а община – на семейные трудовые домашние хозяйства, где сосредотачиваются и биологические, и производственная функции. В 1960-х и в начале 1970-х годов (особенно в связи с работами Н.А. Бутинцева, В.Р. Кабо и других этнографов) оформились два подхода в трактовке проблемы – «родовой» и «общинный». Разногласия сохраняются, но появился общий вывод, что в эпоху расцвета первобытного общества род был немыслим без общины, а община – без рода [11]. Первобытная община возникает лишь вместе с родом, о чем писали в 1930-х годах П.П. Ефименко и П.И. Борисковский [1].

Таким образом, община и род были двумя важнейшими и взаимосвязанными, диалектически противоречивыми сторонами исходной ячейки первобытного общества, которая явилась впоследствии предпосылкой возникновения современной семьи и ее экономической базой – домашнего хозяйства. На этой основе формируется семья как обособленный субъект хозяйственной деятельности.

На втором этапе происходил процесс обособления семьи и формирования ее как субъекта частной собственности. Для окончательного обособления семьи и превращения ее в хозяйственную единицу общества необходимо было одно условие – формирование товарного обмена внутри общины. Параллельно становлению семьи шло становление трудового домашнего хозяйства. «Частнособственнические отношения во внешних (общественных) связях существуют наряду с отношениями личной собственности во взаимоотношениях внутри семьи. Экономической основой особого характера внутрисемейных отношений является домашнее хозяйство» [2, с.95]. Семья постепенно стала собственником индивидуальных жилищ, домашней утвари, одежды, украшений, хозяйственного инвентаря, орудий труда, скота, лодок, прочего движимого имущества. В коллективной собственности оставалась только земля как территория проживания и средства производства сельскохозяйственной продукции. Ведение домашнего хозяйства утратило свой общинный характер. Оно стало частным занятием, в частной собственности хозяйства теперь находятся основные средства производства, растут производительные силы. Теперь отдельная семья сама может обеспечить себя жизненно необходимым для существования.

В это время формировалась рыночная среда, в которую вовлекались отдельные семьи.

На третьем этапе регулятором экономической деятельности в целом и домашнего хозяйства в частности становится государство. Вследствие разделения труда важнейшим становится трудовой ресурс. Появилась потребность в привлечении дополнительной рабочей силы. Крупное общественное разделение труда влекло за собой крупное разделение общества на классы: рабов и их владельцев. Возникла возможность производства в рамках

домашнего хозяйства посредством привлечения рабского труда. Следствием этого является потребность в новой системе управления и регулирования общества, системе защиты частной собственности, поддержание порядка. Таким органом стало государство. Ф. Энгельс утверждал, что «родовой строй отжил свой век. Он был взорван разделением труда и его последствием – расколом общества на классы. Он был заменен государством» [13, с.169].

Таким образом, эволюция семьи, возникновение частной собственности обусловили появление государства. Следовательно, в ходе эволюции образовались следующие субъекты экономических отношений: семейное трудовое домашнее хозяйство и государство.

Четвертый этап связан с формированием семьи, где выполнение производственной функции осуществлялось вне рамок домашнего хозяйства. Домашнее хозяйство приобретает черты субъекта рынка, выступая на нем в качестве продавца ресурсов и потребителя-покупателя товаров и услуг. Регулирование деятельности домашнего хозяйства осуществляется главным образом рынком при влиянии на экономическую жизнь со стороны государства. Сохраняется и регулирующее влияние семейного уклада жизни, вековых традиций, которые в условиях рыночной экономики имеют уже второстепенное значение.

Пятый этап характеризуется возникновением нового субъекта экономики – предприятий. Они производят товары и услуги для потребления членами домашнего хозяйства. Регулирование деятельности предприятий осуществляется собственными средствами производства и государством по законам рынка.

Шестой этап определяется появлением качественно новых экономических отношений между домашним хозяйством и предприятиями. Фирмы сосредотачиваются на производственной функции, т.е. вне семьи производятся товары и услуги. Здесь связь семейного трудового хозяйства и семьи разрывается: семья, ее воспроизводственная функция остаются на одном полюсе, а предприятия, их производственная функция – на другом. Домашний частный труд окончательно отделился от семьи и сосредоточился на предприятиях. В процессе взаимосвязей между субъектами производственная деятельность разделилась на виды. Первый вид деятельности, осуществляющийся предприятием, – производство предметов потребления, предназначенных для обмена. Другой вид деятельности, выполняемый домашним хозяйством, – производство внутри хозяйства предметов потребления для самообеспечения и реализация экономических ресурсов на рынке с целью получения дохода.

Таким образом, в процессе эволюционного развития общества выделились основные субъекты его экономики: домашнее хозяйство, государство, предприятия, развивающиеся внутри и посредством рыночной среды.

Даже такой беглый обзор места домашнего хозяйства в экономике общества на разных ступенях его развития позволяет сделать некоторые выводы.

Во-первых, домашнее хозяйство всегда было одним из основных субъектов национальной экономики, выступая в ней одновременно как особого рода производитель и потребитель. В январе 2011 года денежные доходы населения Брянской области сложились в сумме 11072,9 миллиона рублей и уменьшились по сравнению с декабрем 2010 года на 53,2 процента, денежные расходы населения составили 12822,6 миллиона рублей и уменьшились за аналогичный период на 36,4 процента. Превышение денежных расходов населения над денежными доходами составило 1749,7 миллиона рублей [14].

Во-вторых, движущим мотивом функционирования домашнего хозяйства является создание и поддержание условий для нормальной жизнедеятельности семьи, выполнения ею основных функций.

В-третьих, на каждой ступени развития человеческого общества домашнее хозяйство выступало в соответствующих организационных формах: в условиях традиционной экономической системы – это хозяйство первобытной общины, затем отдельной семьи; в Древнем Мире – хозяйство рабовладельца, свободных граждан; в Средние века – феодальное поместье, хозяйство крепостного крестьянина, свободного крестьянина, ремесленника, купца, ростовщика; в рыночной экономической системе – хозяйство предпринимателя, наемного работника, свободного крестьянина, ремесленника, торговца и т.д. Что касается членов домашних хозяйств, занимающихся индивидуально-трудовой деятельностью в настоящее время, то их число в 2010 году по сравнению с 2001 годом увеличилось в 2,7 раза, что значительно расширило производственную деятельность домашних хозяйств. Они уменьшили число занятых на предприятиях на 152,2 тыс. человек в 2010 году и соответственно напрямую сблизились с рынком. Тем самым, включаясь в рынок, домашние хозяйства получают доход от собственности и предпринимательской деятельности, который снизился в 2010 году по сравнению с 2005 годом на 2% в РФ и на 2,4% в Брянской области. В структуре производства продукции сельского хозяйства домашние хозяйства РФ в 2010 году составляют 49,3 % от всех видов хозяйств по сравнению с 2008 годом, их удельный вес в производстве продукции увеличился на 5,9% [14].

В-четвертых, основным продуктом деятельности и товаром домашнего хозяйства является рабочая сила, которая в конкретных исторических условиях так или иначе, с определенной целью потреблялась, реализуясь в труде внутри самого хозяйства, вне его. Численность экономически активных членов домашних хозяйств Брянской области в 2010 году сократилась на 14 тысяч человек по сравнению с 2001 годом и составило 638 тыс. чел. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике увеличивается с каждым годом, но ее величина в Брянской области почти в два раза меньше среднероссийских показателей: в 2009 году жители Брянской области получали 10950,7 рублей, а в среднем по стране эта величина составляла 18837,6 руб., т.е. на 58 % больше областного показателя [14].

В-пятых, как потребитель домашнее хозяйство должно иметь источник необходимых благ для удовлетворения своих потребностей. В традиционной экономике эти блага создавались внутри самого хозяйства и потреблялись в их натуральной форме, поэтому такое хозяйство могло существовать обособленно от других. В рыночной экономике основная часть потребляемых благ приобретается вне хозяйства, для чего необходимы денежные средства. Так в 1990 году домашние хозяйства производили на 0,6 млрд. руб., в 1995 г. – 1651,1 млрд. руб., а в 2010 г. – 30947,8 млн. руб. в РФ. Вот сразу результат включения домашних хозяйств в рынок после реформ: значительное увеличение производства продуктов питания в личном подсобном хозяйстве. Члены хозяйств смогли адаптиро-

ваться к новым условиям, они завоевали часть сельскохозяйственного рынка, конкурируя с сельскохозяйственными предприятиями и фермерскими хозяйствами. Затем в 1999 году производство продукции увеличилось в 2,2 раза по сравнению с 1998 годом, в 2010 году домашние хозяйства произвели сельскохозяйственной продукции на 30947,8 млн. руб. в РФ, что составляет 49,2% производства сельскохозяйственной продукции всех хозяйств [14].

В-шестых, в традиционной экономической системе деятельность хозяйства общества в целом и его составная часть – домашнее хозяйство регулировалось сложившимися на протяжении многих веков правил, привычек, уклада жизни людей в различных условиях. Каждое хозяйство руководствовалось своими интересами, реализуя их своими средствами, поскольку могло рассчитывать, главным образом, на собственные силы и возможности. В условиях рыночной экономики результат деятельности отдельного домашнего хозяйства стал зависеть не только от его внутренней организации, но и от широты и глубины его связей с другими субъектами экономики. Теперь возникают общие для всех экономические отношения между основными субъектами экономики – домашними хозяйствами и предприятиями – рыночные, а также возрастает влияние государства на экономическую жизнь в стране.

Эволюция развития домашних хозяйств показывает не только медленные, но и более глубокие изменения в формировании экономических отношений между субъектами национальной экономики, наблюдавшиеся на протяжении многих сотен лет эволюции от традиционного общества к современному.

The household is one of the activity subject of the national economics. For cleaning up the tendencies of the development of household in modern conditions its genesis for the history of development of the human society is analysed in this article.

The key words: household, the evolution, the subject, the development, the economic subject, family.

Список литературы

1. Борисковский П.И. К вопросу о стадильности в развитии верхнего палеолита. ИГАИМК. т.14. Вып. 4. 1932.
2. Владимирский Е.А. Личная собственность в системе производственных отношений социалистического общества (Вопросы теории и практики). Л.: Изд-во Ленинградского университета. 1974. 115с.
3. Гоббс Т. Сочинения в 2-х т. Пер. с лат и англ. 1991.
4. Гобзов И. А. Введение в философию истории. М.. 1993.
5. Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ. 2003. 463с.
6. Дармодехин С.В. Семья и государство. М.: ГосНИЦ семьи и воспитания. 2001. 208с.
7. Логвиненко В.К., Лыско Л.Р. Субъекты общественного производства. Киев. 1980. 156с.
8. Маркс К. Капитал. Т.1,2,3. – Маркс К. Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23,24,25 (части 1,2).
9. Нетесин Ю.Н. Воспроизводство человека: политэкономический аспект. Рига: Зинатне. 1989. 223с.
10. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. М.: Изд-во МГУ. 1990. 267с.
11. Проблемы истории докапиталистических обществ / Под ред. Н.А. Бутинова, В.М. Бахты, В.Р. Кабо и Ю.А. Семенова. М.: Наука. 1968.
12. Эволюция семьи и семейная политика в СССР/ Отв. Ред. А.Г. Вишневецкий. М.: Наука. 1992. 145с.
13. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства/ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. М.: Государственное издательство политической литературы. с.23-14. www.gks.ru.

Об авторе:

Петухова Е.П.- кандидат экономических наук, доцент Всероссийского заочного финансово-экономического института (филиал в г. Брянске), presp@yandex.ru

УДК – 380/382

О НЕКОТОРЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Пламен Илиев

Представленный в статье литературный обзор и уточнение некоторых понятий в области оценки бизнеса должны помочь специалистам в этой сфере преодолеть существующие различия. Выражена позиция автора относительно вариативности объекта оценки бизнеса, а также охват потенциальных целей этой оценки. Рекомендуются набор признанных международных стандартов стоимости в качестве рыночных или нерыночных баз оценки реальных и финансовых активов.

Ключевые слова: оценка бизнеса, объект и цели оценки бизнеса, стандарты стоимости

Исследование теоретических основ оценки бизнеса предполагает краткий обзор представленных концепций и мнений в специализированной литературе по вопросам о сущности и содержании понятия “оценка бизнеса”. В этой литературе можно встретить ряд определений этого понятия, которые в той или иной мере включают отдельные его характеристики, но их нельзя признать достаточно ёмкими и точными. В ряде случаев это связано с большим разнообразием обстоятельств, требующих осуществления оценки бизнеса (для нужд отчётности компаний в соответствии со стандартами бухгалтерского учёта, для судебной системы, для целей инвесторов и пр.). При рассмотрении этого понятия следует учитывать и болгарскую специфику, в частности неразвитость рынка ценных бумаг в стране, широкое представление объектов оценки преимущественно компаний непубличного характера, осуществление управленческих функций преимущественно владельцами капитала и пр.

Так, по мнению профессора Ленской, оценка стоимости любого объекта собственности представляет собой целенаправленный процесс определения стоимости в денежном выражении с учётом потенциальных и реальных

доходов в данный момент времени в условиях конкретного рынка [1,с.9]. Это определение выводит на передний план такие важные характеристики оценки, как определение стоимости в денежном выражении и временной момент её определения, но у него и свои недостатки, связанные с игнорированием других характеристик, таких, как увязка стоимости с определённой целью и наличием других способов оценки, базирующихся на активах (подход расходов) и на рыночной информации (рыночный подход).

М. Федотова определяет оценку как процесс определения стоимости оцениваемого объекта [2,с.59]. Это определение включает лишь одну основную характеристику рассматриваемого понятия, что предопределяет и его односторонность.

С. Валдайцев связывает оценку бизнеса лишь с определением его стоимости, упуская из виду ряд ограничений этого понимания, вытекающих из цели и временной актуальности, действительности любой оценки [3,с.56].

Известный американский специалист в области оценки бизнеса профессор Шанон Прат определяет её как деятельность, предполагающую получение представления об определённом виде (определённых видах) стоимости доли акционеров в капитале предприятий на определённый момент времени. Под определёнными видами стоимости в данном случае следует понимать различные причины, которые могут породить необходимость оценки стоимости бизнеса [4,с.28]. В этом определении нет чёткого выражения увязки между стоимостью оцениваемого бизнеса и целью оценки.

Франк Эванс определяет деятельность по оценке как средство измерения и эффективного управления стоимостью бизнеса в случаях, когда отсутствует котировка акций [5,с. 19]

Другая группа авторов (Г. Коупланд, Т. Коллер и Дж. Мурин) делают акцент на оценке бизнеса как инструменте, который должен способствовать управленческим решениям, направленным на рост стоимости компаний путём приоритетного использования инструментария дисконтированных денежных потоков [6,с. 45]

По мнению В. Есипова, деятельность по оценке состоит в получении информации о стоимости объекта оценки или о величине доли владельца на конкретный момент времени, но он упускает связь результатов оценки с целями, поставленными тем, кто эту оценку поручил [7, с.37].

Некоторые болгарские авторы [8,с.1] считают оценку бизнеса процессом определения стоимости оцениваемого объекта с целью получения потоков будущих доходов от деятельности, причём здесь они упускают из виду другие существенные характеристики этого понятия.

Н. Колайко представляет оценку бизнеса как процесс определения рыночной стоимости данного объекта на основе использования определённых экономических методов [9,с.7], но не увязывает определение стоимости с предназначением оценки и её эффективной датой.

В предыдущих публикациях мы выражали своё мнение по вопросу об оценке реальных активов, в частности объектов недвижимой собственности, там мы определяем оценку активов как процесс определения их стоимости при помощи подходящего методического инструментария в соответствии с предварительно заданной целью и эффективной датой оценки (фиксированным моментом времени) [10, с. 226].

Из представленных выше мнений становится ясно, что их авторы определяют оценку бизнеса как процесс определения стоимости при предварительном согласовании целей (видов стоимости) и дат оценки. Однако они не принимают их комплексно, а скорее изолированно друг от друга, что делает эти мнения неполными и недостаточно ёмкими с точки зрения всего процесса оценки – от мотивации до окончательной оценки.

Любая оценка осуществляется для конкретного объекта, с определённой целью, на конкретный момент и, разумеется, с учётом наиболее достоверного определения его стоимости. С этой точки зрения не следует понятие “оценка бизнеса” связывать выборочно с целью, с эффективной датой или с определением стоимости.

Эти характеристики оценки бизнеса требуют большей точности определения этого понятия, посредством их объединения в единую категориальную систему. Во избежание неполноты или односторонности в содержании различных мнений мы предлагаем ниже претендующее на точность определение, а именно: под понятием “оценка бизнеса” можно понимать полный и адекватный характеру объекта технологический процесс установления его стоимости в денежном выражении на основе системы принципов, подходов и методов, с определённой целью и на определённую дату.

Представленное выше понимание понятия „оценка бизнеса” предполагает выяснение предмета и целей оценки бизнеса.

Предмет оценки бизнеса следует рассматривать в контексте ключевого понятия „бизнес”, которое в специализированной литературе без особого колебания представляют как метод организации работы, как деятельность, ориентированную на создание прибыли и увеличение богатства.

Согласно Международным стандартам финансовой отчётности (МСФО) бизнес представляет собой взаимосвязанный набор осуществляемых действий активов, управляемых с целью обеспечения окупаемости инвесторам, или экономической выгоды для участников в отдельных видах деятельности [11,с. 385].

Очевидно то, что бизнес, являясь объектом оценки, представляет собой конкретную деятельность, организованную в определённой структуре, основная цель которой состоит в получении экономической выгоды. На базе этого понимания в практике оценки бизнеса встречается множество вариантов объекта оценки, причём чаще всего это предприятие с его многообразными формами проявления.

Предприятие является самостоятельно обособленным экономическим субъектом, который выпускает и реализует на рынке товары и услуги с целью получения прибыли для своих владельцев с учётом интересов всех заинтересованных сторон. Создание и функционирование предприятия в стране и формы его преобразования регламентированы Торговым законом (ТЗ) [12]. Он содержит правовые нормы осуществления хозяйственной деятельности, причём в качестве основного субъекта её осуществления принят коммерсант, а основной организационной формой, в которой он осуществляет хозяйственную деятельность является предприятие. Другой составной

частью законодательной рамки для реализации хозяйственной деятельности в стране является Закон о кооперациях [13], который устанавливает специфическую в правовом и организационном смысле форму – кооперацию.

Осуществляемая коммерсантом хозяйственная деятельность имеет постоянный характер и включает: производство и сбыт товаров; покупку товаров или вещей с целью продажи в первоначальном или переработанном виде; покупку и продажу ценных бумаг; транспортные, страховые, банковские, лизинговые и прочие сделки, сделки с интеллектуальной собственностью; туристические, гостиничные, информационные и прочие услуги; покупку, строительство или отделку объектов недвижимой собственности с целью продажи и прочее.

Кроме экономической концепции термина „предприятие”, рассматривающей предприятие как обособленный экономический субъект, осуществляющий хозяйственную деятельность с целью получения предпринимателями прибыли, существует и юридическая концепция. Эта концепция в Болгарии заложена в ТЗ и предполагает рассмотрение предприятия как объекта права, состоящего из отдельных элементов, подчинённых коммерсанту и служащих для осуществления его деятельности. В этом смысле предприятие не идентифицируется с коммерсантом, а рассматривается как организационная единица, в которой осуществляется его деятельность. Создание и функционирование предприятия предполагает соблюдение определённых принципов, таких, как исключительность (разграничиваемость любого предприятия от остальных посредством его названия, предмета деятельности и пр.), публичность (регистрация предприятия в торговом регистре), объективность (реально существующее предприятие, имеющее цели, функции и организационную структуру) и прочее.

Предприятия можно классифицировать по различным признакам: по правовой и организационной форме (единоличный торговец, торговое общество, кооперация); по организации хозяйственной деятельности (персональные и капитальные); по способу учреждения (договорные и уставные); по ответственности акционеров / пайщиков (с неограниченной ответственностью, с ограниченной ответственностью); по форме собственности (государственные, частные, кооперативные, муниципальные); в зависимости от предмета деятельности и сектора экономики (промышленные, аграрные, строительные, транспортные и пр.); по размеру (микро, малые, средние, крупные) и пр.

Оценка бизнеса предполагает хорошее знание всех правовых и организационных форм функционирования коммерсанта, чаще всего это единоличный торговец и коммерческие общества (собирающее общество, командитное общество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество и командитное общество с акциями). На сегодняшний день в Болгарии значительную часть хозяйственных субъектов составляют единоличные торговцы и собирающие общества, а сравнительно меньшая часть – это общества капиталов, из которых лишь небольшая часть имеют публичный характер (компании открытого типа), а все остальные общества представляют собой компании закрытого типа.

С точки зрения теории систем и применения системного подхода предприятие представляет собой сложную, вероятностную и управляемую производственную систему [13, с. 21]. Сложность предприятия как производственной системы связана с возможностью множества составных элементов, с особенностями выпускаемой продукции и предлагаемыми услугами, со специализацией основной, дополнительной и вспомогательной деятельности и пр. Вероятностный характер производственной системы вытекает из частичной неопределённости среды, в которой функционирует предприятие, а управляемость системы вытекает из возможности выбора направления и способа развития в динамично меняющейся окружающей среде.

С юридической точки зрения любой владелец бизнеса имеет право его продавать (в целом или по частям), закладывать, завещать, страховать и пр. В этом смысле любой бизнес может быть объектом сделки, то есть он является товаром со всеми характерными для товара свойствами. И в то же время бизнес, как товар, имеет и ряд специфических характеристик, например:

- бизнес, являясь объектом купли-продажи, имеет характер инвестиционного товара;
- регулирование сделок с бизнесом;
- бизнес представляет собой совокупность взаимосвязанных составных элементов, но может продаваться по частям;
- регулирование процесса оценки бизнеса.

Выше мы определили оценку бизнеса как процесс определения стоимости бизнеса в зависимости от поставленной цели и предварительно определённой эффективной даты оценки.

Это понимание процесса оценки бизнеса предполагает, чтобы любой профессиональный оценитель определял стоимость объекта оценки в контексте заранее сформулированной цели оценки. Тем самым оценитель сможет сделать правильный выбор в смысле применяемого методического инструментария.

Формулировка цели оценки предполагает определение той стоимости, которая поможет заказчику в принятии управленческого решения.

Член совета Американского общества оценителей профессор Шанон Прат определяет стоимость как „неуловимый” термин, то есть стоимость постоянно меняется в зависимости от конкретной ситуации (цели, эффективной даты, будущих доходов и пр.) [15, с. 12].

Он определяет следующие основные цели оценки бизнеса: продажа всего бизнеса или его части, покупка всего бизнеса или его части, применение различных форм преобразования, ликвидация, изменение структуры инвестиционного капитала, развод супругов, совместно владеющих бизнесом, получение заёмных средств, участие работников (рабочих) в собственности бизнеса, судебное разбирательство в результате разногласий между владельцами капитала и пр.

По мнению Дамодарана, определение стоимости объекта оценки необходимо при решении широкого круга задач, таких, как: оценка при управлении портфелями активов; для нужд фундаментального анализа; покупка франшизы; для технических аналитиков, или чартистов (chartists); для торговцев информацией; рыночные тактики (markettimers); для эффективных коммерсантов (efficientmarketers); для нужд анализа с целью приобре-

тения; для нужд корпоративных финансов и пр.[15].

Если учесть специфику действующего в Болгарии национального законодательства и вытекающих из членства страны в ЕС обязательств в этом отношении, мы считаем, что основные цели оценки бизнеса находят выражение в следующем: продажа целых государственных и муниципальных предприятий или обособленных их частей согласно Закону о приватизации и послеприватизационного контроля; покупка или продажа бизнеса или его части; преобразование коммерческих обществ (вливание, слияние, разделение, отделение и отделение единого коммерческого общества, в том числе посредством изменения правовой формы); обоснование цены акций публичного общества; заключение публичным обществом договора о совместном предприятии; покупка или продажа предприятия согласно ст. 15 ТЗ; ликвидация предприятия; создание совместного предприятия (jointventure); заклад долей или акций при кредитировании бизнеса; участие рабочих и служащих в собственности бизнеса; оценка бизнеса для нужд судебной системы (судебные споры между акционерами или пайщиками, защита миноритарного участия в собственности и пр.); оценка бизнеса по настоянию владельцев капитала для текущей информации о стоимости бизнеса (как правило на годовой базе); оценка бизнеса для целей финансовых отчетов компаний; оценка инвестиционных проектов (нового или развития существующего бизнеса) для нужд обществ со специальной инвестиционной целью (ДСИЦ) и прочих потенциальных инвесторов; оценка финансовых активов для нужд налоговой администрации (преимущественно в случае сделок между связанными лицами); реструктурирование бизнеса; оценка бизнеса для целей менеджмента, для подготовки и принятия управленческих решений; оценка бизнеса для целей стратегического планирования и пр.

Существующее многообразие целей, требующих оценки бизнеса определяет и необходимость профессионального отношения к выбору стандартов стоимости, которые в различных видах стандартов оценки встречаются под названием „базы оценки”.

Стандарт стоимости представляет собой то концептуальное предположение, на базе которого оценитель определяет стоимость оцениваемого объекта.

Осуществлённое исследование специализированной литературы и признанных международных стандартов оценки (Международные стандарты оценки, Европейские стандарты оценки, RICS стандарты в Великобритании, Единые стандарты профессиональной практики оценки в США и пр.) [16] и опыт в области оценки бизнеса – всё это служит основанием предложить использование следующих пяти основных стандартов стоимости как базы оценки, а именно: рыночная стоимость (*Market Value*); справедливая стоимость (*Fair Value*); инвестиционная стоимость или ценность (*Investment Value or worth*); специальная стоимость (*Special Value*); синергическая стоимость (*synergistic value*).

Рыночная стоимость – наиболее широко применяемый стандарт стоимости, который представлен в МСО 1 – Рыночная стоимость как база оценки (§ 3.1), согласно которому „рыночная стоимость – это расчётная величина, равная денежной сумме, за которую предполагается передача имущества от одного владельца к другому на дату оценки в результате торговой сделки между добровольным покупателем и добровольным продавцом при наличии объективного маркетинга, если предполагать, что каждая из сторон действовала компетентно, сознательно и без принуждения”[17, с. 76].

Остальные базы оценки представлены в МСО 2 (Базы оценки, отличной от рыночной стоимости). В восьмом издании стандартов базы оценки, отличные от рыночной стоимости, объединены в трёх группах: базы оценки, специфические для предприятий, базы оценки, специфические для сторон по сделке и базы оценки, базирующиеся на действующем законодательстве или заключённых договорах.

В заключение следует отметить, что размышления по поводу теоретической базы оценки бизнеса, предложенные в настоящей статье, и выраженная позиция по вопросу об основных понятиях в этой области имеют целью способствовать заинтересованным сторонам при реализации деятельности по оценке реальных и финансовых активов.

The article presents a literature review and refinement of certain concepts in the field of business valuation, with an aim to assist specialists in this area to overcome existing differences. The author expresses his view on the diversity of the subject of business valuation, as well as on the scope of potential targets of business assessment. A range of internationally recognized standards of value has been recommended as market and non-market bases for the evaluation of real and financial assets.

The key words: *business valuation, object and targets of business valuation, standards of value*

Список литературы

1. Грязнова А. и др. Оценка бизнеса. М., Финансы и статистика, 1999, с. 9.
2. Федотова, М. и др. Оценка предприятия: теория и практика. М., Инфра.М, 1997, с.59.
3. С. Валдайцев. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. М., Юнити, 2001, с. 6.
4. Ш. Праг и др. Руководство по оценке стоимости бизнеса. М., Квинто-консалтинг, 2000, с.2.Pratt, Sh. Business Valuation: Discounts and Premiums. John Wiley&Sons, 2001, p. 28.
5. Evans, Fr., D. Bishop. Valuation for M&A. Building Value in Private Companies. John Wiley&Sons, 2001, p. 19.
6. Copeland, T., T. Koller, J. Murrin. Valuation: Measuring and Managing. John Wiley&Sons, 1995, p. 45.
7. В. Есипов. Оценка бизнеса. Санкт Петербург, Питер, 2003, с.37.
8. Н. Христович. Наръчник по бизнес оценяване. С., 1993, с. 1.
9. Абдулаев, Н., Н. Колайко и др. Оценка стоимости предприятия. М., Екмос, 2000, с. 7.
10. Илиев, Пл. и др. Недвижимата собственост в България в условията на евроинтеграция. Варна, ИУ, Наука и икономика, 2007, кн. XI, с. 180-226.
11. Вж. МСФО 3, Приложение А, Дефиниции, Обн. L ОВ. бр.320 от 29 Ноември 2008г., стр. 385

12. Обн. ДВ. бр.48/1991г., посл. изм. ДВ. бр.18/2011г.
13. Обн. ДВ. бр.113/1999г., посл., изм. ДВ. бр.43/2008г.
14. См. Димитров Г. Организация и управление на строителната фирма. Варна, Стено, 2003, с. 21.
15. Ш. Прат и др. Руководство по оценке стоимости бизнеса. М., Квинто-консалтинг, 2000, с. 12.
16. Valuation Standards, 8th edition, IVSC, London, 2007; European Valuation Standards 2009, 6th edition, TEGoVA, 2009; RICS Valuation Standards, the 'Red Book'. 6th edition, RICS, London, 2007; Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP), 2010-2011 edition, The Appraisal Foundation, Washington, 2010; White Paper on the Integration of EU Mortgage Credit Markets. Commission of the European Communities. Brussels, 2007; Friedman, J., W. Brueggeman. Real estate, finance and investments. Twelfth edition, New York, 2005; Johnson Tony, Keith Davies. Modern methods of valuation. 9th edition. London, 2000; Харрисон, Г. Оценка недвижимости. Пер. с англ. М., 1994; Baum, A., David Mekmin. The income approach to property valuation. London, 1981; Fisher, Jeffrey D, Robert S. Martin. Income property valuation. Chicago, 1994; 1993; Friedman, J., N. Ordway. Income property appraisal and analysis. American Society of appraisers, New Jersey, 1992; Ventolo, W., M. Williams. Fundamentals of real estate appraisal. Chicago, 1994 и пр.
17. См. International Valuation Standards, 8th edition, IVSC, London, 2007, p.76.

Об авторе

Пламен Илиев – доктор экономических наук, доцент Экономического университета в г. Варна.

УДК – 338.1

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК

А. Г. Рулинская

В статье рассмотрены особенности методов управления и форм организации инновационного развития АПК. Автором предложено и аргументировано выделение в существующем организационном механизме инновационного развития АПК двух самостоятельных функциональных элементов: формирование «точек инновационного роста» и мониторинг инновационных процессов.

Ключевые слова: инновации, агропромышленный комплекс, методы управления, организационные формы

Под инновационным развитием АПК (ИР АПК) в научной литературе понимается конечный результат интеллектуальной (творческой) деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, техники, технологии, программы или услуги, реализуемой на рынке, либо нового или усовершенствованного процесса ее изготовления, используемого в практической деятельности субъектов хозяйствования АПК, который приводит к росту его инновационного потенциала и конкурентоспособности.

Понятие «инновация» тесно связано с понятием «инновационный процесс», организация которого и является условием инновационного развития экономических систем. Таким образом, ИР АПК можно определить как последовательную цепь событий от новой идеи до ее реализации в конкретной агропромышленной продукции, технике, технологии, организации и управлении и дальнейшее распространение нововведения для повышения эффективности использования ресурсного потенциала АПК и усиления его конкурентоспособности в экономике.

Анализ социально-экономической ситуации в аграрном секторе последних пореформенных лет свидетельствует о том, что в этой сфере медленно обновляются сорта растений и пород животных, еще применяются устаревшие технологии и несовершенные методы и формы организации производства и управления. Отсутствуют отработанные механизмы внедренческой деятельности, система научно-технической информации, соответствующая рыночной экономике, нет апробированной эффективной схемы взаимодействия научных учреждений с внедренческими структурами. Крайне низкая активность инновационной деятельности также связана с несовершенством организационно-экономического механизма освоения инноваций. Это усугубляет деградацию отраслей комплекса, ведет к росту себестоимости и низкой конкурентоспособности продукции, тормозит социально-экономическое развитие сельской местности, снижает качество жизни на селе.

Организацию ИР АПК следует осуществлять с учетом специфики инновационных процессов в агропромышленном производстве, отличающихся многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей, поэтому разработка организационного механизма проводится по территориально-отраслевому принципу с учетом конкретики территориальных АПК. Комплексность процесса управления инновациями придает особую сложность методам и формам относительно отдельных функций управления и, в частности – организации инновационного развития экономических систем.

Совокупность функциональных элементов организационного механизма ИР АПК в научной литературе обозначена [1, 2] и дополнена нами следующими элементами: «Полюса (точки) инновационного роста» и «Служба мониторинга инновационного развития», что отображено на рис.1. Соответственно, общеизвестные организационные формы управления инновациями в АПК – комплексные государственные целевые программы, госзаказ, инновационные проекты и бизнес-планы предприятий дополнены формированием «полюсов (точек)» инновационного роста, что отвечает принципу территориально-отраслевого подхода, а административно-ведомственные методы управления инновациями дополнены мониторингом инновационного развития АПК.

В качестве «полюсов (точек)» инновационного роста в АПК выступают:

- перерабатывающие предприятия, формирующие сырьевую зону и вступающие в качестве интеграторов сельскохозяйственных предприятий в агропромышленные формирования;

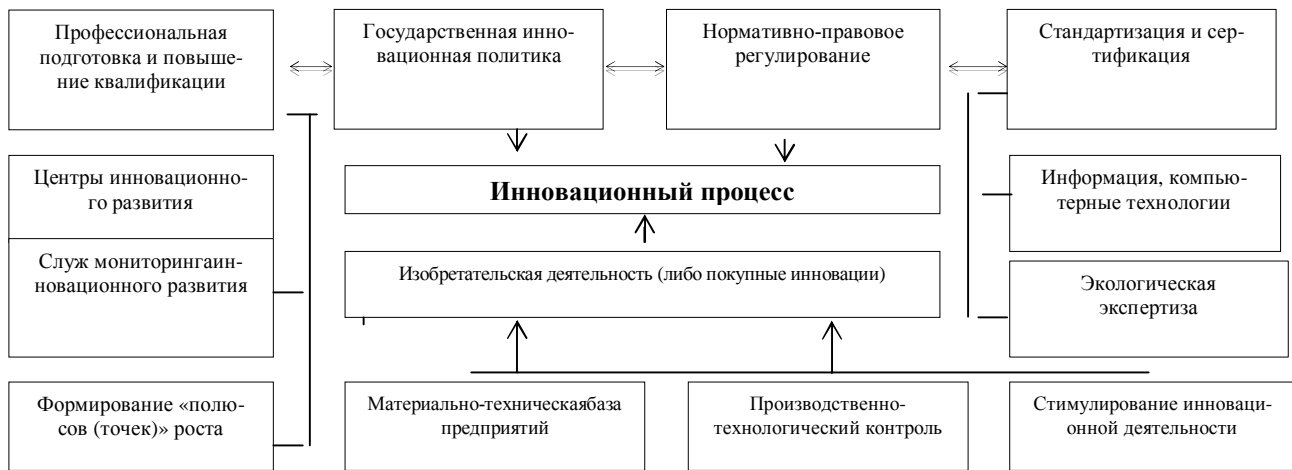


Рисунок 1 – Функциональные элементы организационного механизма инновационного развития АПК

- базовые хозяйства по распространению эффективных нововведений, внедрению ресурсосберегающих систем ведения сельского хозяйства;
- машинно-технологические станции, оказывающие услуги сельским товаропроизводителям современными техническими средствами с использованием новых технологий.

Модернизация и интенсивное развитие перерабатывающих предприятий дает толчок к запуску «эффектов вовлечения»:

- «эффекта производительности» за счет выпуска продуктов питания для массового потребителя по более низким ценам, что дает стимул росту спроса;
- «эффекта масштаба» через увеличение спроса на сельскохозяйственное сырье в зонах действия перерабатывающих предприятий, что стимулирует рост объемов производства в сельхозпредприятиях;
- «эффекта нововведений» посредством организации сублизинга технических средств и технологического оборудования для сельхозпредприятий в целях получения более качественного сырья, произведенного с меньшими издержками.

Перечисленные эффекты порождают «эффект агломерации», который проявляется в развитии дополняющих друг друга видов деятельности на территории региональных и муниципальных АПК [3, с. 41].

Распространение нововведений внутри сельского хозяйства в основном происходит через систему базовых хозяйств (БХ), занимающих центральное место в совокупности научно-производственных (НПО) и производственных (ПО) систем. Для выявления БХ можно воспользоваться методом комплексной рейтинговой оценки потенциальных субъектов инноваций с использованием системы индикаторов, характеризующих ресурсообеспеченность предприятий, качественное состояние используемых ресурсов, результативность их использования, финансово-экономическую устойчивость, уровень инвестиционных рисков [4, с. 21].

Выделение службы мониторинга как самостоятельного функционального элемента в составе организационного механизма ИР АПК обусловлено усилением роли функций анализа и планирования в процессе управления подготовкой, принятием и реализацией инновационных проектов в современных условиях крайне неустойчивой внешней среды, роста объема информации и ее значимости для принятия оперативных и стратегических решений. Считаем, что целесообразность выделения службы мониторинга в качестве самостоятельного элемента ИР АПК, независимо от того, функционирует или нет Центр инновационного развития в региональном (районном) АПК, предопределена различной их функциональной направленностью: мониторинга – на контроль, центра – на координацию. Действие Центров ИР АПК предполагает адаптацию агропромышленных предприятий к инновациям через создание единого информационного пространства о рынке нововведений в отрасли и источниках их инвестирования, выборочное стимулирование инновационной активности и процессов технологического перевооружения, государственное участие в формировании «банка инвестиций» с контролем эффективности и сроков их освоения. Службы мониторинга выступают в качестве внутреннего консультанта менеджеров и собственников агропромышленных предприятий, а также региональных и муниципальных органов управления АПК (чаще всего в составе Центров инновационного развития регионального АПК), при разработке стратегии, стратегических целей и задач развития инновационной деятельности.

Мониторинг, являясь аналитической основой управления ИР АПК обеспечивает группировку и учет затрат агропромышленного предприятия на инновационную деятельность, подразделяя их на две группы: планирование и принятие решений; контроль и регулирование, с использованием следующих систем управленческого учета: «standart-cost», «direct-cost», метод целевых издержек [1].

Основная функция мониторинга – своевременное установление причин отклонений, возникающих в инновационном процессе и изменений окружающей среды, в целях внесения поправок в программу ИР АПК региона и отдельного агропромышленного предприятия до возникновения оперативных недостатков, приводящих к снижению уровня инновационного развития.

Инновационные процессы как объект управленческого, в том числе, организационного воздействия характеризуются неопределенностью, многовариантностью и по своей сути являются вероятностными (стохастическими), поэтому особую сложность представляют методы бизнес-планирования инновационной деятельности агропромышленного предприятия.

Особенностью инновационного бизнес-плана является отсутствие четко проработанной методики ценообразования инновационного продукта. На стадии разработки концепции и на ранних этапах разработки продукта инновационной деятельности, когда не известны технология производства, а тем более технологические нормы, не определены материалы, служащие сырьем производства, возможно применение только приближенных, укрупненных методов определения цены, таких как параметрические методы и методы корреляционного и регрессионного анализа.

При выборе проекта реализации инновационного продукта и оценке его эффективности обязательно следует учитывать факторы неопределенности и риска. Инновационная деятельность в большей степени, чем другие направления предпринимательской деятельности, сопряжена с риском, однако отработанных методик их измерения не выработано, поэтому при составлении инновационного бизнес-плана учет рисков достаточно сложен, а иногда и невозможен вообще [5, с. 103].

Основными принципами, формирующими методы управления и организационные формы ИР АПК, безусловно, являются принцип научности и принцип комплексности. Содержание принципа научности состоит в том, что весь комплекс решений в области совершенствования методов и организационных форм инновационного развития должен строиться на научной основе, с широким использованием передового отечественного и зарубежного опыта. Принцип комплексности обеспечивает возможность комплексного охвата хозяйственных связей с точки зрения функциональных соотношений всех структур, задействованных в ИР АПК, то есть во взаимосвязи и взаимозависимости технико-технологических и организационно-экономических циклов, позволяющих системно использовать результаты научной и научно-технической деятельности в производственно-экономических системах. Для этого на данном этапе развития национальной экономики России необходимо соблюдать следующие методологические подходы ИР АПК:

- государственное регулирование АПК как единого целого на основе соответствующих законодательств и целевых программ;
- разумное разграничение функций государственного и хозяйственного участия в ИР АПК;
- рациональное сочетание отраслевого и территориального подходов при обеспечении условий ИР АПК;
- сочетание индикативности и директивности в организационно-правовых актах и документах, касающихся ИР АПК;
- эффективное взаимодействие органов государственного управления с хозяйствующими субъектами региональных АПК;
- применение эффективной договорной системы в организации производственных связей регионально-го АПК;
- обеспечение защиты интересов производителей и потребителей инновационной продукции АПК.

Таким образом, методическое обеспечение организационного механизма ИР АПК является важным фактором развития государственной инновационной системы, строится на принципах научности и комплексности и представляет собой совокупность мероприятий по регулированию процессов управления инновационным развитием от создания новой идеи до ее коммерциализации и внедрения в реальное агропромышленное производство.

This article contains information about peculiarities of management methods and forms of organization innovation of the agroindustrial complex development. The author proposed and argued that the existing institutional mechanism innovation of the agroindustrial complex development of two distinct functional elements: formation of «the points of innovation growth» and monitoring of innovation processes.

The key words: innovation, agriculture, management methods, organizational forms

Список литературы

1. Конькова М.А. Влияние центров инновационного развития на эффективность управления агропромышленными предприятиями регионального АПК и необходимость мониторинга их инновационной активности //Сб.науч.тр. «Управление инновациями и инвестиционной деятельностью». Выпуск 7. М., ГАСИС, 2007
2. Организация инновационной деятельности в АПК / Нечаев В.И.. М.: «КолосС», 2010
3. Костяев А.И. Организационный механизм распространения инноваций в стратегии развития АПК региона// Стратегия инновационного обновления агропродовольственного комплекса России: М 2008
4. Сидоров А. Стратегия инновационного развития АПК муниципального района // Инновации 2009 (125)
5. Броило Е. Система оценки рисков инвестиционно-инновационной деятельности организаций // Проблемы теории и практики управления. №12 .2008, с. 103-109

Об авторе

Рулинская А. Г. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК – 316.453

СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЖКХ

Д.С. Суевев

Автор описывает теоретические основы инновационного развития ЖКХ. Излагаются изменения институциональных основ функционирования ЖКХ, анализируется их влияние на инновационное развитие данной сферы: со стороны института собственности, института государственного регулирования.

Ключевые слова: инновационное развитие ЖКХ, институт собственности, институт государственного регулирования, институт тарифного регулирования

Инновационная трансформация жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) относится к одной из сложных социально-экономических проблем, что связано с кризисным состоянием этой крупнейшей сферы социально значимых бытовых услуг.

К наиболее острым моментам здесь следует отнести постоянный рост стоимости коммунальных услуг для населения, высокую степень износа основных фондов (порядка 82%), убыточность данной сферы для действующих здесь хозяйственных субъектов, кризис системы менеджмента, а также ряд других.

Назрела необходимость в очередных преобразованиях в данной сфере, в осуществлении ее инновационного развития. По этой причине для определения наиболее рациональных путей реформирования следует учитывать сложившуюся систему норм и ограничений, т. е. институциональные основы функционирования ЖКХ.

В литературе инновационное развитие трактуется с двух позиций:

- как средство обеспечения стратегического преимущества предприятий, не осуществляющих разработку инноваций в качестве основного вида своей коммерческой деятельности (фирма-реципиент инноваций);
- как деятельность инновационной фирмы, получающей основную долю своего дохода от разработки и диффузии результатов собственных научно-технических разработок [4, С. 11].

Под инновационным развитием ЖКХ Фатиев М.Д. понимает цепь реализованных в данной сфере новшеств. Согласно точке зрения названного автора, наибольший успех достигается, когда процесс внедрения нововведений охватывает не одну узкую область (например, оказание жилищно-коммунальных услуг), а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д.), т.е. при реализации комплексного подхода к инновациям.

Таким образом, инновационное развитие включает в себя наряду с основным инновационным процессом, также развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т. е. инновационного потенциала ЖКХ города. В свою очередь, инновационный потенциал предполагает как потенциальные, так и уже мобилизованные ресурсы для реализации инновационной стратегии и организационный механизм ЖКХ города [6, С. 8].

Традиционно, предприятия ЖКХ выступают в качестве реципиентов инноваций, и принимают последние из научной, научно-технической сфер с целью повышения собственной конкурентоспособности, качества обслуживания, в ответ на меры по государственной стандартизации и регламентации собственной деятельности. Соответственно, определение, данное Фатиевым М.Д., следует дополнить следующим образом: инновационное развитие жилищно-коммунального хозяйства – совокупность комплексных мероприятий по внедрению инноваций в данной сфере, а также по повышению и мобилизации ее инновационного потенциала, осуществляемых с целью устойчивого стратегического развития ЖКХ города.

Субъекты инновационного развития ЖКХ можно классифицировать иерархически:

- органы федеральной власти в лице Президента и Правительства Российской Федерации, Министерства регионального развития, Федеральной службы по тарифам и др.;
- органы государственной власти субъектов федерации, осуществляющие регулирование деятельности в данной сфере;
- органы муниципальной власти, осуществляющие регулирование и размещающие муниципальный заказ на коммунальные услуги;
- весь спектр предприятий и организаций сферы ЖКХ (товарищества собственников жилья, управляющие компании, ресурсоснабжающие компании, предприятия по техническому обслуживанию жилого фонда и др.);
- структурные подразделения (управленческие, производственные и др.) предприятий и организаций сферы ЖКХ.

Первые три группы субъектов несут в себе также и институциональную природу. Реализация инновационного потенциала ЖКХ является возможной только в системе специфических ограничений, присущих данной сфере хозяйствования.

Соответственно, ключевой задачей становится анализ действующего хозяйственного (институционального) механизма с точки зрения существующих инновационных возможностей и определение путей его совершенствования.

При этом система норм и ограничений налагается как на перечень инноваций, применяемых в коммунальном хозяйстве, так и на возможности и стимулы к их внедрению. В частности, жилищно-коммунальные услуги обладают высокой социальной значимостью, принадлежат к группе услуг по жизнеобеспечению, потребитель не может от них отказаться, они не имеют субститутов, их производство совпадает с потреблением, инженерная инфраструктура привязана к определенной территории, имеется неэластичный характер спроса [8, С. 257].

Эти, а также другие особенности приводят к тому, что в данной сфере практически не находят свое применение продуктовые инновации, инновации создающие новые потребности и рыночные ниши. Напротив, распространены технологические, процессные, адаптационные инновации, более полная их классификация представлена на рис. 1.

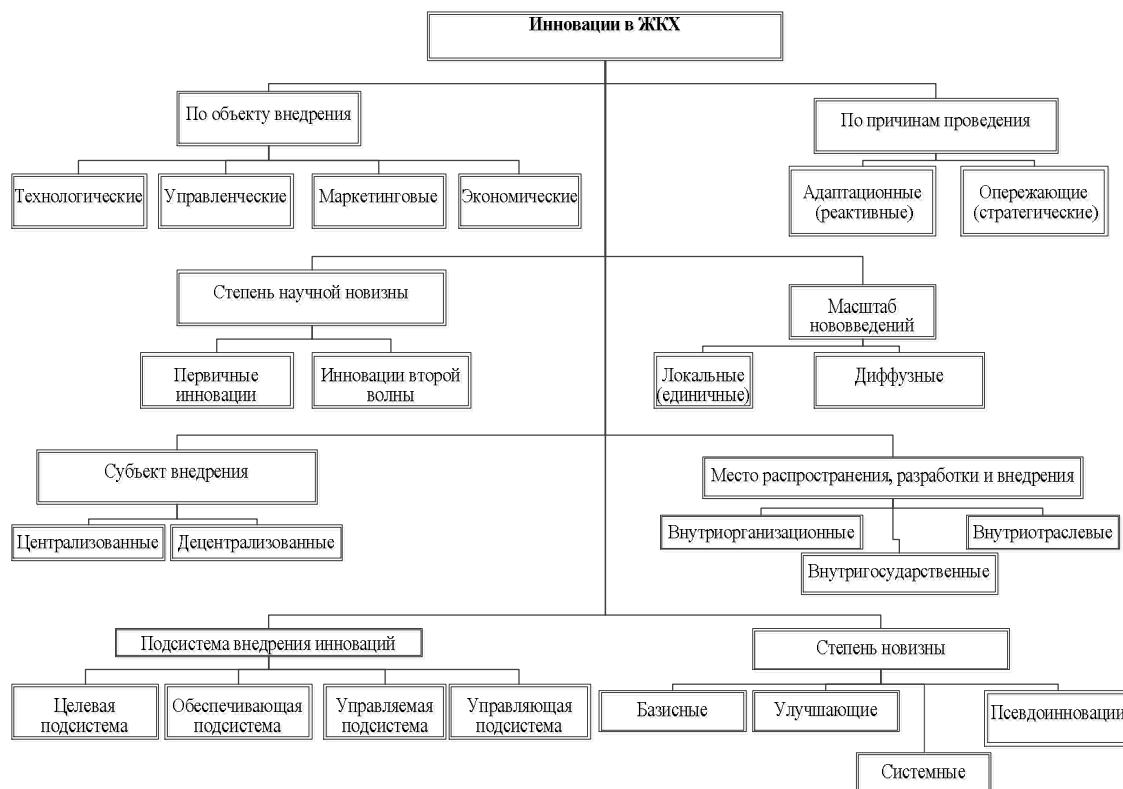


Рис. 1 – Виды инноваций, находящих применение в ЖКХ

На инновационное развитие коммунальной сферы оказывают влияние достаточно большое число устойчивых групп социальных отношений, в основе которых лежат институты собственности и государственного регулирования. Ведущая роль института собственности в развитии ЖКХ в российской практике исторически связана с периодом административно-плановой экономики, когда вся коммунальная система находилась в государственной собственности, имела единую систему планирования и управления. Такой же порядок сохранялся длительное время после перехода страны к рыночным отношениям, что можно объяснить использованием данной сферы в качестве амортизатора последствий либерализации цен. Однако нерыночный характер отрасли впоследствии подвергся жесткой критике со стороны большинства экономистов, которые связывали ее кризисное состояние с неэффективностью государства в качестве собственника и существовавшим на тот момент механизмом формирования стоимости услуг, при котором потребитель производил лишь частичную оплату. Таким образом, сложившийся по состоянию на 1990-е годы институт собственности в ЖКХ предопределял подходы к управлению отраслью, перечень функционирующих в ней институциональных субъектов и не способствовал инновационному развитию ввиду отсутствия мотивации и финансовых ресурсов для его осуществления. Исходя из этого, были обозначены основные направления реформирования данной сферы: передача действующих здесь предприятий в частную собственность и переход к формированию тарифов по экономически обоснованным расценкам, т. е. на основе полного возмещения населением произведенных затрат.

Вступивший в силу с 1 марта 2005 года Жилищный Кодекс РФ ввел в оборот ряд новых экономических субъектов коммунального хозяйства (граждан, юридических лиц, органы государственной власти и муниципального самоуправления), утвердил основные виды взаимоотношений между ними, их права и обязанности. Впоследствии были приняты многочисленные поправки к указанному правовому акту, путем которых корректировался ход проведения реформы ЖКХ.

Согласно ЖК РФ жилые помещения могут предоставляться гражданам на основе договора социального найма или на основе права собственности. Управление общедомовым хозяйством осуществляется на основе права общей собственности на него со стороны жильцов. В качестве субъектов управления этим имуществом предусматриваются собственники жилья (непосредственное управление), товарищества собственников жилья и жилищные кооперативы, которые наделены правами посредничества между жильцами дома и подрядными организациями, управляющие организации. Предполагалось, что полученное многообразие контрагентов коммунального рынка вызовет стимулирование инновационного процесса в сфере ЖКХ за счет развития конкуренции между ними и привнесения т. н. предпринимательской инициативы, которая традиционно рассматривалась как основная движущая сила экономического развития. В частности, на это указывали такие классики теории инновационного развития, как Й. Шумпетер, Г. Менш, П. Друкер. В данном случае под предпринимателем рассматривается экономически активный рыночный субъект, осуществляющий поиск новых способов удовлетворения потребностей потребителей с целью получения дохода.

Таким образом, главной задачей реформирования ЖКХ большинство авторов видело создание реальных экономических взаимоотношений в отрасли, уход от административной формы управления, развитие предпринимательской инициативы [1].

Предприятия ЖКХ стали выступать в качестве полноправных субъектов рыночной экономики, что сделало их подверженными влиянию таких факторов внешней среды, как конкуренция, предпочтения потребителей, а также потребовало от них соблюдения важнейших внутренних принципов самофинансирования и самокупаемости. По состоя-

нию на 2009 год, в России насчитывалось 193 тыс. жилых домов, обсуживавшихся на основе новых форм управления, на проведение капитального ремонта в которых выделено 354,6 млрд. рублей [2]. Научно-исследовательскими организациями предложен ряд технологических новшеств и нововведений, которые находят свое применение в качестве инноваций, однако, в достаточно ограниченных объемах. В целях повышения качества предоставляемых услуг, формирования эффективных механизмов управления жилым фондом, внедрения энергосберегающих технологий, принято закрепленное Федеральным Законом решение о создании государственной некоммерческой корпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ», посредством которой оказывается финансовая поддержка проведения капитального ремонта и внедрения инновационных технологий в коммунальной сфере.⁴ Однако принятые меры, в том числе появление новых институциональных субъектов не повлекли за собой интенсивного инновационного развития ЖКХ.

Высказывавшиеся ранее гипотезы относительно того, что переход на полное возмещение населением коммунальных услуг, а также передача основной роли по обслуживанию жилого фонда частным компаниям автоматически помогут решить накопившиеся годами проблемы, в том числе проблему постоянного удорожания предоставляемых услуг, пока не находят подтверждения. Сама система внутрифирменного управления, мотивация, хозяйственный механизм на предприятиях ЖКХ остался неизменным. Это приводит к сохранению неэффективных бизнес-процессов, отсутствию стимулов к оптимизации производства. Наблюдается явное противоречие между изменившимися экономико-правовыми условиями хозяйствования и применяемыми как на микро-, так и на макроуровне технологиями управления. По этой причине актуальной задачей остается создание эффективного института профессионального управления жилым фондом.

Повышение инновационной активности может быть достигнуто, прежде всего, за счет формирования нормативно-правовой базы, устанавливающей условия при которых стимулируется спрос на инновации. В то же время, в России на настоящий момент отсутствуют нормы, регулирующие деятельность инновационных структур в сфере ЖКХ, в том числе, регулирование вопросов, связанных с правовой инновационной защитой, вопросами вовлечения в экономический оборот интеллектуальной собственности (изобретения, промышленные образцы и др.) [7].

Сущностные характеристики жилищно-коммунальных услуг, в частности, их высокая социальная значимость и выполнение функций жизнеобеспечения, определяют высокую роль института государственного регулирования. Немаловажным фактором здесь также является наличие локальных монополий, обусловленных технологическим единством коммунальной инфраструктуры, большая часть которой была создана в период наличия полной государственной собственности в этой сфере. Таким образом, регулирование отношений между субъектами коммунальных отношений является гарантом соблюдения на современном этапе баланса интересов всех субъектов рынка. В период, охватывающий 2004-2011 годы, отмечается интенсивное законодотворчество, направленное на совершенствование системы государственного регулирования в коммунальной сфере. За этот срок были приняты, в частности, федеральные законы: от 30.12.04 № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса», от 21.07.04 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и другие. Среди всего многообразия указанных нормативных актов можно выделить три основных направления государственного регулирования ЖКХ:

- тарифное регулирование;
- стандартизация качества коммунальных услуг для населения;
- стимулирование энергосбережения и энергоэффективности коммунальных субъектов.

Институт тарифного регулирования на настоящий момент регламентирован Жилищным Кодексом РФ, Федеральным Законом «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса», постановлениями органов власти всех уровней об установлении предельных величин тарифов и предельных индексов их роста. Ведущим институциональным субъектом в этих отношениях является Федеральная служба по тарифам. Данный орган исполнительной власти осуществляет правовое регулирование в сфере установления государством цен (тарифов) на товары и услуги. В то же время, вопреки предпринятым мерам существующие проблемы, в том числе рост тарифов на коммунальные услуги, являются сдерживающим фактором в инновационном развитии ЖКХ. При существующем механизме образования затрат, расположенные выше по цепочке создания коммунальных услуг фирмы не имеют возможности контролировать их себестоимость, что влечет за собой отсутствие источников формирования инвестиционных ресурсов для целей инновационного развития. Введение в состав тарифов на коммунальные услуги инвестиционной составляющей помогает решить данную проблему лишь частично.

Новой тенденцией в государственном регулировании ЖКХ стала разработка технических стандартов оказания коммунальных услуг - постановления Правительства РФ: «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам» от 23 мая 2006 года «Об утверждении технического регламента о безопасности лифтов» от 2 октября 2009 г., «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» от 6 мая 2011 года и др. Последние, в частности, устанавливают вопросы, связанные с наступлением ответственности исполнителей услуг за ненадлежащее их качество.

Среди технологических инноваций в ЖКХ в настоящее время большое внимание уделяется применению энергосберегающих технологий (введение стандартов энергоэффективности при строительстве новых зданий и доведение до их уровня уже существующей инфраструктуры и жилого фонда). Это должно позволить сократить непроизводительные потери поставляемых потребителям коммунальных ресурсов и снизить стоимость жилищно-коммунальных услуг за счет фактора норматива (объема) потребления [5, С. 323]. На реализацию этой инициативы направлен ряд нормативно-правовых актов, в частности:

- Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13 ноября 2009 года №261-ФЗ устанавливает основы регулирования в данной сфере;

⁴ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»: Федеральный Закон №185-ФЗ от 21 июля 2007 года (в ред. от 11.07.2011). В данной редакции документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

- «Правила установления требований к программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности» (утверждены Постановлением Правительства РФ от 15.05.2010 №340) устанавливают стандарты раскрытия информации и принципы установления нормативов энергосбережения, содержащихся в программах по повышению энергетической эффективности коммунальных предприятий и естественных монополий;

- Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2009 года №1225 «О требованиях к региональным и муниципальным программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности» устанавливает целевые показатели роста энергоэффективности и перечень мероприятий по их достижению.

В настоящее время отмечается повышение эффективности мер по энергосбережению на предприятиях тепло- и водоснабжения, однако затраты на обозначенные мероприятия, которые имеют по своей сути инновационный характер, до сих пор превышают получаемую экономию (табл. 1).

Таблица 1

Эффективность мероприятий по энергосбережению в отдельных отраслях ЖКХ России за 2008-2009 годы

Показатель	2008	2009	2010	%
Предприятия теплоснабжения:				
Затраты на мероприятия по энергосбережению, тыс. руб	11084909,7	11456992,1	12185382,6	9,93
Экономия от мероприятий по энергосбережению, тыс. руб	1671334,6	2372584,5	1823143,3	9,08
Отношение эффект/затраты, %	15,08	20,71	14,96	0,67
Предприятия водоснабжения:				
Затраты на мероприятия по энергосбережению, тыс. руб	2866250,6	806760,9	1552696,7	45,83
Экономия от мероприятий по энергосбережению, тыс. руб	338399,5	324792,4	405003,3	19,68
Отношение эффект/затраты, %	11,81	40,26	26,08	120,93

Институт применения технических регламентов энерго- и ресурсосбережения, направленный на постепенное приближение стандартов энергоэффективности к нормативам, принятым в промышленно развитых странах, может послужить аналогом конкуренции в тех отраслях ЖКХ, где господствуют естественные локальные монополии и стимулировать тем самым инновационный процесс. Роль государства здесь должна измениться от прямого регулирования к установлению единых правил деятельности для всех субъектов этого рынка [4, С. 130].

На настоящий момент институционализация отношений в сфере ЖКХ еще не завершена, при этом она происходит под воздействием как регулируемых, так и стихийных процессов. Влияние предпринятых в ходе осуществления коммунальной реформы мер на инновационное развитие отрасли не является однозначным. Наблюдаются как позитивные тенденции, так и ряд сохранившихся проблемных мест, перешедших в новое качество вместе с внедрением рыночных отношений. В то же время задачи по использованию инновационных возможностей социальных институтов в процессе реформирования ЖКК должны быть направлены на решение ключевых проблем коммунального хозяйства: новации изношенных основных фондов, повышения качества обслуживания, стабилизации тарифной политики. Для этого необходимо задействовать все механизмы и возможности инновационного развития ЖКХ, которые имеются на сегодняшний день в сфере формирования рынка жилья, развития инженерной инфраструктуры, финансирования ЖКХ и социальной поддержки населения, включая его инновационные инициативы

The author describes the theoretical bases of innovative development of housing municipal economy. The changes in institutional bases of housing municipal economy functioning are given, their influence on innovative development of the given area from the side of the property institute and state regulation institute is analyzed.

The key words: innovative development of housing municipal economy, property institute, state regulation institute, tariff regulation institute

Список литературы

1. Ермолаев Е.Е. Методы проведения реформы жилищно-коммунального хозяйства проведения реформы жилищно-коммунального хозяйства, учитывающее его инновационные возможности // Транспортное дело России 2009, № 3. С. 72-74.
2. Итоги статистического обследования по вопросам изучения способов управления многоквартирными домами: Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/database/cbsd/> (дата обращения: 09.06.2011)
3. Кузык Б.Н. Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю. В. Яковец. 2-е изд., доп. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2005. 624 с.
4. Новиков Д.А., Иващенко А.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. М.: КомКнига, 2006. 332 с.
5. Принуждение к инновациям: стратегия для России. Сборник статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. Москва, Центр исследований постиндустриального общества, 2009. 288 с.
6. Фатиев М.Д. Инновационное развитие жилищно-коммунального хозяйства города: монография / М.Д. Фатиев. М.: Издательство «Палеотип», 2006. 140 с.
7. Феклистов О.И. Реализация стратегических целей инновационного развития ЖКХ // Вестник Чувашского университета. № 3, 2009. С. 536-542.
8. Экономика муниципального сектора / Под ред. А.В. Пиккулькина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 464 с.

Об авторе

Сувеев Д.С. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, suveev_ds@hotmail.com

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК – 378

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ВЫПУСКНИКА ВУЗА

А.В. Антюхов, Н.В. Фомин

В статье описана разработанная авторами педагогическая модель формирования профессиональной компетентности выпускников вуза.

Ключевые слова: компетентностное образование, компетентностный подход, профессиональная компетентность.

Присоединение России к Болонскому процессу, принятие нового поколения Федеральных государственных образовательных стандартов ВПО компетентностного типа обусловлено государственной стратегией развития отечественного образования, направленной на повышение его качества и конкурентоспособности на международном рынке образовательных услуг. По мнению большинства ученых, компетентностный подход выступает новой результативно-целевой основой образования. Результаты образования, выраженные на языке компетенций, как считают западные эксперты – это путь к расширению академического и профессионального признания и мобильности, к увеличению сопоставимости и совместимости дипломов и компетенций. Согласно В.И. Байденко [1], в условиях России реализация компетентностного подхода может выступить дополнительным фактором поддержания единого образовательного, профессионально-квалификационного и культурно-ценностного пространства.

По сути, компетентностный подход – это переход от классического к инновационному типу образования, требующий разработки и реализации новых ценностей, целей, содержания, форм, средств, результатов обучения и контроля, изменения деятельности преподавателей и студентов, самого уклада жизни образовательного учреждения (А.А. Вербицкий, М.Д. Ильязова, Я.И. Кузьминов, Л.Л. Любимов, М.В. Ларионова и др.).

Ученые-педагоги отмечают, что идея компетентностного подхода в профессиональном образовании состоит в том, что качество подготовки будущих специалистов должно стать интегральным результатом взаимосвязанного усвоения академических знаний и практических умений и навыков, результатом овладения фундаментальным содержанием науки как ориентировочной основы и средством осуществления практического действия и поступка в условиях предстоящей, инновационной по своей сути профессиональной деятельности.

Большинство исследователей рассматривают компетентностный подход в качестве методологического основания профессионального образования, радикального средства его модернизации и преодоления несоответствий между содержанием образования и требованиями общества и личности (Л.В. Елагина, Г.В. Селевко, А.В. Хуторский и др.).

В научных трудах В.А. Болотова, И.А. Зимней, В.В. Краевского, А.М. Митяевой, А.В. Хуторского подчеркивается, что компетентностный подход выдвигает на первое место не информированность студента, а умение решать проблемы, возникающие:

- в познании и объяснении явлений действительности;
- при освоении современной техники и технологий;
- в практической жизни при выполнении социальных ролей;
- в правовых нормах и административных структурах;
- в потребительских и эстетических ценностях;
- в овладении профессией в высшем учебном заведении;
- в умении ориентироваться на рынке труда;
- при рефлексии собственных жизненных проблем;
- в самоорганизации себя, выбора стиля и образа жизни;
- при разрешении конфликтов.

Следовательно, со всей определенностью можно сказать, что компетентностный подход – это такой вид содержания образования, который предполагает целостный опыт решения жизненных проблем, выполнение ключевых, т.е. относящихся ко многим сферам социальных функций, социальных ролей, компетенций. При этом формирование базовых профессиональных компетенций выступает в качестве приоритетной миссии высшего профессионального образования.

В связи с этим, профессиональная компетентность рассматривается нами как интегральная характеристика будущего специалиста, как результат профессиональной подготовки студента, выраженный уровнем соответствующих общекультурных и профессиональных компетенций. Другими словами, профессиональная компетентность выпускника вуза – это интегральная, содержательно-процессуальная характеристика личности, определяющая успех профессиональной деятельности и ответственность за ее результаты.

Осуществленный нами анализ работ (Е.А. Гнагышина, Э.Ф. Зеер, И.А. Зимняя и др.) позволяет выделить концептуальные положения компетентностного подхода в контексте формирования профессиональной компетентности:

- компетентностный подход ориентирован на установление связи образовательного процесса в вузе с требованиями рынка труда с целью совершенствования формирования у будущего специалиста актуального набора профессиональных компетенций;
- профессиональная компетентность как открытая, развивающаяся система определяется уровнем развития личности во всех ее сферах, формируется в деятельности и ориентирована на удовлетворение потребностей общества;
- составляющими профессиональной компетентности являются необходимые для выполнения деятельности знания, умения, профессионально значимые качества, опыт, направленность личности и др.;
- формирование профессиональной компетентности у студентов требует соответствующего уровня

профессионально-педагогической и управленческой компетентности преподавателей и других субъектов процесса профессиональной подготовки;

– степень сформированности профессиональной компетентности определяется активностью субъектов и соответствием процесса профессиональной подготовки их индивидуальным особенностям.

В контексте рассматриваемой проблемы важно рассмотреть основные компоненты профессиональной компетентности выпускника вуза.

Исходя из проведенного анализа научной литературы [5,8,12], нами выделены личностный, инструментальный и деятельностный компоненты.

Личностный компонент определяет целостность личности, наличие жизненных и профессиональных стратегий и ценностей, формирует личностные отношения к приобретаемым компетенциям, развивает интерес к совершенствованию профессиональной деятельности. При этом ценностно-смысловой аспект данного компонента выступает как способ поведения, образ жизни будущего специалиста, в котором интегрируются его познавательные и творчески-преобразующие способности. Этот компонент формирует приверженность профессиональным ценностям и ответственность за социальные последствия трудовой деятельности.

Инструментальный компонент профессиональной компетентности составляют профессиональные знания, умения и навыки, которые определяют уровень и качество профессиональной подготовки будущего специалиста, его творческих способностей. Содержательный аспект данного компонента предусматривает не только этапы теоретических и методологических основ будущей профессии, но и практическую готовность к профессиональной деятельности.

Деятельностный компонент характеризуется умениями самоанализа, самооценки, целеполагания, проектирования и коррекции профессиональной деятельности, принятия решений, достижения цели. Этот компонент позволяет адаптировать приобретенные компетенции к новым условиям, профессионально действовать в ситуациях неопределенности и неоднозначности.

На основе анализа существующей практики, а также анализа научных исследований в области компетентностного образования нами разработана теоретическая модель формирования компетентности выпускника вуза. Данная модель представляет собой интегративную целостность целевого, методологического, содержательного, организационно-процессуального и результативно-диагностического компонентов. Целевой компонент включает в себя основную цель и задачи формирования профессиональной компетентности; методологический компонент представляет совокупность закономерностей, принципов, условий и стратегий профессиональной подготовки специалиста; содержательный компонент определяет содержание компетентностного образования; организационно-процессуальный компонент включает в себя комплекс форм, методов и приемов, направленных на формирование конкурентноспособного, компетентного специалиста; результативно-диагностический компонент определяет возможности мониторинга процесса формирования профессиональной компетентности с использованием критериев и показателей личностно-профессионального развития выпускника вуза.

Важно отметить, что используемая нами модель может быть определена как результативно-целевая, поскольку для процесса формирования профессиональной компетентности большое значение имеет постановка цели и определение стратегии ее реализации посредством достижения результатов.

Остановимся на характеристике сущности компонентов рассматриваемой модели.

Исходя из описанного выше, можно сказать, что компетентностный подход вносит существенные коррективы в традиционную трактовку целей и задач образования. Формирование общекультурных и профессиональных компетенций становится главной целью образования личности в соответствии с требованиями современного общества знаний. Высшая школа призвана подготовить высокообразованных, компетентных специалистов с развитым уровнем профессиональной деятельности и такой системой компетенций, которая позволила бы эффективно реализовать свой творческий потенциал в условиях рыночной экономики, обеспечивая решение профессиональных задач на высоком уровне сложности. Отсюда актуальность и значимость формирования таких профессионально важных качеств как: умение ориентироваться на рынке труда, готовность связывать свою карьеру с продолжением образования, менять профиль деятельности в зависимости от изменений стратегии развития предприятия, технологий, умение самостоятельно работать с информацией, принимать решения. Также важными задачами компетентностного образования являются: раскрытие потенциальных возможностей будущих специалистов, формирование системы профессиональных знаний и способов овладения ими в процессе трудовой деятельности, формирование подлинного субъекта будущей профессии, развитие мотивации к индивидуальному творческому подходу при решении задач научного и профессионального характера, формирование профессиональных ценностей.

Обобщение исследований в области компетентностного образования и экспертный опрос работодателей позволяет определить следующий состав профессионально-важных качеств будущих специалистов:

Системное мировоззрение: способность к целостному восприятию объектов профессиональной деятельности в их структурно-функциональной зависимости; системный и структурированный подход к решению профессиональных проблем; способность систематизировать профессиональные задачи и подходы; понимание приоритетов, анализ альтернатив и нахождение оптимальных вариантов решений профессиональных задач и проблем.

Проблемность мышления: умение выявлять возникающие в профессиональной деятельности проблемы, идентифицировать их; способность к анализу и синтезу профессиональных проблем и действий; умение решать профессиональные проблемы различной сложности на основе имеющихся профессиональных знаний, умений и навыков.

Практико-ориентированный интеллект: умение производить отбор, создание и эффективное использование интеллектуальной стратегии для проектирования целостной модели решения профессиональных проблем.

Критичность ума: способность критически мыслить; представление различных и обоснованных аргументов, демонстрация логических суждений, выстраивание контраргументов, выдвижение и проверка гипотез в процессе анализа и решения профессиональных проблем; способность обобщать результаты, выявлять ошибки, гибко корректировать планы.

Инновационность: способность генерировать новые идеи, самостоятельно решать профессиональные

проблемы через реализацию творческих идей на практике, умение мобилизовывать свой творческий потенциал для решения нестандартных проблем, способность к самостоятельной разработке профессиональных проектов, владение исследовательскими умениями.

Профессиональная мобильность: готовность и способность к быстрой смене профессии, рабочего места в условиях внутриорганизационных и социально-экономических преобразований.

Профессионализм: умение принимать независимые продуманные решения в стандартных и нестандартных ситуациях, умение делать выбор, оценивать и эффективно использовать ограниченные ресурсы для достижения поставленных целей; готовность совмещать при необходимости управленческие и исполнительские функции; нести ответственность за результаты своей профессиональной деятельности; проявлять стойкость перед трудностями.

Сотрудничество: умение работать в различных коллективах, профессиональных группах и ситуациях; способность к конструктивным, согласованным действиям, направленных на достижение поставленных целей; владение навыками корпоративного поведения.

Информационная культура: умение грамотно работать с информацией; способность осуществлять ее сбор, переработку и представление в процессе анализа и решения профессиональных задач и проблем; способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях.

Коммуникативные способности: владение коммуникативными умениями; готовность вступать в межличностный контакт на основе глубокого взаимопонимания; адекватное поведение в различных ситуациях, умение предотвращать или способность выходить из конфликтных и стрессовых ситуаций.

Способность к самообразованию: умение самостоятельно приобретать знания из различных источников, критически их осмысливать, умение применять их на практике для разрешения профессиональных проблем; умение обновлять оперативную часть своего профессионального опыта.

Наш опыт свидетельствует, что формирование профессионально важных качеств будущих специалистов возможно на основе внедрения инновационных стратегий обучения. Система высшего профессионального образования призвана обеспечить инновационное содержание деятельности специалистов на протяжении всей жизни.

Таким образом, решение данной проблемы позволит вузам осуществлять более целенаправленную подготовку специалистов, способных не только выполнять работу в соответствии с профессиональными требованиями, но и выступать субъектами собственного профессионального развития.

Из этого следует, что смыслом современного профессионального образования является становление конкурентоспособного, компетентного специалиста, способного свободно ориентироваться в сложных социально-экономических обстоятельствах, ответственно и профессионально действовать в быстро меняющихся условиях науки и производства.

Таким образом, компетентностный подход предполагает приоритетную ориентацию на цели-векторы образования: обучаемость, самоопределение (самодетерминация), самоактуализация, социализация и развитие индивидуальности будущего специалиста. Исходя из этого, следует отметить, что компетентностный подход позволяет проектировать образовательный процесс в соответствии с потребностями развивающейся личности и одновременно ориентирует ее на инновационный опыт успешной профессиональной деятельности в конкретной области.

С нашей точки зрения, формирование профессиональной компетентности – это системный интеграционный процесс, обладающий свойством синергетизма, имеющий свои закономерности, вытекающие из них принципы стратегии и организационно-педагогические условия.

В результате анализа источников (Л.В. Елагина, М.Д. Ильязова, А.М. Митяева, В.Ф. Тенишева, О.В. Шемет) и имеющегося опыта реализации компетентностного образования нами сформулированы закономерности формирования профессиональной компетентности будущих специалистов. К ним относятся:

- ориентация компетентностного образования на фундаментализацию содержания, качество образования и установление междисциплинарных связей;
- процесс формирования профессиональной компетентности носит интегративный характер;
- степень сформированности профессиональной компетенции будущих специалистов определяется активностью субъектов и соответствием процесса профессиональной подготовки их индивидуальным особенностям;
- формирование профессиональной компетентности у студентов требует соответствующего уровня профессионально-педагогической компетентности преподавателей, овладения ими современной дидактикой высшего образования с ориентацией на удовлетворение расширяющихся запросов и потребностей учащихся;
- взаимосвязь образовательного процесса с требованиями рынка труда с целью совершенствования профессиональной подготовки будущих специалистов и формирования у них актуального набора профессиональных компетенций;
- эффективность процесса компетентностного образования определяется адекватностью информационно-диагностического сопровождения взаимодействия субъектов процесса профессиональной подготовки будущих специалистов.

Анализ исследований, проведенных учеными-педагогами [3,8,10,11], а также собственный опыт организации учебного процесса позволяют выделить принципы формирования компетентности будущих специалистов:

- принцип единства обучения, воспитания и развития как условие формирования профессиональной компетентности и профессионального самосознания личности профессионала;
- принцип полноты и достаточности компетентностной модели выпускника как цели образования;
- принцип интегративности академической, квазипрофессиональной и учебно-профессиональной деятельности студента;
- принцип модульного, междисциплинарного характера организации образовательного процесса;
- принцип профессиональной контекстности (моделирование в учебной деятельности студентов целостного содержания, форм и условий профессиональной деятельности специалистов);

- принцип сочетания государственного образовательного стандарта с индивидуальными образовательными маршрутами студентов;
- принцип использования в образовательном процессе основных проектно-проблемных педагогических сценариев;
- принцип вариативности, гибкости и динамичности учебно-методического сопровождения образовательного процесса и основных образовательных программ;
- принцип ведущей роли совместной деятельности, межличностного взаимодействия и диалогического общения субъектов образовательного процесса.

По нашему мнению, эти дидактические принципы, в дополнении к традиционным определяют концептуальную основу компетентностного образования и формирования профессиональной компетентности будущих специалистов.

Нам представляется очевидным, что сформулированные закономерности и принципы обуславливают инновационные образовательные стратегии в процессе реализации компетентностного подхода: модульное, проблемно-ситуационное, проектное обучение, обучение в сотрудничестве – кратко охарактеризуем эти стратегии.

1. Модульное обучение – структурирование знаний на обособленные элементы, проблемность учебного материала, формирующие у студента осознанную перспективу интеллектуального и профессионального роста, вариативность учебных планов и ярко выраженный принцип сотрудничества преподавателей и студентов. Модульное обучение способствует индивидуализации образовательных программ, позволяет устанавливать темп и время их освоения, своевременно выявлять пробелы в знаниях и понимании учебного материала каждым студентом. Обязательной составляющей модульного обучения является регулярное оценивание уровня освоения учебного модуля студентами, что дает возможность рассредоточить в течение семестра контрольные мероприятия, стимулируя студентов к регулярной работе на протяжении всего периода обучения. Как свидетельствует практика, каждую часть дисциплины (модуля) можно изучать на том или ином уровне:

- общего введения в проблему;
- углубленного решения и принятия решений типовыми методами;
- на уровне специального подхода к решению в соответствии с собственным выбором и обоснованием действий.

2. Проблемно-ситуационное обучение – учебное познание строится как система учебных и социально-профессиональных ситуаций и проблем, анализ и разрешение которых обуславливает интенсивную деятельность обучаемых, коллективную выработку решений. Проблемность является общедидактической характеристикой проблемно-ситуационного обучения, которая формируется на базе социальной структуры интерактивных методов (дискуссий, диалогов, мозговых штурмов, эвристических бесед, деловых и ролевых игр, коллективно-распределяемой деятельности и др.) и их систематизации, подчиненной целям профессионального развития студентов.

Как свидетельствует наш опыт, учебные проблемы и социально-профессиональные ситуации должны характеризоваться актуальностью и личностной значимостью, вариативностью и динамичностью, создаваться как совокупность содержательных и профессиональных характеристик, ориентированных на индивидуальный потенциал, стиль мышления, профессиональное развитие обучаемых. Следует особо подчеркнуть, что изучение дисциплины путем рассмотрения конкретных проблем и ситуаций позволяет развивать проблемность мышления, способность мыслить на языке основных проблем, с которыми сталкиваются специалисты в профессиональной деятельности, способствует развитию умения анализировать ситуации, оценивать альтернативы, выбирать оптимальные варианты и планировать его осуществление.

3. Обучение в сотрудничестве основано на совместной работе обучаемых в малых группах. Как свидетельствует наш многолетний опыт педагогической деятельности, данная стратегия обучения предполагает: осознание цели деятельности как единой и значимой, требующей объединения усилий каждого члена группы; установление отношений ответственности и творческой взаимозависимости между членами группы, их взаимное обогащение; осознание личного участия и ответственности за успех совместной работы; регулярное обсуждение всей группой хода работы в целях повышения ее эффективности; рефлексия, через которую устанавливается отношение обучаемых к собственной деятельности и обеспечивается коррекция этой деятельности.

Стратегия обучения в сотрудничестве подготавливает будущих специалистов к командной форме профессиональной деятельности в условиях инновационной экономики. Социокультурное взаимодействие в группе (групповое обсуждение, дискуссия, мозговой штурм, метод синектики, метод Дельфи, решение, оценка) позволяет приобрести навыки социокультурного и профессионального взаимодействия (уважение точки зрения другого человека, аргументированное обоснование собственной точки зрения и др.).

4. Проектное обучение ориентировано на творческую самореализацию личности обучаемого и предполагает самостоятельное решения определенной проблемы, начиная с ее формулирования, проектирования стратегии ее решения, проверки адекватности цели, выбора метода и средств, анализа полученных результатов.

Характерными особенностями проектного обучения являются: интегративность, проблемность, контекстность, личностная ориентированность. Интегративность заключается в том, что проектное обучение синтезирует сложившиеся концепции усвоения знания и обучения; проблемность предполагает наличие в теме проекта творческой проблемы, требующей интегрированного знания, исследовательского поиска для ее решения; контекстность означает интеграцию учебной, научной и профессиональной деятельности будущих специалистов; личностная ориентированность находит свое воплощение в четкой ориентации на личность будущего специалиста, на развитие его творческого мышления и профессионального самосознания.

С нашей точки зрения, вышеперечисленные инновационные образовательные стратегии создают условия для:

- вовлечения каждого обучаемого в творческую учебно-профессиональную деятельность;
- формирования инновационного профессионального мышления;
- личностного и профессионального роста;

- практического опыта решения различных профессиональных проблем и ситуаций.

Анализ исследований ученых С.К. Бондыревой, А.А. Вербицкого, И.А. Зимней, Э.Ф. Зеер, М.Д. Ильязовой, А.М. Митяевой, В.Ф. Тенишевой, В.Д. Шадрикова и наша опытная работа позволили определить организационно-педагогические условия формирования профессиональной компетентности будущего специалиста:

- развитие познавательных и профессиональных мотивов и интереса студентов, их стремление к личностному и профессиональному развитию;
- ориентация содержания образования на модель деятельности конкурентоспособного, компетентного специалиста;
- педагогическое сопровождение процесса овладения студентом логикой профессионального совершенствования и роста;
- развитие творческого потенциала субъектов компетентного образования;
- проблемность содержания обучения и проектный исследовательский характер учебной деятельности;
- определение наиболее адекватных целям и содержанию образования организационных форм и технологий обучения, педагогически обоснованное сочетание традиционных и инновационных технологий обучения;
- проектирование и реализация в процессе обучения системы учебных профессионально ориентированных ситуаций, отражающих сущность и содержание профессиональной компетентности будущего специалиста;
- создание современной информационной среды с использованием широких возможностей сети Интернет;
- культивирование субъект-субъектных отношений между преподавателями и студентами;
- внедрение технологии мониторинга и сопровождения развития обучающихся с помощью эффективного диагностического инструментария;
- необходимый уровень профессиональной компетенции преподавателей, сопровождающих подготовку будущих специалистов.

Как видно, названные педагогические условия взаимосвязаны и взаимообуславливают друг друга. Следовательно, они могут реализовываться в полном составе только при условии их интеграции в процессе образовательной деятельности.

На наш взгляд, реализация комплекса вышеописанных условий обеспечивает становление личности будущего специалиста, способного проявлять инициативу, самостоятельность, творческое отношение к делу, осознанно принимать решения в ситуации выбора, добиваться поставленной цели.

Особо следует подчеркнуть, что компетентностный подход предполагает изменение роли преподавателя, он выступает в роли консультанта, руководителя и организатора процесса обучения. Полагаем, что педагогу в первую очередь необходимо помочь студенту стать субъектом собственного профессионального развития, демонстрируя с этой целью эталонные модели профессионального поведения, деятельности, отношений, выступающих ориентиром для самооценки и самосовершенствования будущего специалиста.

Наш анализ современного состояния высшего профессионального образования показал, что введение компетентностного подхода в учебный процесс требует серьезных изменений в содержании образования. Обучение приобретает интегрированно-деятельностный характер. Как уже отмечалось, акцент делается на необходимость целостного развития будущего специалиста, раскрытие качественного своеобразия его творческой индивидуальности и, как следствие, формирования его профессиональной компетентности. К тому же следует подчеркнуть, что компетентность является продуктом междисциплинарного, развивающего образования. Ее интегративная природа определяет путь становления компетентностного специалиста через интеграцию и междисциплинарный синтез.

Как следует из сказанного, компетенции представляют собой способность личности интегрировать в своем сознании и деятельности знания из разных дисциплин и учебных модулей, различные виды опыта, в том числе и личностный опыт, учебное содержание, теорию и практику для решения задач определенного класса.

Следовательно, содержание образования в контексте компетентностного подхода должно обеспечить развитие будущих специалистов, через формирование у них потребностей и умений использовать контент и методы отдельных дисциплин как методологическое, теоретическое и технологическое средство системного осмысления реальных экономических и социальных проблем. Мы полагаем, что решению этой проблемы может способствовать система междисциплинарных связей. Как подчеркивает О.В. Шемет [12], междисциплинарная организация учебного процесса создает условия для личностно-профессионального развития студента через формирование профессиональных компетенций. При таком способе организации образовательного процесса в учебном плане определяются дисциплины, интеграция которых необходима для формирования соответствующей компетенции. Преподаватели, ведущие эти дисциплины, согласовывают между собой содержание, формы, методы, основные понятия, относящиеся к формируемой компетенции. Таким образом, между дисциплинами выстраивается система междисциплинарных связей. По возможности, и сами эти дисциплины в учебном плане занимают максимально близкое учебное время, т.е. читаются параллельно, одним учебным блоком. В контексте данного подхода предъявляются и соответствующие требования к преподавателям: они должны работать как единая команда, частично владеть материалом других учебных предметов, активно использовать инновационные технологии обучения.

В исследованиях ряда ученых предлагается и другой способ реализации междисциплинарных связей, который обусловлен появлением другой структурной единицы основной образовательной программы - учебного (профессионального) модуля. Он представляет собой единство теоретического и практического обучения. Дисциплины, интеграция которых необходима для формирования соответствующей профессиональной компетенции, объединены в междисциплинарный курс, который включает в себя взаимосвязанные блоки из дисциплин разных циклов. При этом освоение междисциплинарного курса обеспечивает команда преподавателей. Каждый из них отвечает за то содержание, которое соответствует его квалификации. Особое значение в профессиональном модуле имеет практика, которая сопровождает обработку всех теоретических вопросов. Автором такого подхода является В.И. Блинов. Эффективность этого подхода подтверждена в научных работах О.В. Шемет.

Как видим, модуляция образовательного процесса представляет большие возможности для реализации

системы междисциплинарных связей. С нашей точки зрения, такая организация образовательного процесса должна обеспечить:

- интеграцию содержания образования и личного опыта студента;
- освоение студентами универсальных навыков, компетенций и знаний более высокого уровня;
- ориентацию на цели и результаты обучения (компетентностно-ориентированное обучение фокусируется на конечных результатах, а не на вводимых ресурсах);
- совершенствование качества образования и образовательного процесса.

В структуре содержания компетентностного образования А.М. Митяева [10] выделяет: ориентировочную основу компетентностного исполнения деятельности на основе образа создаваемого продукта и логики его создания; концептуального знания о сущности процесса и продукта деятельности; набора апробированных в собственном опыте способов деятельности (мыслительных, организационных, коммуникативных, информационных и др.); опыта выполнения этой деятельности в проблемных условиях (при неполноте задания условий задачи, дефиците информации и времени, невыявленности причинно-следственных связей, непригодности известных вариантов решения). Задачная ситуация, по мнению исследователя, актуализирует опыт рефлексии и самоконтроля своих действий на основе знания образцов и критериев эффективности.

В связи с этим можно сделать вывод, что основной дидактической единицей в содержании компетентностного образования является учебная и социально-профессиональная ситуация. На наш взгляд, система таких ситуаций является эффективным средством формирования профессиональной компетентности будущих специалистов, так как их анализ и разрешение способствуют усвоению и актуализации профессиональных знаний, умений и навыков, формированию профессиональных мотивов, развитию профессионально важных качеств, профессионального мышления.

Анализ теории и существующей практики формирования профессиональной компетентности позволяет выделить педагогические аспекты реализации содержания образования:

- перенос акцента с преподавателя и того, что преподается на студента и то, что изучается (студентоцентрированная направленность обучения);
- участие студента в определении содержания образования и проектировании индивидуальной образовательной траектории;
- процесс обучения рассматривается не только как передача и усвоение знаний, а как процесс приобретения методологических знаний, т.е. знаний, с помощью которых можно самостоятельно "приобретать" новые знания;
- преподаватели становятся организаторами учебной и научно-исследовательской деятельности студентов, а ответственность за обучение выступает как со-ответственность всех субъектов образовательного процесса;
- усиливается индивидуальный подход к учащимся с учетом их личностных особенностей, опыта, стиля обучения и образовательных потребностей;
- системное использование дидактических инструментов Болонского процесса (ECTS, компетентностный подход, учебные модули);
- необходимость поддержания связей с рынком труда;
- внедрение компетентностно-ориентированного инструментария оценивания.

Далее охарактеризуем организационно - процессуальный компонент теоретической модели формирования профессиональной компетентности.

Прежде всего отметим, что компетентностный подход отличается своей четкой направленностью на активизацию учебно-познавательной деятельности студентов. В связи с этим, важную роль играет переход от традиционных форм и методов передачи знаний к инновационному образованию.

В научной литературе выделены ведущие функции инновационного образования:

- интенсивное развитие личности будущего специалиста и преподавателя;
- гуманизация образовательного процесса;
- демократизация совместной деятельности обучаемого и педагога;
- ориентация на творческое преподавание, активное учение и инициативу студента в формировании себя как будущего профессионала;
- модернизация форм, методов и средств обучения, способствующих формированию инновационного мышления будущего специалиста.

Исходя из этого мы считаем, что в первую очередь необходимо совершенствовать лекционно-семинарскую форму проведения занятий. В своей педагогической деятельности мы стремимся придать лекции интерактивный характер, сделать лекционный материал проблемным и интересным для студентов, стимулировать их познавательную деятельность и творческую активность. Полагаем, что преподавателю необходимо создавать на лекции условия для самостоятельного формулирования студентами основных понятий и идей по изучаемой теме, при этом представлять противоположные точки зрения, сомнения в достоверности выводов, возможности для проведения гипотезы. Также необходимо отметить, что и на семинарских и практических занятиях студенты должны учиться обосновывать решение о выборе методов работы и уметь самостоятельно ее планировать. Как подчеркивалось ранее, наиболее эффективным методом проведения практических занятий является моделирование производственных ситуаций с максимальным приближением к реальным условиям будущей профессиональной деятельности.

Из сказанного ясно, что овладение профессиональной компетентностью может быть обеспечено в образовательной среде, построенной в соответствии с моделью инновационного образования, основанного на проектных, проблемно-ситуационных, деятельностно-ориентированных, интерактивно-имитационных технологиях, технологиях учебного сотрудничества.

Рассмотрим более подробно инновационные технологии обучения, которые, с нашей точки зрения, обеспечивают эффективное формирование профессиональной компетентности будущих специалистов (табл.1).

Таблица 1

Инновационные технологии обучения

Виды технологий обучения	Характерные особенности
Технологии проблемного обучения	Основаны на проблемности учебного материала, активной познавательной деятельности студентов, состоящей в поиске и решении сложных профессиональных задач, требующих актуализации знаний, анализа, умения видеть за отдельными фактами явления и закономерности. Обеспечивают усвоение способов профессиональной деятельности, творческих способностей и профессиональной компетентности (анализ проблем и проблемных задач в контексте технологических процессов профессионального труда, разрешение проблем и задач профессионального и квазипрофессионального характера).
Технологии ситуационного обучения (кейс-метод)	Развивающая поисково-исследовательская технология, основанная на проектировании конкретных профессиональных ситуаций, анализ и решение которых нацелены на развитие профессионального мышления и творческих способностей студентов, на формирование их личностных функций и свойств, целостного опыта решения различных профессиональных проблем и явлений. Студенты овладевают технологией принятия решений, свободой выбора, умением адаптироваться в условиях перемен (кейс-метод, ситуационно-имитационное моделирование, моделирование стратегии профессиональной деятельности в различных вариантах компетентностного образования, моделирование социально-профессиональных ситуаций, решение ситуационных задач в определенных профессиональных комбинациях).
Деятельностно-ориентированные технологии	Основаны на игровых приемах и ситуациях, которые выступают как средство побуждения, стимулирования студентов к учебно-профессиональной деятельности. Расширяют кругозор, способствуют применению приобретенных компетенций в практической деятельности, развивают профессиональное мышление, творческие способности, рефлексию, формируют профессионально важные качества личности (организационно-деятельностные игры, имитационно-игровое моделирование, моделирование технологических процессов, выполнение комплексных (дидактических) заданий, работа с технологическими картами).
Интерактивно-имитационные технологии обучения	Особенности интерактивно-имитационных технологий обучения заключаются в том, что они ориентированы на достижение цели при движении по результативным направлениям, определенным компетентностной моделью. Имитируя условия производства, действия и отношения специалистов, интерактивно-имитационные технологии служат средством актуализации и закрепления знаний, развития профессионального мышления и формирования личности будущего специалиста. Анализ производственных ситуаций, с которыми столкнется студент в своей будущей профессиональной деятельности, способствует повышению уровня функциональных знаний, социально-профессиональному развитию личности (интерактивные и имитационные игры, диалог, семинар-дискуссия, эвристическая беседа, мозговой штурм).
Технологии учебного сотрудничества	Основаны на работе в малых группах, для которых характерна осознанная творческая взаимосвязь членов коллектива. Интенсивное творческое общение между участниками, осознание каждым студентом личного участия и ответственности за результативность совместной работы, умение работать в команде в соответствии с социокультурными нормами, овладение технологией демократического общения как «горизонтальных» коммуникаций (методы и приемы проектного обучения: научные, учебные, производственные и рекламные проекты; тренинги профессионального развития, диагностические методы и методы рефлексивного взаимодействия).

Как видим, подготовка будущего специалиста в логике компетентностного образования строится на деятельностной основе, путем обучения методам решения проблем, возникающих в реальных ситуациях профессиональной деятельности с использованием знаний, профессионального и жизненного опыта, ценностей и предпочтений.

В связи с этим можно констатировать, что важным условием формирования профессиональной компетентности личности профессионала является использование в процессе обучения активных и интерактивных форм и методов обучения (семинары в диалоговом режиме, дискуссии, компьютерные симуляции, деловые игры, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги, мастер-классы специалистов и экспертов, встречи с представителем российских и зарубежных компаний, общественных и государственных организаций).

Также отметим, что инновационные технологии развивают навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятие решений и лидерские качества студентов, позволяющие гибко адаптироваться к быстро изменяющимся условиям профессиональной деятельности. Другими словами, применение инновационных технологий обучения, внедрение интерактивных форм организации образовательного процесса, а также современных учебно-методических материалов, позволяют значительно повысить качество профессиональной подготовки специалистов, уровень их профессиональной компетентности.

Далее рассмотрим критерии и показатели сформированности профессиональной компетентности будущего специалиста. В исследованиях ряда ученых подчеркивается, что любые компетенции, а особенно профессиональные, представляют собой многоплановые и многоструктурные характеристики, оценка которых не может быть в полной мере стандартизирована. Анализ такой интегральной характеристики специалиста, как профессиональная компетентность, делает очевидной взаимообусловленность процессов его личностно-профессионального развития и формирования профессиональных компетенций. Согласно О.В. Шемет [12], они являются промежуточным результатом, неким фиксируемым показателем личностно-профессионального развития будущего специалиста. В связи с этим, важным компонентом концептуальной модели формирования профессиональной компетентности являются критерии личностно-профессионального развития, с учетом которых создается диагностический инструментарий для измерения профессиональной компетентности. В соответствии с выделенной нами трехкомпонентной структурой профессиональной компетентности ведущие критерии могут быть представлены следующим спектром проявлений: личностный, инструментальный, деятельностный (табл. 2).

Таблица 2

Критерии и показатели сформированности профессиональной компетентности

Критерии	Показатели профессиональной компетентности
1. Личностный	<ul style="list-style-type: none"> – понимание сущности будущей профессиональной деятельности – принятие профессии в качестве сферы самореализации – качество и степень выраженности ценностных и целевых ориентиров будущей профессиональной деятельности – понимание необходимости непрерывного образования, саморазвития для успешной профессиональной деятельности – осознание значимости полученных знаний, умений и компетенций для эффективной профессиональной деятельности – умение управлять собой в процессе профессиональной деятельности – осознание ответственности за прямые и косвенные последствия своих действий
2. Инструментальный	<ul style="list-style-type: none"> – осознание взаимосвязи между знаниями и умениями – единство теоретического знания и знания дела, знания как рефлексия оснований результативного действия – умение распознавать и идентифицировать проблемы (относить к определенному классу задач) – умение на основе знаний критически осмысливать результаты принятого решения и определять его правильность и проектировать новые способы деятельности – способность к междисциплинарному синтезу, необходимому для создания нового собственного способа действия в ситуациях отсутствия конкретного умения – способность построения собственного способа решения определенного класса задач в условиях недостаточности исходных данных
3. Деятельностный	<ul style="list-style-type: none"> – ориентация на творчество в учебно-профессиональной деятельности – применение разнообразных приемов и действий при выполнении предлагаемых заданий – умение адаптироваться к новым условиям, профессионально действовать в новых ситуациях – собственный стиль, подход, самостоятельно выработанная система профессиональной деятельности – знание вариантов действия, умение их комбинировать и находить новые решения – опыт саморегуляции и самооценки процесса и продукта познавательной и профессиональной деятельности – результативные характеристики деятельности (уровень и качество результатов) – умение к постоянному самоконтролю и рефлексии своей деятельности

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что уровень сформированности профессиональной компетентности должен отражать уровень личностного, инструментального и деятельностного компонентов личностно-профессионального развития. По мнению ряда ученых, такая модель диагностики профессиональной компетентности выполняет две функции: во-первых, связывает уровень достижения целей обучения, выраженных в категориях знаний, умений и навыков, с уровнем профессиональной компетентности. Нами установлено, что профессиональную компетентность можно диагностировать на трех уровнях: пороговом, повышенном, творческом (табл. 3).

Таблица 3

Уровни сформированности профессиональной компетентности

Критерии	Пороговый	Повышенный	Творческий
1. Личностный	<ul style="list-style-type: none"> – управляет собой в процессе учебно-профессиональной деятельности в благоприятных условиях – сформирована мотивация к профессиональной деятельности – способность к саморазвитию и самосовершенствованию сформирована на достаточном уровне 	<ul style="list-style-type: none"> – управляет собой в процессе учебно-профессиональной деятельности в нестандартных ситуациях – сформирована собственная мотивация и умение мотивировать других – способен постоянно совершенствовать свой профессиональный и образовательный уровень, использует разнообразные источники информации 	<ul style="list-style-type: none"> – управляет собой в процессе учебно-профессиональной деятельности в любых условиях, в т.ч. в ситуациях неоднозначности и неопределенности – сформирована мотивация к творческой профессиональной деятельности – стремится к творческой профессиональной и личной самореализации
2. Инструментальный	<ul style="list-style-type: none"> – теоретические знания имеют репродуктивный характер – знания и профессиональные умения применяются в стандартных ситуациях – осознается взаимосвязь между знаниями и умениями 	<ul style="list-style-type: none"> – теоретические знания имеют междисциплинарный характер – знания и профессиональные умения продуктивно применяются в стандартных и нестандартных ситуациях – взаимосвязь между знаниями и умениями не только осознается, но и применение знаний на практике не вызывает затруднений 	<ul style="list-style-type: none"> – теоретические знания имеют методологический характер, самостоятельно извлекаются из окружающего мира – знания и профессиональные умения творчески используются для принятия решений в непредсказуемых и изменяющихся ситуациях – взаимосвязь между знаниями и умениями критически осмысливается и на основе этого проектируются новые способы деятельности
3. Деятельностный	<ul style="list-style-type: none"> – показывает исполнительскую деятельность – владеет стандартными технологиями в учебно-профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – проявляет настойчивость, увлеченность, трудолюбие и активность в процессе учебно-профессиональной деятельности – стремится к освоению новых технологий и обладает для этого достаточными умениями, профессионально действует в нестандартных ситуациях 	<ul style="list-style-type: none"> – высокий уровень креативности и самостоятельности в учебно-профессиональной деятельности – владеет инновационными технологиями в учебно-профессиональной деятельности

Исходя из описанного выше, необходимо подчеркнуть, что диагностика профессиональной компетентности сопровождается ее уровневой дифференциацией. При этом качественное своеобразие каждого уровня проявляется в показателях его проявления. Так, например, если пороговый уровень предусматривает выполнение стандартных требований и пассивное исполнение поставленных задач, то повышенный уровень предполагает активное участие студента в учебно-профессиональной деятельности и умение профессионально действовать в нестандартных ситуациях. Соответственно о проявлении профессиональной компетентности на творческом уровне могут свидетельствовать результаты научно-исследовательской деятельности, готовность и способность студента к междисциплинарному синтезу, необходимому для создания нового собственного способа действия в ситуации отсутствия конкретного умения.

Степень сформированности профессиональной компетентности рассматривается нами как интегративный показатель личностно-профессионального развития будущего специалиста. Разработанные критерии, показатели и уровни сформированности профессиональной компетентности позволяют более объективно оценить качество профессиональной подготовки студента вуза в условиях компетентностного образования.

Таким образом, представленная теоретическая модель формирования профессиональной компетентности будущих специалистов разработана нами в соответствии с концептуальными положениями компетентностного подхода. При этом мы исходим из понимания системы как множества элементов, образующих единство и целостность, и выделяем в ней ряд взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов: целевого, методологического, содержательного, организационно-процессуального и результативно-диагностического (рис. 1).

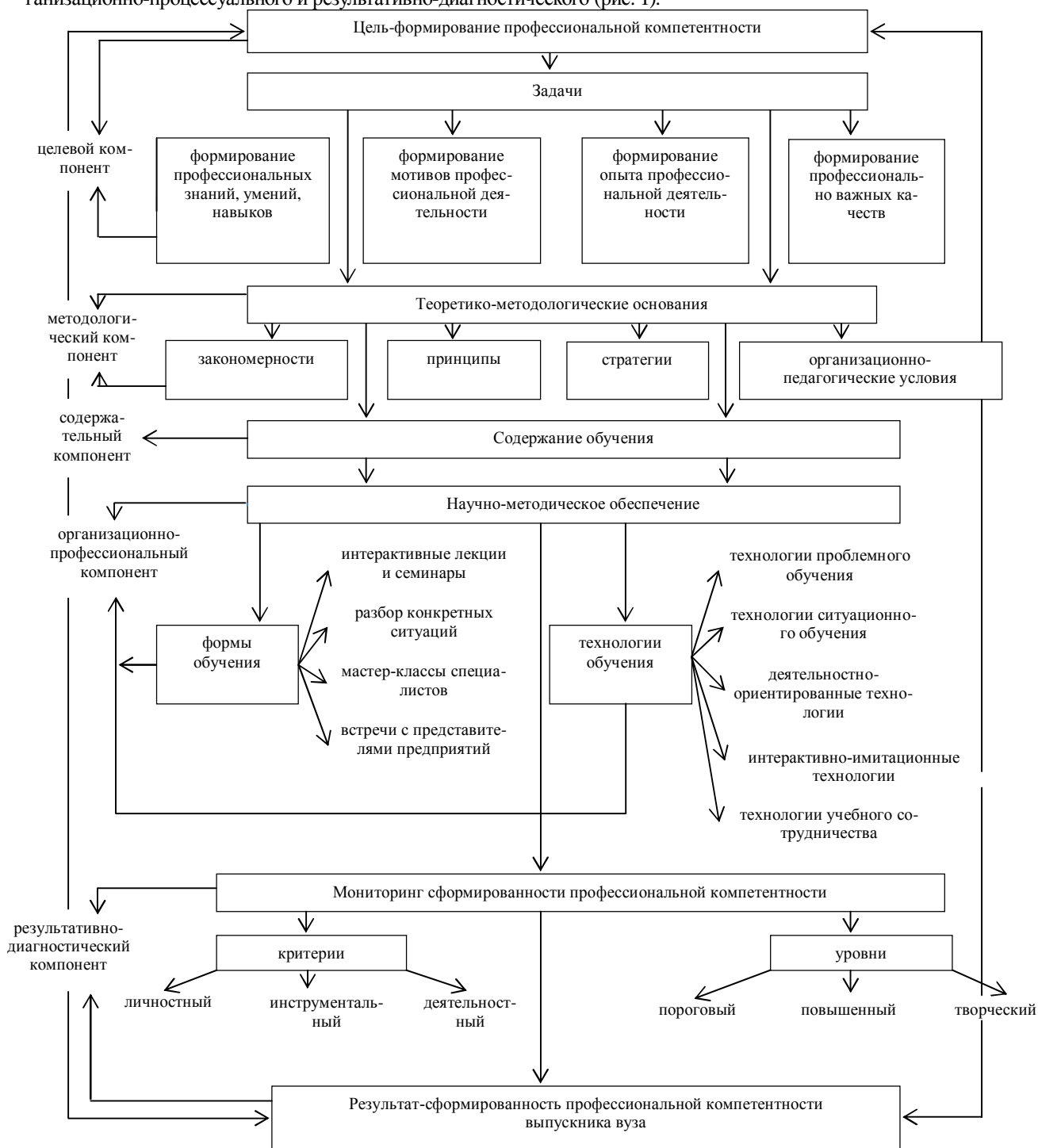


Рисунок 1-Теоретическая модель формирования профессиональной компетентности выпускника вуза

Как видим, данная модель направлена на достижение результата сформированности профессиональной компетентности выпускника вуза. Мы полагаем, что соотношение целевого и результативного компонентов позволяет определить качество профессиональной подготовки выпускника вуза.

Суммируя изложенное, можно сделать вывод, что предлагаемая теоретическая модель формирования профессиональной компетентности обладает всеми характеристиками компетентностного образования, а именно:

- направленность на формирование профессиональной компетентности будущих специалистов;
- комплексность реализации;
- интеграционная природа;
- личностно-ориентированная направленность;
- системный, целенаправленный, инновационный характер.

В заключении отметим, что теоретическая модель формирования профессиональной компетентности будущих выпускников вуза представляет собой комплекс ключевых положений, полно и всесторонне раскрывающих ее суть, содержание и особенности.

The article describes the educational model developed by the authors of formation of professional competence of graduates of the university.

The key words: competence education, competence-based approach, professional competence.

Список литературы

1. Байденко В.И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения / Методическое пособие .М., 2006.
2. Болотов В.А., Сериков В.В. Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе // Педагогика, 2008, № 10.
3. Вербицкий А.А., Нечаев В.Д. О концепции современного гуманитарного образования // Высшее образование в России, 2011, №3.
4. Гнатышина Е.А. Компетентностное управление подготовкой педагогов профессионального обучения в учреждениях высшего образования // Дис. ... д. пед. наук .Челябинск, 2008.
5. Елагина Л.В. Формирование культуры профессиональной деятельности будущего специалиста на основе компетентностного подхода / Дис. ... д. пед. наук .Челябинск, 2009.
6. Зеер Э.Ф. Компетентностный подход к образованию [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ugorao/konf2005?mode>.
7. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результатов образования. Высшее образование сегодня, 2003, № 5.
8. Ильязова М.Д. Формирование инвариантов профессиональной компетенции студента: ситуационно-конспектный подход / Дис. ... д. пед. наук .М., 2011.
9. Кузьминов Я.И., Любимов Л.Л., Ларионова М.В. Европейский опыт формирования общего понимания содержания квалификации и структуры степеней. Компетентностный подход [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bologha.mgimo.ru/files/LLK_evrop_opit.doc.
10. Митяева А.М. Компетентностная модель многоуровневого высшего образования / Дис. ... д. пед. наук .Волгоград, 2007.
11. Тенишева В.Ф. Интегративно-контекстная модель формирования профессиональной компетенции / Дис. ... д. пед. наук .М., 2008.
12. Шемет О.В. Дидактические основы компетентностно-ориентированного инженерного образования // Дис. ... д. пед. наук .Калуга, 2010.

Об авторах:

Антюхов А.В. – доктор филологических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского bryanskgu@mail.ru

Фомин Н.В. – кандидат педагогических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского agreement-bgu@yandex.ru

УДК – 368

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РФ

Р.А. Беспалов, О.В. Беспалова

В представленной статье рассматривается инновационный потенциал страхового сектора Российской Федерации и возможные пути решения проблем, стоящих перед страховыми компаниями в настоящее время в области инноваций.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, инновации, инвестиции, страховые компании.

В соответствии со стратегией инновационного развития российской экономики возникает проблема в отношении инноваций в страховании. Исследование IBM Institute for Business Value «Страхование 2020: Инновации вне старых моделей» показало, что страхование является отраслью, слабо склонной к инновациям. При этом инновацией руководители страховых компаний склонны считать любое новшество в отношении наполнения страхового продукта, или оптимизации технологической цепочки страхового процесса, учёта и контроля [1, с.13].

Идеолог инновационных процессов как «созидающего разрушения», - Й. Шумпетер выделял следую-

щие возможные пути создания и внедрения инноваций:

1. Использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства.
2. Внедрение продукции с новыми свойствами.
3. Использование нового сырья.
4. Изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения.
5. Появление новых рынков сбыта [2].

На первый взгляд может показаться, что предложенные Й. Шумпетером пути создания и внедрения инноваций в большей степени применимы на предприятиях, но стоит отметить, что данные направления инновационной деятельности могут присутствовать и в страховании.

Процесс создания и внедрения инноваций в страховом секторе сдерживается целым рядом факторов, основными из которых являются: несовершенство законодательства в этой области; непрозрачность страховой деятельности; слабая капитализация, зачастую убыточность страховой деятельности, либо отсутствие достаточного объёма собственных средств; нежелание заниматься собственными разработками, если можно использовать старые проверенные методы работы на страховом рынке; отсутствие достойной конкуренции.

Аналитическая группа по страховому сектору Fitch Ratings прогнозирует для страхового рынка увеличение убыточности на основании данных за предыдущий период 2009-2010гг. Данный факт характеризует состояние страхового сектора РФ не самым лучшим образом. Можно выделить следующие причины роста убыточности российских страховщиков:

1. Неправильная политика ценообразования.
2. Ошибки в создании страховых резервов.
3. Демпинг. Компании, которые в период кризиса 2008 года демпинговали в настоящее время испытывают трудности в покрытии своих обязательств перед страхователями, что в свою очередь, чревато отзывом лицензии у данных страховщиков.
4. Высокий уровень комиссионных (до 40% некоторые страховые компании выплачивали посредникам). В этом случае страховой тариф не изменяется, но для страховой компании уменьшается за счёт комиссионных посредникам и агентам.

5. Высокий уровень расходов страховщиков на ведение дел. По данным «Эксперт РА» данные расходы превышают показатели европейских страховых компаний в несколько раз; в 2008 году расходы российских страховщиков на ведение дел составили 41%, в 2009 году 43%, в 2010 году превышают 50%. Такой значительный уровень расходов зависит от комиссионного вознаграждения агентам за заключение договора страхования и внутренних затрат страховщика.

6. Низкий уровень автоматизации и эффективности внутренних процессов во время существования различных видов программного обеспечения (по сравнению, например с банковскими учреждениями) и новых технологий. В исследовании IBM Institute for Business Value «Страхование 2020: Инновации вне старых моделей» приводятся данные о применении новых технологий страховыми компаниями. Большинство известных мировых страховщиков на протяжении последних 50 лет довольно скромно по сравнению с другими отраслями, внедряли новые технологии, обеспечивающими снижение издержек и повышающих рентабельность [1, с.13].

7. Неэффективный контроль за региональной сетью.
8. Принятие управленческих решений на основе недостоверной информации.
9. Отсутствие квалифицированных кадров.

Из-за вышеперечисленных причин в период кризиса за 2009 год было отозвано около 100 лицензий, за 9 месяцев 2010 года 86 и, исходя из вносимых изменений в законодательство, их количество будет неуклонно расти. С начала 2012 года вступают в силу новые требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний, который будет увеличен в 4 раза:

- до 120 млн рублей для универсальных страховых компаний;
- до 240 млн рублей для страховщиков жизни;
- до 480 млн рублей для перестраховщиков.

Повысить уставный капитал можно за счёт прямых инвестиций акционеров, капитализации прибыли, переоценки имущества, привлечения новых акционеров.

По данным Федеральной службы по страховому надзору на конец 2010 года из 640 страховых компаний 383 не соответствуют новым требованиям российского законодательства. Стоит отметить что на эти компании приходится 71 млрд рублей страховых премий и 9% объёма рынка [3, с.52]. Данная мера позволит освободить рынок от слабых страховщиков, значительно сократив их количество.

Акционерам страховых компаний придётся не только принимать меры по повышению уставного капитала, но и привести в порядок активы, подтвердить реальные страховые резервы и платёжеспособность. У многих страховщиков на сегодняшний день резервы не покрывают обязательств, всё это говорит о том, что рынок нуждается в существенном вливании дополнительного капитала (по оценкам экспертов порядка \$5-7 млрд) [4, с.36].

В планах Министерства финансов РФ и Федеральной службы по страховому надзору предусматривается ужесточить требования к структуре страховых активов и резервов. При этом предлагается внести поправки в 25 статью закона «Об организации страхового дела в РФ», согласно которым страховая сумма по одному договору страхования не должна превышать 10% от размера собственных средств, а по любым пяти договорам – 30%. Это не означает, что страховщики не смогут заключать договоры на значительные суммы – просто суммы, превышающие установленные ограничения, страховщикам придётся передавать в перестрахование. Таким образом, предлагается регулировать риски компании в зависимости от размера их собственных средств. Данная

мера будет направлена на повышение экономической безопасности и заставит все без исключения компании постоянно контролировать размер обязательств по отношению к своему капиталу [5, с.58].

Одним из важных источников средств для покрытия расходов и возникающих обязательств являются инвестиции страховых организаций. Стоит отметить, что инвестиционная деятельность страховщиков также нуждается в инновационном подходе, что объясняется рядом причин.

Достаточность капитала российских страховщиков, по оценкам Fitch, остается на достаточно низком уровне. Также страховщики существенно зависят от материнских компаний. Вложения в активы связанных со страховщиками организаций у крупных компаний достигают уровня 40%. Данный факт может негативно сказаться на финансовой устойчивости российских страховых организаций.

Главной причиной недостаточности капитала является его искусственное завышение. Высока доля вложений в неликвидные активы: в векселя, недвижимость или аффилированные структуры. Эти активы нельзя быстро изъять и воспользоваться при необходимости. Поэтому в отчетности структура активов выглядит вполне пристойно, а в реальности у компании могут возникнуть проблемы с платёжеспособностью.

Существенным негативным фактом неэффективной политики инвестирования является рост долговой нагрузки. Общий объём займов в структуре пассивов составляет 42,1 млрд рублей; соотношение заёмных средств к капиталу у крупнейших страховых организаций составляет 30%, у некоторых достигает 100%. Данные средства используются страховыми компаниями для закрытия кассового разрыва, а чаще всего для приведения в норму финансовых показателей к отчётной дате.

Другая не менее тревожная тенденция – рост доли недвижимого имущества в структуре инвестиций. Страховщики обязаны раз в год переоценивать стоимость недвижимости в соответствии с обстановкой на рынке. По данным Федеральной службы по страховому надзору оценка недвижимости в некоторых компаниях завышается в 1,5 раза [3, с.52].

Для того чтобы привести страховую деятельность в стабильное состояние необходимо:

1. Отзывать лицензии на осуществление страховой деятельности за искажённую отчётность и фальсификацию данных. Стоит отметить, что необходимо именно отзывать лицензии, а не приостанавливать их действие или ограничиваться штрафами.

2. Перевести финансовую отчётность на международные стандарты. Необходимо также раскрывать и отражать в СМИ достоверную информацию, подтверждённую аудиторским заключением.

3. Публиковать на ежемесячной основе данные о жалобах на страховые компании, поступающие в Росстрахнадзор [6, с.34].

4. Регулярно проводить оценку надёжности страховых компаний и рейтингов независимыми рейтинговыми агентствами, так как рейтинг «Эксперт РА» является платной услугой, а присвоение рейтингов на различных сайтах является не объективным.

5. Усилить контроль за деятельностью страховых организаций, посредством осуществления выездных проверок соответствующими органами (Федеральная служба по страховому надзору, Федеральная налоговая служба, Счётная палата, Росстрахнадзор) в более масштабном и внеплановом режиме. Что касается контроля, то Минфин РФ предложил создание нового государственного органа - Федеральной финансовой службы (ФФС). Создать его сначала предлагалось на базе Федеральной службы страхового надзора (ФССН), упразднив Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР) и передав её функции Федеральной финансовой службе (ФФС). Позже было предложено упразднить ФССН, передав её функции ФСФР. При этом функции ФСФР по принятию нормативно-правовых актов передаются Минфину, Минфин занимается госрегулированием на финансовом рынке, а надзорные полномочия распределяются между ФСФР и Банком России (в отношении кредитных организаций). Правительство РФ пока не приняло решение, какому из вариантов отдать предпочтение [5, с.58]. В случае если реорганизация органов государственного контроля произойдёт, всё это не лучшим образом отразится на российском страховом рынке, так как пока данная структура начнёт функционировать в РФ, о надзоре в данном секторе можно будет на время забыть.

6. Развивать российский рынок интернет-страхования при наличии соответствующего нормативного регулирования. Рынок интернет-страхования должен носить легальный характер, должны соблюдаться принципы конфиденциальности в отношении персональных данных страхователей, электронные договоры страхования и электронные подписи заинтересованных сторон не должны терять соответствующей юридической силы. Это позволит снизить время страховщиков на оформление договоров страхования, а также время страхователей потерянное в очередях.

7. Для повышения уровня страховой защиты и прибыли страховых компаний необходимо ввести обязательное страхование:

- урожая сельскохозяйственных предприятий;
- ответственности владельцев опасных предприятий;
- ответственности перевозчиков;
- ответственности врачей;
- страхование от огня (лесных пожаров) и т.д.

8. Ужесточить порядок размещения страховых резервов и собственных средств страховщиков:

- ввести запрет на размещение средств в банковские векселя сомнительной природы;
- ввести запрет на размещение средств в акции сомнительных эмитентов;
- ввести ограничения на вложения средств страховщиков в один банк.

9. Ограничить вывод капитала российских страховых организаций за рубеж, в том числе и в оффшорные зоны.

10. Усилить контроль за операциями страховых компаний в отношении финансовых вложений.

11. Разрешить использование более широких инвестиционных инструментариев на фондовом и товарном рынке, разрешённых российским законодательством.

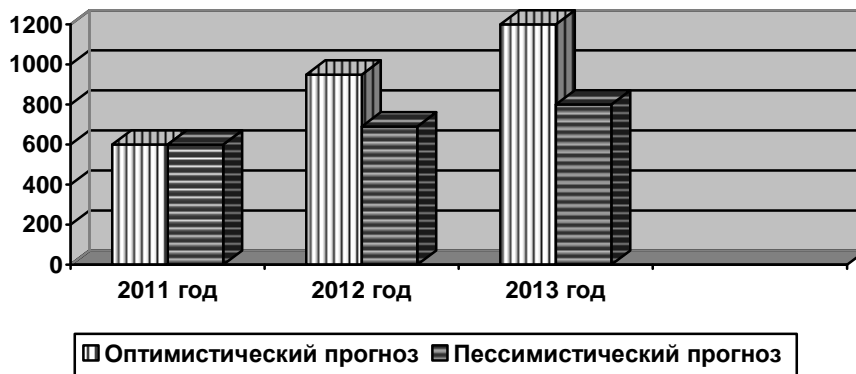


Рисунок 1 – Прогноз объёма премий, млрд. руб.

Данные меры позволят нарастить объёмы предоставляемых страховых услуг, повысить устойчивость и финансовую надёжность российских страховых организаций.

Таким образом, страховой сектор Российской Федерации обладает высоким инновационным потенциалом, но для его реализации требуются значительные изменения в нормативно-правовом регулировании страховой деятельности в РФ.

In the presented clause the innovative potential of insurance sector of Russia-skoj of Federation and possible ways of the problem resolution facing the insurance companies in the field of innovations is considered now.

The key words: insurance, the insurance market, innovations, investments, the insurance companies.

Список литературы:

1. «Страховое дело» №9, 2010. С. 13-19
2. Й.А.Шумпетер «Теория экономического развития». М.: Эксмо, 2008.
3. «Финанс» №43, 2010. С. 52-53
4. «Финанс» №46, 2010. С. 36-37
5. «Финанс» №3, 2011. С. 58-60
6. «Финанс» №37, 2010. С. 34-35
7. Орланюк-Малицкая Л.А., Яновская С.Ю. Страхование: Учебник. М.:Юрайт, 2010. 827 с.
8. Шахов В.В. Страхование: Учебник. М.: ЮНИТИ, 2010. 510 с.
9. Сайт Страхование <http://www.ins.prime-tass.ru>
10. Сайт Страхование СЕГОДНЯ <http://www.insur-info.ru>

Об авторах

Беспалов Р.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского; beoan@mail.ru.

Беспалова О.В. – аспирант, ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского; kow86@mail.ru.

УДК – 378.933

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ РОССИИ

М.В. Богданова

Рассматривается инновационная деятельность университетов в современном аспекте.

Ключевые слова: университет, инновационный потенциал, развитие, качество, инновационная экономика.

Стратегической целью развития инновационной деятельности и формирования инновационной экономики в нашей стране на ближайшие годы должно быть комплексное развитие отечественных производств и территорий до уровня их конкурентоспособности в мире. Главным ресурсом для достижения поставленной цели должна стать высшая школа. Система высшего образования должна и может выполнить функции системного координатора по восстановлению и развитию предприятий и территорий страны. Это объясняется следующими свойствами отечественной высшей школы: распределенностью высшей школы по всем регионам; высоким научно-техническим потенциалом высшей школы; универсальностью системы высшего образования, ее межотраслевым характером: научные школы вузов России перекрывают все области экономики страны; взаимодействием высшей школы через своих выпускников со всеми региональными и отраслевыми структурами; относительно высоким уровнем системы информационного обеспечения высшей школы, включая глобальные и локальные вычислительные информационные сети, соединенные в единую систему; высокой поддержкой высшей школы общественностью; гибкостью системы высшей школы.

При этом есть основания надеяться, что корпоративная инновационная система высшей школы станет важнейшей опорой региональных инновационных систем.

Таким образом, суммируя вышеизложенное, можно констатировать следующее.

1. Для развития собственной инновационной деятельности многими вузами созданы необходимые инфраструктурные элементы для ее обеспечения (бизнес-инкубаторы, технопарки, различного рода инновационные центры, инновационно-технологические центры, центры обучения и т.п.), которые в совокупности фактически представляют собой инновационную сеть высшей школы

2. Существует корпоративная информационная сеть, предназначенная для поддержки инновационной деятельности высшей школы.

3. Инновационная деятельность вузов высоко оценивается и поддерживается региональными органами власти.

4. Практически отсутствует межвузовская кооперация инновационной деятельности, осуществление которой могло бы оказать существенное влияние не только на повышение эффективности инновационной деятельности всех вузов, осуществляющих ее, но и на развитие национальной инновационной системы.

5. Назрела острая необходимость создания корпоративной инновационной системы высшей школы России как стержневого элемента национальной инновационной системы.

К созданию корпоративной инновационной системы высшей школы России имеются все предпосылки, необходимо лишь некоторое волевое решение «сверху» в виде соответствующей целевой программы, предусматривающей следующие направления деятельности российской высшей школы в целом в общенациональных интересах:

- организация подготовки высококвалифицированных специалистов, повышения квалификации и переподготовки кадров для работы в инновационной сфере;
- проведение исследований в области обобщения присущих инновационной сфере тенденций;
- разработка научно-методического обеспечения инновационной деятельности;
- объединение усилий государственных учебных заведений, осуществляющих подготовку менеджеров для инновационной деятельности, региональных органов власти, способствующих реструктуризации экономики и удовлетворению потребностей современного рынка труда России, эффективное межрегиональное взаимодействие;
- тиражирование позитивного опыта, взаимообмен технологиями, продукцией, организация информационного и маркетингового сервиса участников системы;
- непрерывный мониторинг научно-технического и инновационного потенциала, интеллектуальных ресурсов регионов; создание банка научно-технических разработок;
- создание системы экспертной оценки научно-технических разработок, предварительных маркетинговых исследований с целью отбора рыночно-значимых проектов;
- создание системы рекламной поддержки и продвижения на рынок научно-технических разработок, прошедших предварительный отбор;
- создание рыночного механизма, обеспечивающего взаимную заинтересованность разработчиков, патентообладателей и потенциальных потребителей в успешном продвижении научно-технической разработки на рынок;
- создание системы бизнес-инкубирования, обеспечивающей льготный режим работы для вновь созданных научно-производственных и инновационных фирм, деятельность которых связана с доработкой, производством и продвижением на рынок инновационной продукции;
- создание отраслевых ассоциаций с участием вузов, промышленных предприятий, посреднических структур и др., ориентированных на разработку, производство, продвижение инновационной продукции, оптимизацию взаимодействия в этой области, защиту корпоративных интересов в органах государственной власти;
- разработка системы интеграции университетов с промышленностью, ориентированной на получение обоюдной выгоды в сфере подготовки кадров, освоения новой наукоемкой и конкурентоспособной продукции, занятие новых сегментов рынка, поддержку научных исследований в перспективных направлениях;
- создание системы поддержки взаимовыгодного международного сотрудничества в области научно-технической и инновационной деятельности с защитой интересов российских университетов на мировых рынках, создание системы привлечения и гарантирования инвестиций в сферу разработки и производства наукоемкой продукции и др.

Уровень инновационности экономической среды зависит от многих факторов, основными из которых являются накопленный интеллектуальный потенциал, соответствующая нормативно-законодательная база и институциональная основа, наличие инвестиционных ресурсов рискованного характера (венчурного типа). Необходимость технического перевооружения локомотивных отраслей экономики России, значительное сокращение в количественном и качественном отношении научно-технических отраслевых институтов и центров привели к тому, что в России начал формироваться слой мелких инновационных и инжиниринговых фирм, с одной стороны, а с другой – на крупных предприятиях и холдингах образуются подразделения, связанные с разработкой и внедрением инноваций, повышающих эффективность бизнеса. Однако механизм системного использования научных разработок для управления конкурентными преимуществами в промышленном производстве в России еще не сложился.

Роль вузов в построении региональной инновационной системы связана с развитием следующих направлений деятельности: воспроизводство научно-технического (интеллектуального) потенциала, необходимого для разработки и коммерциализации инноваций; производство инновационной продукции и услуг собственными силами; инкубирование и генерация предприятий малого наукоемкого бизнеса, связанных с вузом; формирование инновационной инфраструктуры поддержки ИД, обслуживающей потребности региональной инновационной системы; подготовка кадров для инновационной деятельности; формирование инновационной культуры в бизнес-среде.

Активность вузов в развитии всех вышеуказанных видов деятельности позволит сформировать центры инновационной активности региона и институциональную основу региональной инновационной системы.

Нельзя не отметить, что Россия целенаправленно движется по инновационному пути: это и создание техни-

ко-внедренческих особых экономических зон, и создание таких важных инфраструктурных элементов инновационной сферы, как технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий, это и мегапроекты, это, в конце концов, и проект «Сколково». Это важно, в первую очередь, потому, что таким образом в России создаются, «инновационные поля» будущей национальной инновационной системы.

Нельзя не учитывать и не использовать имеющийся богатый опыт организации и осуществления инновационной деятельности в российской высшей школе, а также наличие в ней необходимых инфраструктурных элементов и информационных ресурсов, ее интеллектуальный, образовательный и научный потенциал, широкую географическую распространенность, развитые деловые связи на всех уровнях и многое другое. Создание корпоративной инновационной системы высшей школы – оптимальный и наиболее короткий путь к формированию национальной инновационной системы России.

Innovative activity of universities in modern aspect is considered.

The key words: university, innovative potential, development, region, innovative economy.

Список литературы

1. Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации, № 1, 2011. стр. 10-14
2. Харин А.А., Рождественский А.В., Коленский И.Л., Зарайская И.М.//Инновации № 10, 2010 г. «Инновационная Россия. Проблемы и опыт» .с. 8-11

Об авторе

Богданова М. В. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, na_mary@list.ru

УДК – 338.003.1

ОСОБЕННОСТИ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Э.Ю. Вешкина

Экономические и социальные процессы в регионе имеют единую естественнонаучную основу, внутренне взаимосвязаны, их разграничение носит в известной степени условный характер. Известно, что экономическое развитие являлось основой достижения тех или иных социальных результатов на всех этапах развития общества. Вместе с тем, в условиях рыночной экономики возрастает значение обратной связи, которая выражается в том, что рост экономической эффективности все в большей мере становится производной от эффективности социальной, то есть от степени социальной ориентации экономики.

Ключевые слова: социальное государство, взаимосвязь социальных и экономических факторов, благосостояние общества.

В социальном государстве основным объектом и субъектом всех отношений становится человек, который представляет собой единство двух сторон: с одной стороны, он является носителем рабочей силы — важнейшего фактора производства, с другой - это личность, обладающая комплексом физических, морально-психологических, социально-политических, профессиональных и др. качеств, а также материальных и духовных потребностей и запросов, формирование и удовлетворение которых определяется развитием материального и нематериального производства, всей системой общественных отношений. Производство, человек или региональный социум, условия их жизнедеятельности - все эти звенья взаимосвязаны, взаимообусловлены, взаимозависимы, т.е. представляют собой определенное единство. Изменение любой из его составляющих ведет к изменению всей системы. В этом заключается объективная основа единства экономических и социальных процессов, необходимости обеспечения прямой взаимозависимости уровней экономического и социального развития региона и страны в целом.

В самом общем виде взаимосвязь экономических и социальных факторов состоит в том, что направленность социального развития региона определяется уровнем развития его экономики. Таким образом, решение конкретных социальных проблем зависит от экономических возможностей каждого конкретного региона, а социальные факторы, в свою очередь, оказывают активное воздействие на эффективность развития регионального хозяйства.

Практика показывает, что в большинстве регионов современной России такая взаимозависимость отсутствует, что отрицательно сказывается на экономической и социальной эффективности развития их хозяйства, не позволяет сократить число регионов реципиентов государственного бюджета. В 2002 - 2003 годах из 89 регионов России более 60 не могли обеспечить не только развитие, но даже функционирование социальной сферы за счет собственной финансовой экономической базы: для большинства регионов трансферты и дотации стали практически единственным источником обеспечения жизнедеятельности населения. Так в 14 регионах они составляют более 50% бюджетных доходов. В некоторых регионах (Корякский, Эвенкийский, Агинский, Бурятский автономные округа) сумма всех собственных доходов составляла менее 10% минимальной бюджетной обеспеченности. Для большинства регионов-реципиентов государственного бюджета доля финансовой помощи составляет 25% [1,с.15].

Наряду с другими факторами, не позволяющими на современном этапе более четко согласовывать экономические и социальные интересы на региональном уровне, на наш взгляд, следует выделить следующие:

- недооценка, а нередко игнорирование проблемы взаимодействия экономических и социальных процессов,
- влияния социальных факторов на развитие экономики;

- недостаточность теоретической разработки проблемы развития социальных функций экономики регионов;
- отсутствие методологии и методики управления процессом формирования и развития социально ориентированной экономики в регионах, что подтверждает актуальность всестороннего исследования закономерностей взаимодействия экономических и социальных процессов в целях создания научной базы управления процессом социализации экономики.

На современном этапе развития российского общества, когда произошла глубокая деформация социальных функций экономики, прежде всего, следует выделить две основные предпосылки развития социально ориентированной экономики региона. Первая состоит в необходимости восстановления и усиления взаимодействия экономических и социальных процессов за счет расширения поля этого взаимодействия и углубления их взаимопроникновения, вторая - в возрастании роли социальных факторов в развитии рыночной экономики.

Конституционное положение об устойчивом росте уровня и качества жизни населения, выдвинутое в качестве стратегической цели государства на современном этапе и на перспективу, предъявляет повышенные требования к масштабам и эффективности развития экономики. Поэтому в настоящее время в стране нет другого пути, кроме быстрого роста производительности труда, повышения социально-экономической эффективности общественного производства.

Необходимость становления и развития социально-ориентированной рыночной экономики регионов диктуется и переходом многих из них к постиндустриальной стадии развития, что обуславливает значительное возрастание роли субъективного фактора в развитии производства. Внедрение новейших технологий, усложнение средств производства требуют от него более глубокой подготовки, высоких личных качеств для формирования и развития которых нужны более совершенные условия труда, учебы, быта, т.е. повышенный уровень развития социальной сферы. Каждая отрасль современной экономики связана с социальным развитием. Эффективность производства в значительной степени связана с инновационными процессами, ноу-хау, что, в свою очередь, зависит от состояния системы образования, науки, управления и т.д. В то же время осуществление социальных программ в регионах, наряду с решением социальных проблем, должно быть нацелено на стимулирование роста производительности труда, эффективности производства, повышения конкурентоспособности экономики страны и каждого региона.

В процессе трансформации экономики регионов в социально ориентированную рыночную экономику будет возрастать платежеспособный спрос населения и объем потребляемых материальных благ, что обуславливает необходимость расширения их структуры и повышения качества. Возрастающие потребности станут важнейшим фактором развития производства. Кроме того, характер потребления в значительной мере определяет полноту реализации той части экономического эффекта, которая направляется обществом на решение социальных проблем. Социальные процессы имеют огромное влияние на развитие экономики. Это обратная связь наиболее ярко проявляется в социально ориентированной рыночной экономике, в которой развитие человека, рост его благосостояния является целью и главным приоритетом.

Абстрагируемся от реального положения населения сегодняшней России и представим себе, что доходы россиян вдруг возросли до уровня стран Западной Европы или США. Как на это отреагирует наша экономика? Наша экономика с её устаревшими основными фондами, отсталыми технологиями и неконкурентоспособной продукцией рухнет в одночасье. Кто же станет покупать недоброкачественную продукцию российских предприятий (например, автомобиль «Волга» или «Жигули»), если ваши доходы позволяют приобрести высококачественную продукцию зарубежных фирм (например, автомобиль БМВ или Мерседес)? Вопрос носит чисто риторический характер и ответ на него очевиден.

Таким образом, трансформация экономических и социальных процессов в регионе должна осуществляться гармонично, на основе их тесного взаимодействия. Такие условия создает социально ориентированная рыночная экономика, развитие которой является основным фактором роста благосостояния регионального социума, а социум региона - стратегическим ресурсом развития экономики и устойчивого роста социально - экономической эффективности хозяйственной деятельности.

Необходимо заметить, что социально-экономическая политика в регионе должна быть конкретизирована с учетом его специфики, то есть на основе общегосударственной экономической и социальной политики следует выработать региональную социально-экономическую политику, отвечающую своеобразию территориальных условий. Во-вторых, специфика социально-экономического развития каждого региона требует дифференциации форм и методов управления. В-третьих, в настоящее время наиболее актуальной проблемой является поиск более эффективных форм согласования интересов всех субъектов управления экономикой региона, направленных на достижение главной цели функционирования его хозяйства. В-четвертых, формирование новой концепции управления экономикой регионов, нацеленной на усиление взаимосвязей экономических и социальных процессов, возрастание роли социального развития, требует значительного улучшения подготовки кадров и специалистов по стратегическому управлению региональным развитием.

Анализ факторов региональной специфики, оказывающих существенное влияние на трансформацию экономики регионов в социально ориентированную рыночную экономику, позволяет выделить из них наиболее существенные:

- природно-ресурсный потенциал;
- природно-климатические условия и геополитическое положение региона;
- достигнутый уровень социально-экономического развития;
- степень освоенности и заселенности территории;
- демографические, этнографические, исторические и другие особенности [7, с.58].

Природные ресурсы являются необходимой предпосылкой и основным условием формирования региональных социально-экономических комплексов и в течение длительного времени играют исключительно важную

роль в их развитии. Ресурсный потенциал определяет место региона в общенациональном разделении труда, отраслевую структуру его хозяйства, объемы и темпы роста производства. При этом следует подчеркнуть, что на характер воздействия экономических и социальных факторов регионального развития особое влияние оказывает степень освоенности природно-ресурсного комплекса региона. В освоенных регионах, как правило, воздействие природных ресурсов на его экономическое и социальное развитие относительно слабее, чем в ресурсодобывающих. Объясняется это, в частности, более сложной отраслевой структурой производства, повышением удельного веса наукоемких отраслей, развитой непродуцированной сферой. По мере продвижения регионов к стадии постиндустриального развития их зависимость от природных ресурсов относительно снижается.

В последние годы прошлого века, в процессе перехода к рынку и развала отечественной экономики, в ресурсодобывающих регионах также произошло значительное снижение экономической эффективности. Это отрицательно повлияло на социально-экономическое развитие всех регионов. Решение проблемы состоит в коренном расширении и развитии в экономически и социально оправданных пропорциях отраслей обрабатывающей промышленности и новых видов деятельности, в техническом перевооружении и реконструкции действующих предприятий. Таким образом, специфика природно-климатических условий предьявляет специфические требования к социальной сфере региона, а последняя для своего развития нуждается в более высокой экономической эффективности производства и собственного функционирования.

Географическое положение региона относится к факторам, влияние которых на трансформацию экономики существенно, полностью не устранимо, но по мере развития регионального хозяйства также будет ослабевать. В этом отношении географический фактор имеет определенное сходство с природно-климатическим, но закономерности изменения его влияния на экономику более сложны. В частности, это влияние во многом зависит от развития средств коммуникации.

Группа факторов, отражающая демографические, этнографические и исторические особенности регионов, нуждается в конкретном рассмотрении применительно к каждому из них, это необходимо учитывать, при разработке концепции стратегического планирования социально-экономического развития северных регионов России. Этнографические и исторические особенности в целом относительно устойчиво воздействуют на взаимодействие социальных и экономических процессов. Причем по мере развития социума это воздействие должно постепенно ослабевать.

Решения федеральных органов в области региональной экономической и социальной политики - исходная предпосылка эффективного использования всех факторов экономического и социального развития регионов. Сам же процесс социально-экономического развития региона является результатом трудовой деятельности экономически активного населения, которая, в свою очередь, является объектом воздействия, с одной стороны государственного регионального органа управления, а с другой - органов управления всех хозяйствующих субъектов региона.

Одним из немаловажных факторов на пути к социально-ориентированной экономике является взаимодействие государства и бизнеса. Каждый из этих институтов использует в своих целях и интересах разнообразные факторы, формы и методы деятельности: одни из них - политического, конституционно-правового, прямого регулирующего и силового характера, другие - экономического, ресурсного, финансового и иного плана. В силу совокупности многообразных факторов в сложной системе интересов и взаимоотношений между государством и бизнесом действует своеобразная система сдержек и противовесов, которая не позволяет ни одной из сторон устанавливать свой единоличный контроль над обществом и законодательно регулируемые процессы экономического развития без грубых нарушений конституции и действующего законодательства.

Общесистемная социально-экономическая оценка показывает, что в области взаимодействий государства и бизнеса речь идет, во-первых, о действиях государства, которые бизнес не может не ожидать и не учитывать; во-вторых, о решениях и действиях, которые бизнес может не учитывать и не оценивать - прежде всего, социальных последствий своих экономических решений; и, в-третьих, о решениях, которые должны приниматься государством и бизнесом согласованно, а потому являются предметом политического процесса принятия решений.

Западный опыт учит, что введение социальной отчетности ведущими мировыми корпорациями с конца 70-х годов прошлого века и регулярная отчетность западных компаний о расходах на социальные проекты не только существенно улучшили их имидж в глазах клиентов, но и привлекли к ним внимание инвесторов. Сегодня социально-этический маркетинг становится новой составляющей концепции функционирования компаний, для которых социальные инициативы приобретают определенную значимость в числе факторов, предопределяющих их прибыльность и коммерческий успех [3, с. 75].

«Российский бизнес должен стать современным - предприимчивым, гибким, мобильным. Он должен быть достойным продолжателем великих традиций российского предпринимательства. И патриотизма ему прибавить не помешает» [9, с. 4]. Государство определило социальную ответственность бизнеса как главный принцип во взаимодействии между государством, бизнесом и обществом, который заключается, прежде всего, в участии в «социальных программах государства в целом».

Благосостояние всего общества невозможно обеспечить односторонними усилиями либо правительства, либо частных организаций, в связи с чем целесообразно покончить с противостоянием власти и бизнеса и перейти к конструктивному диалогу между ними. Руководству корпораций следует проводить сбалансированную политику, уравнивая конкурирующие интересы, и устанавливать такие приоритеты, которые учитывают интересы как инвесторов, рабочих, потребителей, поставщиков и конкурентов, так и национальных, местных общин, добровольных организаций.

Проведенный анализ особенностей и предпосылок развития социально ориентированной экономики в регионах России позволяет сделать ряд важных выводов:

- за годы проведения радикальных реформ в хозяйстве регионов произошла деформация социальных функций экономики, уровень взаимодействия экономических и социальных факторов в региональном развитии снизился по сравнению с дореформенным уровнем;

- решение важнейшей народнохозяйственной проблемы — вывод хозяйства регионов России на траекторию устойчивого развития и обеспечение на этой основе поступательного роста уровня жизни населения, и ликвидации бедности - следует искать на путях трансформации экономики регионов в социально ориентированную рыночную экономику;

- в настоящее время в регионах страны созданы необходимые условия и предпосылки для экономических преобразований, в то же время отсутствие целостной концепции и научно обоснованных рекомендаций не позволяет органам регионального управления реализовать эти благоприятные условия.

- вопреки распространенному мнению, экономические интересы не противоречат, а служат стимулом к реализации долгосрочных социальных программ;

- тесное взаимодействие экономических и социальных факторов регионального развития - в условиях социально ориентированной рыночной экономики социум региона становится стратегическим фактором экономического роста, а экономический рост - базовой основой повышения благосостояния населения региона.

Economic and social developments in the region have a single natural science foundation, their distinction is relative. It is known that economic development has been the foundation for achieving particular social outcomes at all stages of development. However, in a market economy increases the value of the feedback that means that the increase of economic efficiency is increasingly becoming derivative of the social effectiveness, that is, the degree of social orientation of the economy.

The key words: The social state, social and business factors' interrelation, society's well-being.

Список литературы

1. Алисов А.Н. Региональный и муниципальный менеджмент. В кн.: Общий и специальный менеджмент. М.: РАГС, 2002.
2. Алисов А.Н. Управление социально ориентированной экономикой регионов России. // Государственная служба. 2003. №1(21).
3. Анфимова А.Ю. Управление развитием социальных функций малых и средних предприятий в экономике Московского региона. Монография, ИСЭ. М.: ЦНТБ пищевой промышленности, 2010.
4. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. М.: ОМЕГА.Л, 2004.
5. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. М.: «Финансы и статистика», 2002.
6. Ларина Н.И., Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики. М.: «Экономика», 1998.
7. Послание Президента России В. Путина Федеральному Собранию РФ// Российская газета № 93 (3207) от 17 мая 2003 г.

Об авторе

Вешкина Э.Ю. – аспирантка РАНХиГС при Президенте РФ, консультант Департамента градостроительной политики города Москвы

УДК – 338

КРИТЕРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИННОВАЦИЙ

Н.В. Глушак

В настоящей статье предложено исследование современных классификационных решений в отношении новшеств и процессов их реализации. Выделено три теоретических подхода к типологизации нововведений. Предложен критериальный анализ соответствия подходов задаче синтеза вариативных управленческих проекций.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, новшество, производство, маркетинг, сбыт.

Предложенное в современной литературе понимание вариативности субъекта и структуры управления инновациями объясняется проявленным в практике многообразием инновационных ситуаций и решений. Действительно, нововведения в производстве или бизнес процессах организации, выпуск новой потребительской или промышленной продукции, да и их комбинаторика, столь часто проявляемая в реальной практике - совершенно различные организационно-экономические и управленческие ситуации. Невозможно создать модель универсального инновационного процесса с единичным субъектом управления, декларируя ее как базовое научно-методическое решение для всех практических ситуаций. В таблице 1 выделено 13 значимых инноваций 2006-2009 года скомпилированных автором по данным рейтинговых агентств RedDot, Innovative Brands, CeBit и каталогов инновационного раздела Экспо 2010 Шанхай Китай.

Таблица 1

Значимые инновации 2006-2009 года, организованные на основе кооперационных решений

Инновация	Инноватор
Система промышленного освещения на базе светодиодных технологий	Силовые машины – Мегастиль
Персональный ДНК тестер (The Retail DNA Test)	23andMe's company
Коммуникатор iPhone	Apple inc.
Компьютер 5 поколения Roadrunner	IBM
Устройство сбора нефтепродуктов Green Crude	Qiang Hu
Механический программный имитатор руки человека The Bionic Hand	Touch Bionics
Электронная система идентификации воздуха на вредные вещества Hapsite Viper	Inficon Co.
Анализатор содержания примесей в воде Functionalized Nanoporous Thin Film	NT laboratory
Техника создания захватывающей рекламы Motorola Printed Active Display	Motorola Inc.

Беспроводная подзарядка аккумуляторов мобильных устройств	Powercast
Система трансляции видеофильмов через IP сети (интернет)	Hulu
Контактная линза с трансляцией изображения Bionic Contacts	Babak Parviz
Технология химической переработки алюминиевого лома	Консорциум COA

В списке новшеств автором выделены компании – инноваторы, владельцы процесса, заявленные собственники новшества. Примечательно, что среди них можно найти и промышленные предприятия (Силовые машины – Мегастиль, Qiang Hu, Inficon Co, 23andMe's company), и научно-исследовательские лаборатории, носители идей (Touch Bionics, Powercast, NT laboratory) и сбытовые сети, маркетинговые подразделения концернов (Apple inc., IBM, Консорциум COA). Это во многом подтверждает генеральную точку зрения автора на вариативность управленческих проекций – «инновационную», «промышленную», «сбытовую». Попытка формального анализа инновационных проектов не привела автора к категорическим выводам о принадлежности технологических новаций – субъекту «производства», потребительских товаров – «сбыту», а революционных новаций – «инноватору».

Например, высокотехнологичная разработка – компьютер 5-ого поколения «Roadrunner» появился в результате формулировки технического задания на его проектирование со стороны маркетингово-сбытовой службы компании IBM (субъект – сбыт), выступавшей в данном проекте как субъект управления [8]. Или другой пример – Консорциум «COA». Явная процессная инновация – модернизация технологической цепочки переработки алюминиевого лома. Инициатором и в последующем ее субъектом управления является «инноватор», институциональная единица НИОКР (научно-исследовательское подразделение ВУЗа СЗТУ). Анализ показал неоднозначность кристаллизованного субъекта управления видимому типу инновационного решения. В целом, мы сталкиваемся с неочевидностью критериев, принципов выбора субъекта управления по отношению к формально классифицированному инновационному решению. Под неочевидностью понимается невозможность обнаружить прямое, явное соответствие традиционно принятых типов новаций (процессных, продуктовых) выделенным субъектам управления (инноватор, производство, сбыт) вне сформированного метода или системы типологизации.

Анализ современной научной литературы позволяет судить о множестве различных и противоречивых классификаций инноваций. Что отражает и противоречивость современных взглядов на уровне самого понятия инновация. Данная дискуссия длится уже много лет и продолжается на всех уровнях экономики, в том числе и на уровне правительства – Медведев Д.А.: «Не надо путать инновации с новыми технологиями, которые, в общем, в мире известны, поэтому к инновациям их относить нельзя» [3]. Вместе с тем, анализируя и систематизируя логику предлагаемых классификационных решений, автор пришел к выводу о наличии трех принципиальных подходов, трех векторов формирования решений. Формально их можно обозначить как «поступательная», «системная» и «комплексная» классификация.

Поступательный подход выражает относительный уровень новизны внедряемой инновации. Он является наиболее простым по внутренней логике – оценка степени влияния новизны на продуктовую политику, рыночные факторы, производственный и бизнес процесс предприятия или кооперационной сети. Наиболее популярным в настоящее время является предложенный Rycroft R.W., Kash D.E. [9] и развитый в работах Freeman C. [7] поступательным классификатор, выделяющий три уровня новизны: усовершенствования (incremental innovations); радикальные технические изменения (radical innovations); системные инновации (technology system changes). В российской научной среде популярен подход Краюшкина О.В., обосновано выделяющего поступательный ряд обретения продукта или процессом новых свойств [2]: «регенерирование первоначальных свойств, изменение количества, перегруппировка или организационное изменение, адаптационные изменения, новый вариант, новое «поколение», новый «вид», новый «род». Но в развитие представлений о критериях новизны продукта или процесса, видится принципиально правильным тезис Питера Друккера [6] об инновации как изменении мышления субъектов, подпадающих под процесс нововведения. Будь то потребитель, который должен принять продукт, или предприниматель, который «...должен предварительно измениться, принять новую внутреннюю идеологию, обрести новое содержание деятельности для реализации новшества» [6]. В этом контексте видятся наиболее разработанными классификационные критерии, предложенные смежными дисциплинами: социологии и психологии. В таблице 2 автором скомпилированы критерии новизны по работам профессора Гафитулина М.С.

Гафитулин М.С. выделяет 4 уровня новизны (репродуктивный, репродуктивно-творческий, творческо-репродуктивный, творческий) по 3 критериям (деятельность, вид результата, способ достижения). 4-й «творческий» уровень точно определяет характеристики, позволяет идентифицировать инновации революционного типа, «creative destruction» (по Шумпетеру, [5]). И именно этим, по мнению автора, определяется достоинство поступательного классификатора Гафитулина М.С. – возможность использования его в теоретических и практических задачах классификации уровня новизны идей и решений.

Вместе с тем поступательный подход можно рассматривать как одновекторную модель, построенную на оценке единственного параметра – степени новизны инновации для рынка, отрасли, государства, мирового научно-технического развития. Сфера применения методических принципов модели ограничена оценкой маркетингового потенциала идеи или продукта с точки зрения адаптивных, диффузных механизмов рынка. Косвенно уровень новизны позволяет судить о степени необходимых изменений в инновационном процессе: потенциал НИОКР, модернизация технологий, адекватность сбытовых цепей, принятие потребителем. В целом, поступательный подход автор предлагает рассматривать как дополнение, критерий в более емких и точных типологиях или способ интерпретации других факторов дифференцирования.

Комплексные подходы к типологизации инноваций формировались в теории инновационного менеджмента по мере исследования явления и осознания его сложности. Развитие научного понимания природы, генезиса, производственных, экономических, социальных и психологических аспектов инноваций сопровождается детерминированием новых свойств и описательных характеристик. «...Обнаруженные новые свойства и характеристики экономического явления «инновации» признаются и принимаются как параметры классификации, позволяющие точнее и полнее сформировать картину различных сущностных и организационных проявлений производственной

и потребительской сферы» [4].

Таблица 2

Уровни новизны и ее критерии. Интерпретировано по научным работам в области социопсихологических исследований Гафитулина М.С. [1]

Критерии новизны	1-й уровень (новизны нет)	2-й уровень (новизна есть)	3-й уровень (новизна есть)	4-й уровень (новизна есть)
	репродуктивный	репродуктивно-творческий	творческо-репродуктивный	творческий
Деятельность	Направлена на повторение прототипа (ранее известного замысла, образца, идеи, методики).	Направлена на самостоятельное небольшое изменение прототипа (ранее известного замысла, образца, идеи, методики), существенным образом не меняющая первоначального образца.	Направлена на значительное изменение прототипа (ранее известного замысла, образца, идеи, методики), существенным образом меняющая первоначальный образец.	Направлена на создание по собственному замыслу ранее неизвестного (объективно или субъективно нового), оригинального.
Вид результата	Повтор прототипа. Выполненное полностью копирует прототип (сходный или ранее известный замысел, образец, идею, методику).	Прототип изменён в элементах. Выполненное повторяет прототип, но с незначительными изменениями, не приводящими его к новому качеству.	Выполненное базируется на прототипе, значительно изменяя его и приводя к новому качеству. Видоизменение прототипа. Выход за рамки задания.	Родоизменение прототипа. Новая идея. Выполненное не имеет прототипа.
Способ достижения	Копирование прототипа без каких-либо изменений.	Новизна за счёт изменения (замены, добавления или удаления) одного - двух параметров прототипа (размера, формы, цвета, положения или ориентации в пространстве), выделения какой-либо частности.	Новизна за счёт: - снятия ложных ограничений, которые отсутствуют в данных условиях, но мысленно подразумеваются; - выполнения известного другим способом, другими средствами; - расширения сферы применения известного (многофункциональность); - включения прототипа как части целого, т.е. объединение прототипа с таким же либо чем-то другим; - решение противоречия: прототип есть и его нет.	Новая идея за счёт: - замены исходной функции прототипа, т.е. исчезновения признаков первоначального образца и появления новых элементов для реализации новой функции; - высокого уровня обобщения и выхода на методологический уровень.

Анализируя состоятельность комплексного подхода, как с общенаучной точки зрения, автор делает вывод о его научно-теоретической бесперспективности. В основе решения лежит не системная методология, а факторные методы анализа. Комплексный классификатор, может быть и позволяет выделить значимые характеристики инновационной системы, но он не дает целостного видения ее ориентированности на специфичный объект нововведения.

Отсутствие системного подхода (анализ и синтез) в описании явления не позволяет нам видеть явление во всей его полноте, требуемой для синтеза вариативных моделей управления инновациями.

Таким образом, критериальный анализ современных подходов к классификации инноваций привел к выводу о методологической состоятельности системного подхода.

In present clause research of modern classification decisions concerning innovations and processes of their realization is offered. It is allocated three theoretical approaches to typological innovations. It is offered criteria the analysis of conformity of approaches to a problem of synthesis alternative administrative projections.

The key word: innovations, innovative process, an innovation, manufacture, marketing, selling.

Список литературы

1. Гафитулин М.С. Уровни новизны: Методика оценки творческой деятельности и получение новизны. В ж. «Адукацыя і выхаванне», Минск, № 7/94.
2. Краюшкин О.В. Инновации в экономике фирмы, М.: ДВ НАН, 1998.
3. Медведев Д.А. Обсуждение инновационной программы госкорпорации «Ростехнологии» на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики (декабрь 2009 года).
4. Посталюк Т.М. Сущность и свойства рисков инновационных отношений экономической системы, экономические науки, М.: 2008.
5. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия/Пер. с англ. М.: Экономика, 1995 (1942).
6. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship. N.Y., 1985.
7. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Pinter, London, 1987. P. 129.
8. Ranft A.L., Lord M.D. Acquiring New Knowledge: The Role of Retaining Human Capital in Acquisitions of High-Tech Firms.// Journal of High Technology Management Research. 2000, Vol.11, Issue 2.
9. Rycroft R.W., Kash D.E. Steering Complex Innovation // Research Technology Management, 2000, Vol. 43, No 3. P. 18–23.

Об авторе

Глушак Н.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, GNW3@yandex.ru,

УДК – 338.01

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ КАК АКТУАЛЬНЫЙ ВОПРОС НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ НОВОВЕДЕНИЙ

О.В. Глушак

В настоящей работе предложен научный анализ состояния инновационного сектора российской экономики. Развито положение о методологических принципах взаимосвязи национальной конкурентоспособности. Выделены ряд эволюционных факторов, обуславливающих устаревание сложившихся теоретических представлений о процессах нововведений в промышленности.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, рейтинг, развитие, модель.

Глобальные изменения структуры экономического пространства в XXI-м веке обусловлены переходом к информационному обществу, интернационализацией и интеграцией промышленного производства, изменением роли высокотехнологичного сектора в формировании ВВП и сменой парадигмы конкурентоспособности. На современном этапе развития мировой экономики ключевым фактором национальной и локальной конкурентоспособности однозначно определяется уровень инновационности (доля инновационной продукции в товарообороте) промышленного сектора. При этом переход к VI технологическому укладу определяет не только приоритетность новых векторов промышленного развития, представленных в концепции «NBIC-конвергенции» (инфо-, нано-, био-, когнитивные технологии, Roco M. C., Sims W. [5]), но и задает новую концепцию организационно-экономических взаимодействий участников инновационного процесса (государства, промышленности и потребителя) - сетевую. «По прогнозам специалистов к 2015 - 2020 годам на смену нынешней экономике, построенной на опосредованных отношениях, придет сетевая экономика» (академик Глазьев С. Ю. [1]). Сетевой принцип организации инновационной активности промышленного сектора определяется как перспективная организационно-экономическая парадигма формирования конкурентоспособности. Именно она является альтернативой «инфраструктурному», «трансфертному» и «кластерному» подходам, исследуется в актуальных теоретических моделях инновационной деятельности на базе «технологических платформ» (FP7). Другими словами, актуальным вопросом теории инновационного менеджмента можно обозначить исследование инновационного процесса промышленности на основе организационно-экономической парадигмы VI технологического уклада – сетевой экономики.

Реализация программы модернизации российской экономики определяется переходом к инновационной модели развития. «Инновационная политика должна быть одним из самых приоритетных национальных проектов», Путин В.В., 2004 [4]. Именно этот курс намечен в принятых правительством программных документах «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (Минэкономразвития, март 2011); «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации» (Распоряжение президента, 2006); стратегиях развития отраслей (энергетической, электронной, нанотехнологической и других). Программы последовательно реализуются через инновационные корпорации (Ростехнологии, Роснано, Российская венчурная компания и другие) и создаваемую инфраструктуру технопарки, инкубаторы («Сколково», «Ингрия» и другие).

Вместе с тем текущая позиция России в мировых инновационных рейтингах выглядит, к сожалению, не пионерской. По данным «Фонда информационных технологий и инноваций» (ITIF) Россия в 2009 году находится на 35-ом месте (из 40-ка) по уровню инновационности экономики. А Мировой Экономический Форум (World Economic Forum, WEF) в глобальном рейтинге конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report, 2010-2011) указывает на 51 место по уровню развития факторов инновационной сферы в 2011 году (оценка 3,2 по 7 бальной шкале), рис. 1.

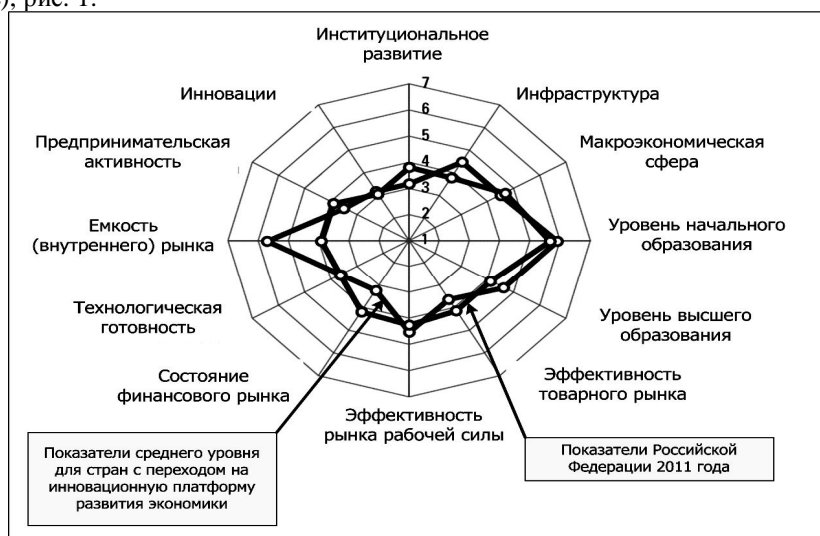


Рис. 1. Состояние факторов национальной конкурентоспособности в 2011 году Интерпретировано по статистическим данным «The Global Competitiveness Report» 2010-2011, [7].

При этом перспектива инновационного прорыва России в ближайшие 5 лет по данным авторитетной европейской организации «Директорат по науке, технологиям и промышленности» (ОЕСД) не очевидна при сохранении существующих организационно-экономических подходов и темпов развития сферы нововведений

[3]. Диагностируемая проблема инновационного развития России определяется как низкий уровень технологических новаций промышленного сектора. «Доля промышленных предприятий, осуществляющих разработку и внедрение технологических новаций, не превышает у нас 10%, а доля инновационной продукции в общем объеме продукции промышленного производства составляет всего 5,5%» Медведев Д.А. [2]. В сравнении: уровень инновационности европейских стран составляет от 30 до 70% (по данным OECD [3]). Именно это и определяет низкую конкурентоспособность продукции национальной промышленности на внутреннем и внешнем рынках.

Низкий уровень инновационности промышленности определенно связывается с низкой эффективностью организации и управления процессами продуктовых и процессных нововведений. Большой объем научно-технических разработок, огромный потенциал отечественных научно-исследовательских учреждений, значительный по емкости внутренний рынок (входит в мировую десятку [7]), эффективные системы государственной поддержки и высшего образования не воплощаются национальной промышленностью в инновационную продукцию. Существует разрыв между объективно выраженным инновационным потенциалом отечественной промышленности и валовой реализацией продукции, отвечающей современным стандартам потребления на внутренних и внешних рынках. В конце 90-х годов данную проблему диагностировали достаточно узко - как вопрос «трансфера технологий» (процесса передачи научно-технологического, изобретательского решения в производство). Но современное теоретическое осмысление и практический опыт нововведений привели к объективизации вопроса в более широком прочтении – эффективность организации и управления инновационным процессом. Проблемная область исследований локализуется на уровне теоретических подходов, принципов и практических методов управления инновационным процессом промышленности. Обсуждение вопроса не может быть сосредоточено на микро- уровне, в рамках отдельного предприятия, проблематика исследования определяется шире - как институциональные взаимоотношения участников инновационного процесса в промышленной сфере (производства, потребителя, НИОКР, сбытовых сетей и других), то есть на мезо- уровне. Разработка перспективных форм организационно-экономического взаимодействия инновационных институтов промышленного сектора в процессе технологических нововведений формулируется как востребованная научно-теоретическая и практическая задача. Итак, актуальным вопросом определяется развитие теории инновационного менеджмента в части теоретических принципов и методов управления процессом нововведений промышленных предприятий.

Инновации являются актуальным, глубоко и всесторонне исследуемым как в ретроспективе, так и настоящее время научным вопросом. Но организационно-экономические аспекты организации и управления инновационным процессом до начала 80-х годов (XX века) практически не рассматривались – принимались как «черный ящик» по определению Rosenberg N. (1982, [6]). «Инновационный процесс» впервые заявлен как самостоятельная дефиниция в инновационном словаре в 1986 году (Haustein H., Maier H. Innovation Glossary, [5]): «...последовательность стадий преобразования инновационной идеи в инновационный продукт». За последние 25 лет научно-теоретических изысканий были формализованы этапы, эволюционные модели процесса (линейная, маркетинговая, интерактивная, интегрированная, сетевая), понятие «инновационной воронки», система «ворот» на этапах процесса, принципы взаимодействия с внешней средой



Рис. 2. Модель инновационного процесса - «черный ящик» (Rosenberg, 1982, [6]).

Данные вопросы глубоко исследованы в работах отечественных и зарубежных экономистов. Причем в работах зарубежных ученых автор видит развитие методологических положений теории экономического развития австрийского ученого Шумпетера Й., а российские авторы более сосредоточены на исследовании институциональных принципов развития.

Вместе с тем, структурные изменения мировой экономики, новые социально-экономические и технологические вызовы, непрерывная эволюция форм и методов организации инновационного процесса в промышленности заставляют постоянно ревизировать существующий комплекс знаний. На сегодняшний день можно выделить ряд эволюционных факторов, обуславливающих устаревание сложившихся теоретических представлений о процессах нововведений в промышленности:

- сокращение жизненного цикла и темпов внедрения изобретательской деятельности в промышленное производство;
- институционализация субъектов инновационной деятельности за счет специализации функций и компетенций;
- изменение роли обрабатывающей промышленности в инновационной системе;
- выраженность сетевого принципа во взаимодействии участников нововведения;
- интеграция в стратегическую парадигму инновационного развития на базе федеральных «технологических платформ».

Именно поэтому существующие методы управления инновационным процессом промышленного предприятия могут быть исследованы и развиты в следующих научно-теоретических направлениях:

- состав функций инновационного процесса в промышленном секторе;
- институциональная структура участников нововведения в промышленности;
- организационно-экономические взаимодействия участников инновационного процесса промышленного комплекса на основе сетевой парадигмы.

In the present work the scientific analysis of a condition of innovative sector of the Russian economy is offered. The regulations about methodological principles of interrelation of national competitiveness are developed. Are allocated a number of the evolutionary factors causing obsolescence of developed theoretical representations about processes of innovations in the industry.

The key word: innovations, competitiveness, a rating, development, model.

Список литературы

1. Глазьев С.Ю. Об итогах общероссийской дискуссии о стратегии экономического развития России // Экономическая наука современной России. 2002. Экспресс-выпуск №1.
2. Медведев Д. А. Медведев: Инструменты поддержки инноваций слабо связаны между собой // выступление на президиуме Госсовета, РосБалт, 2008.
3. Обзор инновационной политики ОЭСР: Российская Федерация 2011. Директорат по науке, технологиям и промышленности // OECD, Organization for Economic Cooperation and Development, 2011.
4. Путин В.В. Национальной идеей России должна стать конкурентоспособность страны, выступление, МОСКВА, РИА Новости, 2004.
5. Roco M. C., Sims, W. Bainbridge Converging Technologies for Improving Human Performance: nanotechnology, biotechnology, information technology and cognitive science // NSF/DOC-sponsored report National Science Foundation, Arlington, Virginia, 2002.
6. Rosenberg N. Inside the Black Box, Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
7. The Global Competitiveness Report 2010-2011, World Economic Forum. 2011.

Об авторе

Глушак О.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, GNW3@yandex.ru.

УДК – 338

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПОСРЕДСТВОМ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.

Н.М. Горбов, А.Н. Башлык

В статье рассматривается проблемы экономического развития России, а также предлагаются пути решения данных проблем путем инновационной ориентации государственных закупок товаров, работ, услуг.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, инновации, государственные закупки, стимулирование, экономический рост.

На современном этапе развития человеческой цивилизации происходит ряд глубоких системных преобразований в области экономики, политики и культуры. Это вызвано совокупностью объективных факторов и явлений, среди которых наиболее значимым является глобализация, в частности глобализация мирового экономического пространства. Данное явление выражается в повышении взаимозависимости и взаимодополнения отдельных национальных государств и союзов государств в сфере производства, распределения и потребления товаров, работ и услуг. В этих условиях разворачивается борьба за лидерство стран на мировом рынке. Одним из проявлений соперничества государств является торговая «экспансия», выражаемая в увеличении экспорта товаров, произведенных отечественными хозяйствующими субъектами, в пределах мирового экономического пространства.

Для увеличения конкурентных преимуществ и ввиду централизации региональных рынков часть государств создают разного рода объединения, носящие одновременно как политический, так и экономический характер, в частности образуя таможенные союзы. Это позволяет, во-первых, оградить внутренние рынки от нежелательных иностранных производителей, поддерживая тем самым отечественных, во-вторых, совместными усилиями преодолевать трудности, встающие на пути проведения внешней торговой политики.

Всех участников мирового экономического пространства можно разделить на несколько групп по доли их участия в мировом экспорте благ.

Так к первой группе мы можем отнести США, страны члены таможенного союза в рамках Европейского союза (государства ЕС, а также Андорра, Монако, Сан-Марино и Турция), Китай, Японию. На их долю в мировом экспорте приходится порядка 59% (8,2%, 36,9%, 9%, 4,9% соответственно) [1,2]. Данная группа является «группой лидеров» на мировом рынке. В структуре её экспорта преобладает продукция высокотехнологичных отраслей (машиностроения, приборостроения, химической промышленности). Наличие передовых, экономически эффективных научных разработок и способность их реализации на практике является основой лидерства стран данной группы.

Ко второй группе мы относим станы-участники таможенного союза в рамках Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (Саудовская Аравия, Оман, Катар, Кувейт, Бахрейн), страны-участники таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, Канаду, Республику Корею, Индию, Бразилию, Мексику, Австралию. На долю этих государств в мировом экспорте приходится 18,1% (4,3%, 3%, 2,8%, 2,6%, 1,2%, 1,2%, 1,8%, 1,2%). Данные страны являются «важными игроками» на мировом рынке. Структура их экспорта различна от ресурсно-ориентированной в России, до высокотехнологичной в Канаде и Республике Корея. Страны данной

группы являются доминирующими в отдельных направлениях мирового экспорта углеводородов, продукции сельского хозяйства, машиностроения, бытовой техники. Однако для вхождения в «группу лидеров» государствам второй группы не хватает сырьевой базы для развития экспортной экспансии или их торговая деятельность недостаточно ориентирована на высокотехнологические отрасли, что является признаком инновационной отсталости.

К третьей группе относятся остальные государства. На их совокупную долю приходится порядка 22,9% мирового экспорта. Данная группа стран является неоднородной по своему составу (уровню экономического развития, степени вовлеченности в мировые экономическое пространство и т.д.), однако эти государства не оказывают существенного влияния на тенденции мирового экономического развития.

Из выше сказанного мы видим, что Россия является крупным игроком на мировом рынке, однако её влияние недостаточно велико для того, чтобы оказывать кардинальное воздействие на глобальное экономическое развитие, тем самым, создавая наиболее благоприятные условия для развития отечественных производителей товаров, работ, услуг. Экспорт России, по сути, является сырьевым (71,5% - топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные; 6,7% - черные металлы; 2,8% - удобрения), продукция высокотехнологичных отраслей в нем занимает лишь малую часть (4,9% – машины, оборудования и транспортные средства). Данная структура образовалась на основе двух факторов. Во-первых, Россия является «наследницей» СССР, внешняя торговля которого была ориентирована в большей части на экспорт топлива и электроэнергии. Во-вторых, кризис переходного периода, начавшийся в 90х годах XX века в стране, не позволил перевести Российскую Федерацию на путь инновационного, технически и технологически развитого производства благ, а сделал наше государство еще более зависимым от сырьевого экспорта. В виду выше указанных обстоятельств современный рынок сбыта высокотехнологичной продукции, основанный на инновационных разработках самого широкого профиля, оказался закрыт для российских производителей.

Задача Российской Федерации, как совокупности органов законодательной, исполнительной и судебной власти, помочь отечественным хозяйствующим субъектам отвоевать рынки сбыта наукоемкой продукции пропорционально возможностям интеллектуальной и ресурсной мощи нашего государства. Если же отечественные производители не войдут в число мировых лидеров данной сферы, то Россия не сможет двигаться дальше в своем экономическом развитии, ибо если нет рынка сбыта, то нет и производства. Это в свою очередь даст негативный эффект как в области обороноспособности страны, так и в возможности реализации международных амбиций, защиты границ политического и экономического влияния.

В настоящее время перед руководством России остро встает вопрос в выборе способов стимулирования инновационной активности отечественных хозяйствующих субъектов. На наш взгляд, пути государственного воздействия на инновационные процессы достаточно ясно можно увидеть, проанализировав структуру валового внутреннего продукта страны (ВВП). ВВП является важнейшим макроэкономическим показателем состояния национальной экономики. Данное утверждение вытекает из целей и задач любой страны. Цель - наиболее полное удовлетворение потребностей резидентов, посредством экономического роста национальной экономики, который возможен только при долгосрочной тенденции увеличения реального ВВП.

Для анализа необходимо использовать метод расчета ВВП по расходам, когда суммируются все расходы экономических субъектов на приобретение конечных продуктов. Так рыночную оценку годового производства конечных товаров, работ и услуг в экономике страны можно выразить суммой следующих показателей (таблица 1):

- 1) величины расходов на конечное потребление домашних хозяйств (51,4 % ВВП РФ в 2010 году);
- 2) величины расходов на конечное потребление государственного управления (19,45% ВВП), в т. ч. на закупку товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд (10,77% ВВП);
- 3) величины расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (0,51% ВВП);
- 4) величины валовых накоплений основного капитала и оборотных материальных запасов (22,84% ВВП);
- 5) величины чистого экспорта (8,34% ВВП), определяемого разницей между экспортом и импортом страны.

Таблица 1

Структура использования валового внутреннего продукта России (в текущих ценах, млрд. руб.)

	2008		2009		2010	
Валовой внутренний продукт	41276,8	100,00%	38786,4	100,00%	44939,2	100,00%
в том числе:						
Расходы на конечное потребление	27543,5	66,73%	29351,2	75,67%	32070,2	71,36%
домашних хозяйств	19966,9	48,37%	20979,9	54,09%	23096,6	51,40%
государственного управления, в т.ч.:	7359,9	17,83%	8154,3	21,02%	8742,2	19,45%
закупку товаров, работ, услуг, в т.ч.:	4669,6	11,31%	4080,4	10,52%	4840,1	10,77%
государственные закупки	3709,8	8,99%	3292	8,49%	3892,4	8,66%
муниципальные закупки	959,8	2,33%	788,2	2,03%	947,7	2,11%
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	216,7	0,52%	217,0	0,56%	231,4	0,51%
Валовое накопление	10526,1	25,50%	7340,4	18,93%	10265,0	22,84%
валовое накопление основного капитала	9200,8	22,29%	8530,7	21,99%	9843,7	21,90%
изменение запасов материальных оборотных средств	1325,3	3,21%	-1190,3	-3,07%	421,3	0,94%
Чистый экспорт	3812,6	9,24%	2942,5	7,59%	3748,2	8,34%
Экспорт	12923,6	31,31%	10896,8	28,09%	13501,9	30,04%
Импорт	9111,0	22,07%	7954,3	20,51%	9753,7	21,70%
Статистическое расхождение	-605,4	-1,47%	-847,7	-2,19%	-1144,2	-2,55%

На наш взгляд для увеличения выпуска инновационной продукции отечественными производителями, увеличения инновационной продукции в составе национального рынка благ и высокотехнологичного экспорта, создания рабочих мест для научно-педагогических кадров государство должно более активно использовать институт государственных закупок. Принципы воздействия данного способа на увеличение инновационной составляющей в валовом внутреннем продукте представлены на рисунке 1.

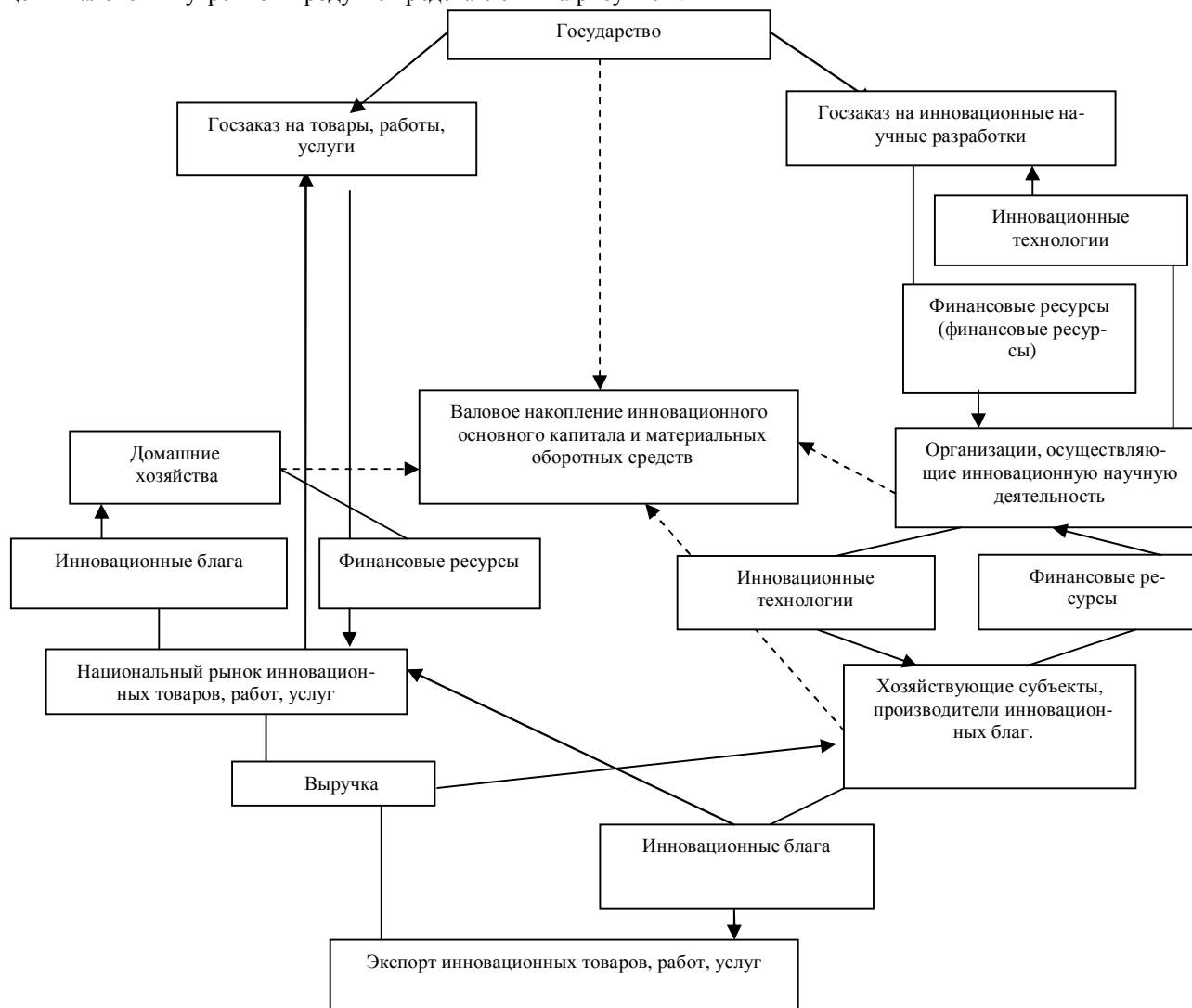


Рисунок 1 - Схема воздействия государственного заказа на инновации на структуру ВВП страны.

Рассматривая систему государственных закупок товаров, работ, услуг можно выделить два направления государственного заказа.

Первое направление - это общенациональный государственный заказ. В его структуру входят все приобретаемые блага учреждениями и органами государственной и муниципальной власти России. В настоящее время, данное направление слабо ориентировано на увеличение инновационной продукции в общем объеме потребления государственных структур. В данном направлении не существует преференций для инновационной продукции при проведении конкурсных торгов в рамках размещения государственного заказа. В настоящее время Правительство Российской Федерации готовит ряд законопроектов нацеленных на ориентацию общенационального государственного заказа на инновационную продукцию.

Второе направление - это целенаправленное размещение государственного заказа на выполнение высокотехнологичных научных разработок, по перспективным направлениям развития производственного потенциала страны. Данные государственные закупки производятся в рамках реализации федеральных целевых программ (таблица 2) и по отдельным направлениям деятельности ряда министерств и ведомств.

Таблица 2

Доля государственных контрактов на поставку товаров, выполнения работ, оказания услуг в общем объеме расходов в рамках реализации некоторых федеральных целевых программ в период с 2008 по 2010 год.

№ п./п.	Наименование ФЦП	Объем выделенного бюджетного финансирования (млн. руб.)	Доля расходов на обеспечение государственных контрактов в рамках выделенного финансирования	Общая сумма заключенных государственных контрактов в рамках ФЦП (млн. руб.)	Количество заключенных государственных контрактов
1	Федеральная космическая программа на 2006-2015 годы	155 940,79	71,77%	111 914,45	430
2	Исследования и разработки по	34 273,18	61,21%	20977,95	1400

	приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы				
3	Развитие инфраструктуры наноиндустрии в РФ на 2008-2010 годы	19 202,85	95,81%	18 398,97	580
4	Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008-2015 годы	16 544,71	95,37%	15778,3	331
5	Национальная технологическая база (2007-2011 годы)	11 402,28	75,5%	8 608,45	223
	Итого	237 363,81		175 678,12	2964

Эффект от реализации данных федеральных программ огромен. Так только в 2010 году в результате проведения ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 - 2013 годы» увеличился объем производства отечественными производителями новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции почти на 26 млрд. руб., экспорт высокотехнологичной продукции увеличился почти на 8 млрд. рублей, было создано порядка 7 тыс. новых высококвалифицированных рабочих мест [3]. Как мы видим из таблицы 2 эффективность государственных программ напрямую зависит от эффективности проведения государственных закупок. Таким образом, от результатов проведения конкурса или аукциона на проведения исследований, создание технологий зависит результат государственного воздействия на национальную инновационную среду.

Поэтому основной проблемой в реализации государственных программ является эффективность, целесообразность государственных расходов. Государственные расходы на приобретение высокотехнологичных товаров, выполнению работ, оказанию услуг (по выполнению научных исследований), осуществляются посредством заключения государственных контрактов и договоров. Однако при их заключении встает так называемая проблема «свободы контрактов». Сущность данной проблемы в капиталистическом обществе активно рассматривал в своих трудах Й.А. Шумпетер [4]. Под «свободой контрактов» он понимал «свободы заключать индивидуальные договора на основе индивидуального выбора из бесконечного числа возможностей».

Попробуем объяснить определение «свободы контрактов» применительно к государственным закупкам.

Так под «индивидуальным выбором» государственного заказчика, мы понимаем, выбор, основанный на осознании необходимости приобретения наиболее качественного товара, по наименьшей цене, дающего наибольший эффект в использовании в той сфере деятельности и в той социально-экономической обстановке, где осуществляет свои полномочия хозяйствующий субъект. Другими словами выбор основывается на приобретении наиболее инновационного товара, работ, услуг.

Под «бесконечным числом возможностей», мы понимаем, неограниченный доступ поставщиков товаров, работ, услуг в независимости от их организационно-правовой формы к рынку размещения заказов товаров, работ, услуг для удовлетворения государственных нужд.

Однако на пути «индивидуального выбора» госзаказчика встает ряд негативных социально-экономических факторов. К ним относятся:

1) не осознание руководителями государственных учреждений и предприятий необходимости приобретения именно инновационной продукции;

2) наличие коррупционных проявлений со стороны недобросовестных должностных лиц госзаказчика (в частности вышестоящих организаций) и поставщиков товаров, работ, услуг, что проявляется в даче взяток (так называемых «откатов», «чёрных бонусов») за приобретение продукции взяткодателя по ценам, часто превышающим рыночные;

3) отсутствие личной заинтересованности лиц, размещающих заказы и проводящих тендера, в выборе наилучшего поставщика и экономии бюджетных средств. Отсутствие федеральной системы поощрений и премирования за объем приобретенных инновационных товаров, работ, услуг и экономию выделенных бюджетных средств. Так, в настоящее время неосвоенные госзаказчиками деньги, выделенные на текущий финансовый год, в конце года возвращаются в федеральный бюджет, а данным получателям бюджетных средств урезают выделение денежных средств на следующий финансовый год по той целевой статье, по которой произошел остаток. Также возможно наложение дисциплинарного взыскания на должностное лицо, допустившее неполное расходование бюджетных средств, пусть даже оно вызвано экономией при проведении государственных закупок;

4) отсутствие необходимой квалификации (знаний) у должностных лиц, определяющих исполнителей госзаказа, позволяющей им выбирать действительно лучшие товары, работы, услуги для удовлетворения нужд государства.

Существует ряд проблем в наличии «бесконечного числа возможностей» так как, только малая часть поставщиков товаров, работ и услуг в России пытаются выйти на рынок размещения государственного заказа. Причиной столь низкой активности российских производителей и посредников следующие:

1) не осознание руководителями организаций возможности продвижения своей продукции на рынке госзаказа;

2) отсутствие необходимой квалификации (знаний) для участия в государственных тендерах;

3) отсутствие государственной программы по вовлечению бизнеса и в частности малого к участию в государственных торгах;

4) наличие высоких ставок по обеспечению заявки на участие в торгах;

5) нежелание бороться законным путем (путем подачи жалоб в ФАС России, арбитражные суда, вышестоящие организации заказчика) с искусственными барьерами при проведении закупок, создаваемыми рядом

заказчиков, движимыми коррупционными проявлениями;

б) вера в мифы, что «госзаказ выиграть невозможно» и «госзаказчик сам найдет наиболее подходящих поставщиков и на его решение повлиять нельзя».

Перед нашим государством стоит задача в устранении негативных воздействий как объективного, социально-экономического, так и субъективного характера на «свободу государственных контрактов». Решив эти задачи, страна получит по-настоящему конкурентную среду государственного заказа, основанную в большей части на инновационных товарах, работах, услугах, которая позволяла бы внедрять наиболее передовые технологии в государственный сектор, поддерживая тем самым отечественных производителей, занимающихся инновационной деятельностью. Посредством конкуренции и торгов достигалось бы значительное снижение цен на приобретаемые работы, товары, услуги, что влекло бы за собой экономию бюджетных средств. Которая в свою очередь, направлялась бы на развитие критических технологий и приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации. В целях реализации данной задачи осуществляется перевод системы государственных закупок в единую федеральную контрактную систему, которая будет охватывать стадии формирования, размещения и исполнения госзаказа, осуществлять ее инновационную наполняемость. Для реализации данных положений 15 апреля 2011 года в Министерстве экономического развития Российской Федерации был создан Департамент развития федеральной контрактной системы [5], который будет заниматься «улучшением качества обеспечения государственных и муниципальных нужд, повышением «прозрачности» закупочных решений, снижением коррупционных рисков».

The article considers the problems of Russia economic development, and suggests ways to solve these problems by means of the innovative orientation of government procurement of goods, works and services.

The key words: gross domestic product, innovation, public procurement, promotion, economic growth.

Список литературы

- 1) Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации - <http://www.gks.ru>.
- 2) Зайцев В. 10 крупнейших таможенных союзов // Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк». - 2011. №13 (5172) - <http://www.kommersant.ru/doc/1605686>.
- 3) Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008. 864 с.
- 4) Официальный сайт ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 - 2013 годы» - <http://www.fcprg.ru>.
- 5) Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации - <http://www.economy.gov.ru>.

Об авторах.

Горбов Н.М. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Башлык А.Н. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, заместитель главного бухгалтера ФКУ ИК-1 УФСИН России по Брянской области, abashlyk@ya.ru

УДК – 336.645

УНИВЕРСАЛЬНАЯ СХЕМА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Н.М. Горбов, А.А. Шаховская

В данной статье представлена схема инновационного процесса, в которой он рассматривается как сложная социально-экономическая система, где все связано со всем и все компоненты влияют друг на друга. Предложенная схема хорошо согласуется с современным процессным подходом к инновациям, когда внедрение инноваций характеризуется такими чертами как синергия и эклектизм.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, социум, инновационный шум, эффективность деятельности.

Рассматривая существующие на сегодняшний день теории инноваций, можно сделать вывод о том, что одним из неразработанных мест является инновационный процесс. Само понятие инновационного процесса достаточно расплывчато, а его структура и компоненты для каждого автора свои.

Такие теоретические пробелы затрудняют не только понимание сути инновационной деятельности, но и практическое внедрение инноваций. Такая ситуация ставит во главу угла необходимость разработать универсальную схему инновационного процесса, в которой его можно рассматривать как некую систему, где все связано со всем и все элементы влияют друг на друга.

Предлагаемая нами схема инновационного процесса показана на рис.1.

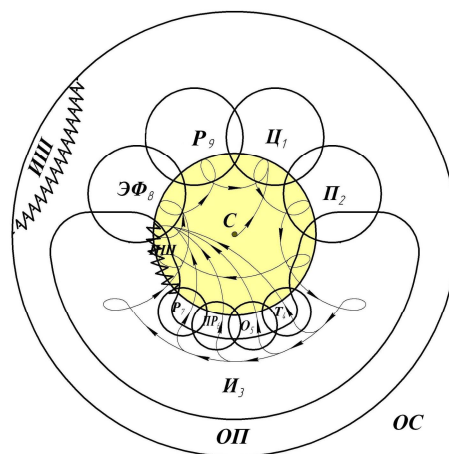


Рис. 1. Универсальная схема инновационного процесса

Поясним основные компоненты схемы:

С-социум, люди, трудовой коллектив;

Ц- проблема, которую необходимо решить, цель, причина необходимости внедрения инноваций;

П- план, кратко-средне-и долгосрочное планирование (решение о покупке или разработке инноваций);

И- внедрение инноваций;

Т-технологии на предприятии;

Пр- продукт (товар или услуга);

О- организация на предприятии;

Р- рынок, позиционирование товара;

СИ- социальная инновация;

ТИ- технологическая инновация;

При- продуктовая инновация;

ОИ- организационная инновация;

МИ-маркетинговая инновация;

ЭФ- повышение эффективности деятельности;

Р- конечный результат;

ИП- информационный пояс;

ИШ- информационный шум;

ОС- окружающая среда.

Помимо основных компонентов, в схеме прослеживается ряд взаимодействий компонентов системы.

Такие взаимодействия формируют подпроцессы и линии в инновационном процессе:

[СЦПИЭФР]ИПОС- линия инновационной деятельности

[СЦПИСИЭФР]ИПОС- линия социальной инновации

[СЦПИТТИЭФР]ИПОС- линия технологической инновации

[СЦПИООИЭФР]ИПОС- линия организационной инновации

[СЦПИПРПриЭФР]ИПОС- линия продуктовой инновации

[СЦПИРМИЭФР]ИПОС- линия маркетинговой инновации

ЦПИЭФ- инновационный процесс

ЦПИСЭФ- процесс социальной инновации

ЦПИОЭФ- процесс организационной инновации

ЦПИПрЭФ- процесс продуктовой инновации

ЦПИРЭФ- процесс маркетинговой инновации

Каждый из компонентов, в свою очередь, формирует определенную среду, сферу деятельности на предприятии, неразрывно связанную с человеческой деятельностью, т.е. с социумом:

1. сфера потребления
2. сфера овещствления идей
3. инновационная сфера
4. технологическая сфера
5. организационная сфера
6. продуктовая сфера
7. маркетинговая сфера
8. сфера эффективности деятельности
9. производственная сфера

В данной схеме во главу угла ставится социум, так как люди, в связи с существующей концепцией социально-этического менеджмента, являются главной ценностью любого предприятия[1]. Современный этап развития экономики, экономика знаний, так же рождает понимание человека не как поставщика рабочей силы, субъекта труда, а как развивающейся единицы, объекта труда и научения[2]. Это означает, что любая инновация проходит через человека и изменяет, совершенствует его.

Инновационный процесс начинается с возникновения в процессе деятельности предприятия определен-

ных проблем, «узких мест», которые необходимо решать, либо постановки новых целей, которые необходимо достигнуть для повышения эффективности деятельности[3]. Для достижения поставленной цели на предприятии осуществляется процесс планирования (краткосрочное - до 1 года, среднесрочное- до 3 лет, долгосрочное до 5-10 лет), разрабатывается дерево целей и прорабатываются возможные пути их достижения. Из альтернативных вариантов выбирается один, наиболее удачный, который и будет применяться. С точки зрения инноваций, именно на этом этапе должно быть принято решение о покупке либо самостоятельной разработке инноваций.

Внедрение инноваций на предприятии является самым дорогостоящим и трудоемким этапом инновационного процесса. Внедрение инноваций в любом случае осуществляется через социум, трудовой коллектив, так как этот процесс невозможен без людей. В вышеназванной схеме указан общий случай, когда инновации затрагивают все стороны деятельности предприятия: социум, технику и технологии, организацию, производство и рынок. Это ведет за собой одновременное внедрение всех видов инноваций: социальную, технологическую, организационную, производственную и маркетинговую. Однако, следует понимать, что зачастую инновационный процесс может затрагивать только социум и технологии, социум и маркетинг, социум и производство и т.д. Авторы считают важным заметить, что социальные инновации, т.е. изменения в сфере человеческой деятельности на предприятии в ходе инновационного процесса являются неизбежными, даже если изначально планируется внедрение инновации в любой другой области.

В процессе внедрения инноваций возникают инновационные шумы, которые снижают вероятность удачного внедрения инноваций. Авторы предлагают различать инновационные шумы двух видов: внешние и внутренние. Внешние инновационные шумы (или инновационные шумы, порожденные окружающей средой) – это неразвитость инновационной среды, пробелы в законодательстве, отсутствие налаженной цепочки партнерства бизнеса, ученых и власти. Внутренние инновационные шумы появляются в ходе функционирования предприятия, к ним можно отнести пробелы в организации управления и производства, информационные шумы, межличностные конфликты среди сотрудников и т.д. В любом случае наличие инновационных шумов снизит эффективность внедрения инноваций. Наличие инновационного шума увеличивает вероятность несоответствия Цели и Результата.

Любой инновационный процесс должен нести в себе повышение эффективности деятельности предприятия, в противном случае инновацию не стали бы внедрять[4]. Расчет ожидаемой эффективности произойдет еще на этапе планирования инновационной деятельности. Чем меньше возникнет инновационных шумов, тем более эффективной будет деятельность предприятия после внедрения инноваций любого рода. Информационный пояс, опутывающий предприятие, при грамотном построении информационной системы будет способствовать быстрому и беспрепятственному ходу инновационного процесса. Недостатки в информационном поясе (по аналогии с инновациями, называемые информационными шумами) снизят эффективность внедрения инноваций либо существенно замедлят ход этого процесса.

На конечном этапе инновационного процесса (этап достижения конечного результата) появляется возможность сопоставить первоначальную цель и достигнутый результат с учетом полученного повышения эффективности.

Предложенная универсальная схема инновационного процесса построена на синергетическом и содержательном подходах. Синергетика проявляется во взаимосвязи всех компонентов данной схемы друг с другом. Такой подход дает одно неоспоримое преимущество: позволяет говорить о синергетическом эффекте, т.е. об улучшении самой системы компонентов, в разы превосходящем сумму улучшений компонентов системы. Содержательный подход базируется на изучении каждого внутреннего компонента инновационного процесса, его существенных характеристик. Авторы ориентированы на постоянный выход за границы формы инновационного процесса, поиск его индивидуальных характеристик в каждом отдельно рассматриваемом примере, которые, тем не менее, согласовывались бы с общей универсальной схемой.

В заключение, следует отметить, что построение схем и моделей является хоть и ключевой, но трудоемкой работой в области теоретических изысканий. Как известно, лишь модели и схемы, заимствованные из природы, являются совершенными, т.е. удобными с точки зрения их применения на практике. Модели же, взятые из головы, всегда будут казаться надуманными и слишком сложными для восприятия.

Универсальная схема инновационного процесса, предложенная авторами, является ничем иным как позаимствованной схемой строения атома, перенесенной из физики и химии в экономику. Ядром атома в данном случае будет являться социум, как и указывалось выше, а электроны сопоставимы с различными сферами деятельности: производством, управлением, маркетингом. Такое построение схемы делает ее простой для восприятия при очевидной сложности ее компонентов и их взаимосвязей в системе.

The scheme of innovation process, as a complex social and economical system in which every component influences the others, is shown in the article. The scheme very well deals with a modern process methodology in the sphere of innovation, when its main characteristic features are synergy and eclecticism.

The key-words: *innovation, innovation process, socium, innovation noise, effect.*

Список литературы

1. Гапоненко А.Л. Управление знаниями/А.Л. Гапоненко. М.: ИПК госслужбы, 2001. 52 с.
2. Макаров В.Л. Контуры экономики знаний/В.Л. Макаров// Экономист. 2003, №3. С.3-15.
3. Голиченко О. Г. Российская инновационная система: проблемы развития/О.Г. Голиченко // ВЭ. 2004, №12. С. 16-35
4. Друкер П. Бизнес и инновации /П. Друкер. М.: Вильямс, 2007. 432 с.

Об авторах:

Горбов Н.М. – доктор экономических наук, профессор, заведующий Брянского государственного университета имени академика Петровского

Шаховская А.А. - аспирант Брянского государственного технического университета, dinik55@yandex.ru

УДК – 330

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ НА РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

С.Г. Дмитриев

В статье рассматриваются проблемы инновационной деятельности в период после мирового финансового кризиса, а также его позитивные и негативные последствия; анализируется исторический опыт осуществления инноваций во время Великой депрессии в США и спада в мировой экономике в 70-е гг. 20-го века; традиционная концепция конкуренции анализируется с учетом понятия «созидательного разрушения», развитого известным австрийским экономистом Йозефом Шумпетером.

Ключевые слова: инновационная деятельность, мировой финансовый кризис, созидательное разрушение.

*Кризисы являются поворотной точкой экономического развития.
Й. Шумпетер. Теория экономического развития [7, с. 398]*

Обострение конкурентной борьбы в сфере технологического и организационного перевооружения компаний, все больше испытывающих последствия глобализации в целом и последнего глобального финансового кризиса в частности, делает еще более актуальным вопрос об инновациях; для России проблема инноваций актуальна всегда.

Вынося слово «кризисный» в заголовок настоящей статьи автор этих строк отдавал себе отчет в том, что в последнее время более принято использовать словосочетание «посткризисный период». Тем не менее, несмотря на оживление мировой экономики, наблюдаемое с 2010 года, поводов для оптимизма немного. Тревожное ожидание решения вопроса об изменении «потолка» государственного долга США, равно как и само решение, показало, что никаких существенных изменений в мировой экономике не произошло, и мы по-прежнему пребываем в той же парадигме развития, которая и привела к мировому кризису 2008 – 2009 гг. Следовательно, посткризисный период довольно быстро превратился в предкризисный, а предсказать последствия предстоящего кризиса (равно как и сроки его наступления) пока никто не берется.

В периоды подобной неопределенности руководители компаний склонны приостанавливать инновационный процесс; уменьшается количество вновь регистрируемых предприятий, особенно в инновационной сфере, где риск традиционно более высок. Такая стратегия представляется вполне оправданной, поскольку «новые предприятия зачастую страдают значительно больше, чем старые. Это объясняется следующим: у старого предприятия есть своего рода амортизатор в виде квазиаренды, но прежде всего у него обычно имеются накопленные резервы. Оно обладает связями, которые обеспечивают ему определенную защиту. Нередко существенной поддержкой для него являются многолетние отношения с банками... И поэтому оно гораздо более жизнеспособно, чем новое предприятие, которое находится под строгим и недоверчивым контролем, не имеет резервов, а в лучшем случае – располагает лишь неиспользованными остатками кредитных средств... Поэтому влияние изменения всей конъюнктуры на новые предприятия может проявиться раньше и более явно, чем на старые. И поэтому оно значительно быстрее приводит к банкротству первых, чем последних...» [7, с. 417 – 418]

Однако такая стратегия представляется оправданной только на первый взгляд. Целесообразность подобного противочиклического подхода можно легко поставить под сомнение, особенно в сегодняшней ситуации, когда волатильность финансовых рынков (важнейший показатель нестабильности) достигла исторического максимума. Для этого необходимо обратиться к истории, ведь даже экономический спад необходимо использовать как отличный повод для пересмотра направлений инвестиций в инновационные разработки, именно кризис побуждает искать новые возможности для роста. «Можно привести немало примеров того, как в крайне нестабильной обстановке рождались поистине революционные инновации. Такие, как вывод на рынок беспроводного телефона компании AT&T в 1947 г. или в 1981 г. знаменитой модели персонального компьютера IBM PC 5150. Эти инновации были настолько важными для своего времени, что полностью изменили правила игры на рынке высоких технологий. Между тем и 1947-й, и 1981 годы в США были периодами спада. Компании могут сокращать или увеличивать вложения в инновации, исходя из тенденций перспектив конкретной категории продуктов или изменения конкурентной среды, но о полном прекращении инвестиций не должно быть и речи». [4]

Как бы это парадоксально ни звучало, но экономическая сущность процесса депрессии состоит в распространении – через механизм стремления к равновесию – технических достижений на все народное хозяйство. [7, с. 427]

Термин «депрессия» не случайно употреблен нами вместо слова «кризис»: недавний кризис на мировых финансовых рынках и его последствия для реального сектора экономики пробудили живой интерес к временам Великой депрессии. Этот период в истории действительно достоин самого пристального изучения, т.к. недавний кризис имеет много общего с Великой депрессией: банкротство банков, массовая продажа недвижимости из-за неспособности заемщиков расплатиться по кредитам, и, как следствие, нестабильность экономической ситуации во всем мире. [3]

Известно, что большинство компаний в 30-х годах прошлого века боялись инвестировать в инновации. Например, очень показательна динамика количества патентных заявок, которые можно использовать как индикатор количества ресурсов, направленных на инновации (см. рис. 1).

Например, в период с 1929 по 1937 г. в течение пяти лет наблюдался рост ВВП и в течение четырех лет – его сокращение. Динамика количества подаваемых патентных заявок следовала за трендом динамики ВВП с отставанием в один год: количество патентных заявок возрастало в течение каждого года, следующего за годом роста ВВП, и сокращалось в течение года, если в предыдущий год наблюдалось падение ВВП (исключение составили только два года – 1934-й и 1935-й). Теряя значительные капиталы в нестабильные годы Великой депрессии, многие компании регулярно меняли свой взгляд на окупаемость инвестиций в инновации.

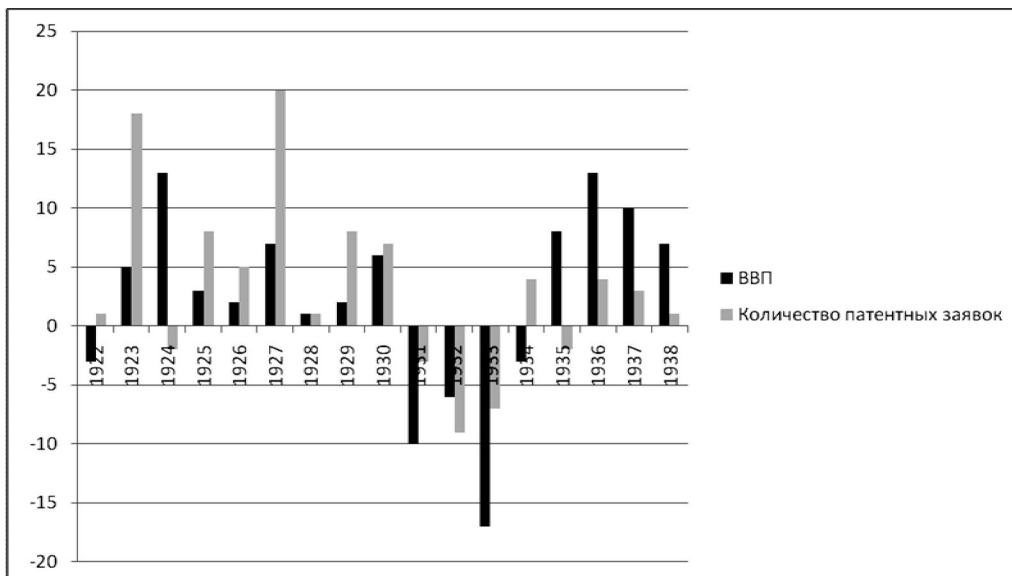


Рис. 1. Динамика количества патентных заявок в США (по компаниям, имевшим собственные научно-исследовательские лаборатории; данные приведены с отставанием от данных по ВВП на один год) [3]

Тем не менее, некоторые успешные компании решили не откладывать инвестиции в разработку инновационных технологий. Одной из них стала компания DuPont. Благоприятная конъюнктура рынка рабочей силы в сфере НИОКР и низкий уровень цен на сырье позволили компании удержать объем инвестиций в научные разработки на приемлемом уровне. Неопрен (синтетический каучук), об открытии которого компания DuPont официально объявила в 1931 г., стал одной из главных инноваций XX века. К 1939 г. неопреновые компоненты применялись при производстве каждого автомобиля и каждого самолета в Соединенных Штатах. [3]

Как показывают результаты исследования, проведенного компаний McKinsey в марте 2010 года, в котором приняли участие 532 представителя высшего руководства компаний со всего мира, по мере восстановления экономики после мирового кризиса приоритетность научно-исследовательской деятельности в стратегических планах развития компаний резко повысилась. 40% руководителей заявили, что в 2010 г. бюджет их компаний, выделенный на НИОКР, будет превышать или даже значительно превышать бюджет, выделенный на аналогичные цели в 2009 г. Кроме того, в 2010 г. вдвое больше участников опроса сообщили, что их компании планируют расширить деятельность в сфере НИОКР (44% по сравнению с 22% в 2009 году). [1]

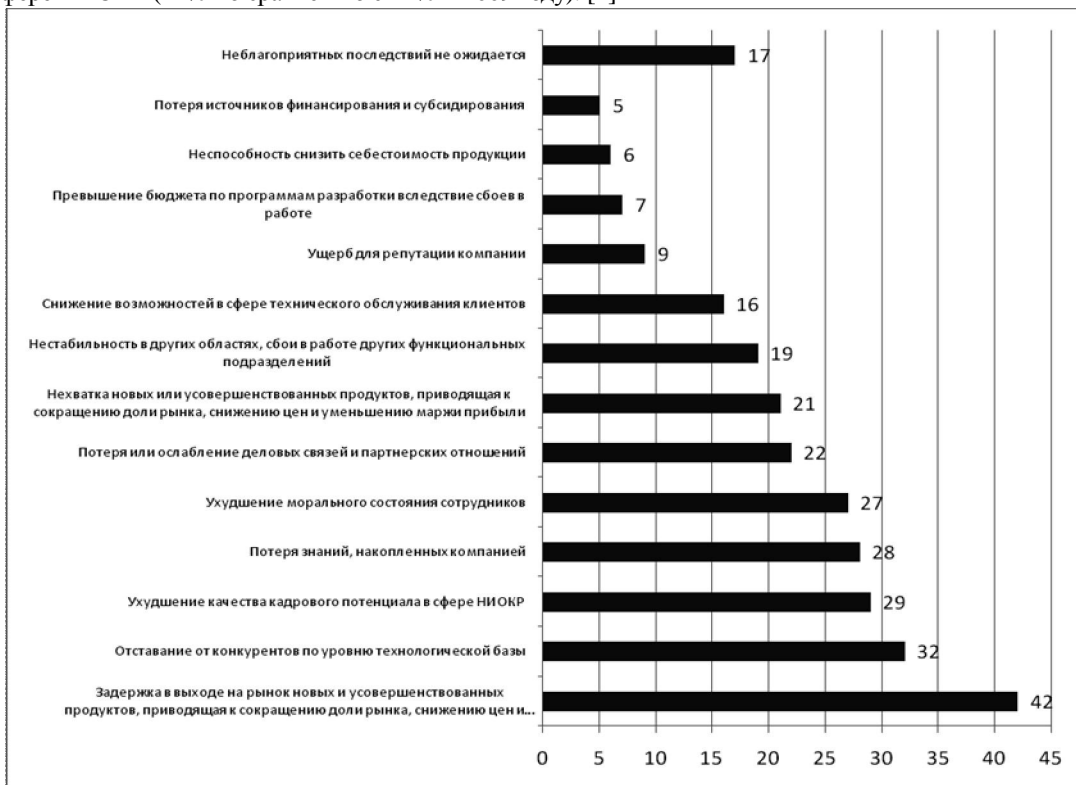


Рис. 2. Последствия мероприятий, которые ожидаются в течение ближайших 3 – 5 лет в результате мер по сокращению расходов на НИОКР в 2009 г. [1]

Многие респонденты утверждают, что в 2009 г. в их компаниях был проведен ряд преобразований, касающихся организационной модели подразделений НИОКР, их инфраструктуры и процессов, и в дальнейшем они рассчитывают сохранить преимущества, полученные в результате этих преобразований. Также руководители компаний намерены отказать от ограничений, которые были целесообразны во время кризиса, однако утратят актуальность в долгосрочной

перспективе. Тем не менее многие респонденты опасаются, что меры по сокращению затрат на НИОКР, принятые ими в 2009 г., будут иметь неблагоприятные последствия (см. рис. 2).

Компании, активно внедряющие инновации, создают более высокую добавленную стоимость. В 2007 г. компания McKinsey провела исследование Global Innovation Benchmarking Survey, посвященное сравнению эффективности инноваций в различных странах мира. В ходе исследования было опрошено 800 руководителей, чтобы установить, чем отличаются успешные компании и как им удается следовать принципу тотальных инноваций. Вывод: компании, эффективно внедряющие инновации, растут на 13 процентных пунктов быстрее, чем прочие, а объемы их прибыли превышают аналогичные показатели других компаний на 3 процентных пункта. [4]

Новейшая история доказывает, что компании, построенные «на века», тем самым заранее запрограммированы на неудачу и поражение. Условия бизнеса сегодня в большей степени, чем когда-либо, требуют нового мышления – дискретного взамен конвергентного. Выход из культурного тупика предполагает перенастройку системы корпоративного планирования и контроля.

Как известно, первый фондовый индекс рейтингового агентства Standard & Poor's был рассчитан в 1920-е гг. на основе акций 90 ведущих американских корпораций. Участники того списка оставались в нем в среднем на протяжении 65 лет. К 1998 г. ожидаемый срок пребывания в расширенном перечне S&P 500 снизился до 10 лет. Если эта тенденция сохранится, то можно предположить, что через четверть века не более трети нынешних крупнейших компаний останутся экономически влиятельными субъектами. [5]

Именно такой вывод сделали Ричард Фостер и Сара Каплан в своем бестселлере «Созидательное разрушение: почему компании, созданные на века, сдают свои позиции на рынке, и как провести их успешную трансформацию» [8]. Управление, нацеленное на выживание, отнюдь не гарантирует акционерам даже самых лучших и солидных фирм долгосрочной эффективности вложений. [5]

Если управленческая философия и действующие в компании процессы контроля базируются на тезисе о непрерывности корпоративного бытия, то начинают развиваться негативные процессы. Снижается способность фирмы к мобилизации сил «созидательного разрушения» - этот термин был введен Вернером Зомбартом в книге «Война и капитализм»; свое дальнейшее развитие термин получил в работе Йозефа Шумпетера «Капитализм, социализм и демократия» [6]; именно «созидательное разрушение» является по мнению последнего самой сущностью капитализма – и к проведению изменений, темпы и масштабы которых соответствуют сдвигам на рынках капиталов.

По мысли Й. Шумпетера, осознание важности «созидательного разрушения» приводит к необходимости переосмотра традиционной концепции конкуренции. [6] Для того чтобы наглядно продемонстрировать, какая стратегия ведет к радикальному изменению конкурентного ландшафта, можно составить матрицу стратегического игрового поля. Одна из ее осей показывает, «где» вести конкурентную борьбу, а вторая - «как» (рис. 3):

Где конкурировать	На всем рынке	Подражать лидерам рынка, анализируя их сильные стороны	Установить новые правила конкуренции для реализации своих уникальных преимуществ в отрасли в целом
	В отдельной рыночной нише (селективный подход)	Изменить сегментацию рынка и создать собственную нишу	Создать и реализовать уникальные преимущества в своей рыночной нише
		Прежняя игра – традиционные правила	Новая игра – новые правила
Как конкурировать			

Рис. 3. Стратегическое игровое поле [2]

Наиболее типичными являются стратегии, расположенные в довольно «безопасной» левой верхней части матрицы: это конкуренция в пределах прежней игры на всем рынке. Компания, которая реализует стратегию данного типа, должна подчиниться сформулированной лидером «трактовке» рынка и в точности воспроизвести как его функциональный подход к ведению бизнеса, так и сильные стороны. Такой имитатор редко превращается в лидера. Вторая категория – проницательные игроки, указанные в левой нижней части матрицы. Они ведут конкурентную борьбу по модели прежней игры в отдельной рыночной нише и, не пытаясь «перекроить рынок под себя», стремятся занять те его ниши, которые максимально соответствуют их сильным сторонам. Наиболее активные инноваторы стараются изменить сегментацию рынка, ориентируя определенные модели своих товаров или маркетинговую политику на группы потребителей, которые ранее не рассматривались как заслуживающие отдельного внимания.

В правой части матрицы указываются более рискованные стратегии – новой игры. Они используются реже, чем подходы, основанные на принципе прежней игры, однако сопряжены и с большими выгодами. Как и стратегии прежней игры, они могут быть сфокусированы на отдельном рыночном сегменте или на рынке в целом (что показано на вертикальной оси матрицы). Самый рискованный вид стратегии - «новая игра на всем рынке». Вместе с тем в случае успеха данная стратегия принесет и наиболее существенные плоды. [2]

Большинство руководства успешных компаний обычно пребывает в уверенности, что завтрашний день будет более или менее похожим на день сегодняшний; значительные изменения маловероятны и не поддаются точному прогнозу, сдвиги обычно происходят медленно, поэтому их фирмам следует сосредоточить усилия на повышении эффективности текущих операций. Однако когда наступает время перемен, они происходят стремительно. И, в конечном счете, конкурентные преимущества получают те участники рынка, которые займут атакующую позицию в инновационной войне; как бы ни был высок риск нововведений, неспособность к их осуществлению порождает еще больший риск.

Здесь нам уместно вернуться к эпиграфу данной статьи: кризисы являются поворотной точкой экономического развития. Деструктивные явления, им сопутствующие, не должны заслонять важного аспекта: уничтожая то, что изжило себя, кризисы способствуют созидательному разрушению, т.е. процессу, который непрерывно реконструирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую структуру и создавая новую. Как показывает история, для компаний, у которых есть деньги и смелые идеи, кризис, во время которого происходит исчезновение неэффективно работающих компаний, высвобождение капитала для новых отраслей за счет отмирания нежизнеспособных секторов, приток высококвалифицированной рабочей силы к более сильным игрокам рынка, открывает огромные стратегические возможности, реализовать которые невозможно без инноваций.

The article deals with the problems of innovation in the aftermath of the global financial crisis, as well as its positive and negative consequences, examines the historical experience of the implementation of innovations during the Great Depression in the U.S. and slowdown in the global economy in the 70s. 20th century, the traditional concept of competition is analyzed, taking into account the concept of "creative destruction", developed by famous Austrian economist Joseph Schumpeter.

The key words: *innovation, global financial crisis, creative destruction.*

Список литературы:

1. Барретт К., Муссо К., Падхи А. НИОКР после кризиса // The McKinsey Quarterly. 2010, апрель (http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue21/11_0210.aspx?tid=24)
2. Койн К., Буарон Р., Фостер Р., Бхайд А. Как превзойти конкурентов // The McKinsey Quarterly. 2000. № 3 (http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue01/04_0102.aspx?tid=24)
3. Николас Т. Инновации в кризис: уроки прошлого // The McKinsey Quarterly. 2008, декабрь (http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue21/03_0210.aspx?tid=8)
4. Рот Э. Инновации – путь к повышению эффективности // The McKinsey Quarterly. 2010. № 21 (http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue21/04_0210.aspx?tid=24)
5. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение // The McKinsey Quarterly. 2001. № 3 (http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue02/03_0202.aspx?tid=24)
6. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М. Экономика, 1995.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008.
8. Richard Foster, Sarah Kaplan. Creative Destruction: Why Companies That Are Built to Last Underperform the Market – and How to Successfully Transform Them. New York: Currency/Doubleday, 2001.

Об авторе:

Дмитриев С. Г. – аудитор ООО «БТИ-АУДИТ», соискатель, ihtis69@gmail.com.

УДК – 330.34:336.77

О РОЛИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

И.И. Зайцев

В статье рассмотрены проблемы финансирования инноваций. Проведено исследование взаимосвязи уровня развития банковских систем и уровня инновационного развития российских регионов. Результаты показали безразличность уровня инновационного развития регионов к институциональным количественным характеристикам банковских систем. В то же время, операции банков имеют статистически существенную взаимосвязь с уровнем инновационного развития регионов. Рассмотрены некоторые аспекты участия банков в венчурном бизнесе.

Ключевые слова: *инновации, финансирование, банковская система, венчурный капитал*

Вопросы становления инновационной экономики требуют решения множества важных проблем. И, пожалуй, одной из главных является развитие механизма финансирования инноваций и адаптация существующей финансовой системы под требования инновационного развития. Однако, несмотря на кажущуюся тривиальность и однозначность рассуждений о необходимости развития финансового механизма в направлении поддержки инноваций, даже в теоретическом плане пока не достигнуто единого понимания того, как развитие финансовой системы влияет на инновации. Действительно, трудно оспаривать способность финансовой системы аккумулировать и направлять средства на проекты с высокой нормой доходности [1-4]. Влияние развития финансовой системы на развитие реального сектора исследовано во многих научных работах, и в целом эмпирические данные свидетельствуют о позитивном влиянии развития финансового сектора на экономический рост. Однако влияние степени развития финансового сектора на совокупный объем инвестиций и инноваций является дискуссионным вопросом [5-8]. Мы также до сих пор не знаем конкретный механизм влияния развития финансовой (и в частности банковской) системы на темпы научно-технического прогресса. Так, Р. Кинг и Р. Ливайн подчеркивают, что роль финансовых посредников состоит в выборе предпринимателей с наилучшими шансами на внедрение инноваций, это и является ключевым механизмом, влияющим на рост ВВП [5, 6].

Также существует мнение, что развитие финансовых посредников приводит к снижению их расходов на получение информации и позволяет лучше оценить, отобрать и провести мониторинг инвестиционных проектов. Как результат – растет эффективность распределения ресурсов и появляются предпосылки для расширения роста [1].

Попытаемся проанализировать влияние развития финансовой системы России на развитие инноваций. На самом деле, поскольку в российской финансовой системе основную роль играют банки, а фондовые рынки занимают весьма ограниченное место в обеспечении внешнего финансирования компаний, то мы будем гово-

речь о роли банков в стимулировании инновационной деятельности, а не всей финансовой системы. Конечно, мы не первые, кто пытается исследовать последствия изменений в банковской системе для инноваций и инвестиций на региональном уровне [9, 10, 11].

Исследование базировалось на региональных данных (83 субъекта РФ) за период с 2004 по 2009 год. Анализ проводился как за каждый год с 2004 по 2009 гг., так и по средним значениям показателей за исследуемый период. Также был проведен анализ по Федеральным округам. В целом, такие вариации, как правило, не меняли общих выводов, поэтому далее будем основываться на наиболее представительных результатах анализа, которые получились по средним значениям показателей за период с 2004 по 2009 год.

Для исследования была использована официальная статистика о региональном развитии инноваций, науки и банковского сектора. В частности, взяли следующие показатели (таблица 1).

Как видно из таблицы, намеренно ушли от количественных показателей (например, количество инновационных предприятий или количество филиалов в регионах), чтобы свести к минимуму вероятность получения ложных регрессий. Это потребовало произвести с исходными данными некоторые манипуляции, в результате чего были получены такие синтетические показатели, как число банков и филиалов региональных и иногородних банков на 10 000 человек (*bank_PPP*) или отношение объема выданных кредитов юридическим лицам в регионе к ВРП региона (*loans_GRP*).

Таблица 1

Описание исходных данных для анализа влияния развития банковской системы на развитие инновационной деятельности в регионах России

Показатель	Словное обозначение	Источник информации	Единицы измерения
Среднегодовой ВРП на душу населения	<i>GRP_PPP</i>	Федеральная служба государственной статистики – Центральная база статистических данных	тыс. руб /чел
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций	<i>inn_good</i>	Федеральная служба государственной статистики – Центральная база статистических данных	%
Отношение внутренних текущих затрат на исследования и разработки к ВРП	<i>inn_exp</i>	Федеральная служба государственной статистики – Центральная база статистических данных	%
Удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации	<i>comp_tech_inn</i>	Федеральная служба государственной статистики – Центральная база статистических данных	%
Удельный вес предприятий, осуществляющих организационные инновации	<i>comp_org_inn</i>	Федеральная служба государственной статистики – Центральная база статистических данных	%
Число банков и филиалов региональных и иногородних банков на 10 000 человек	<i>bank_PPP</i>	Банк России – Бюллетень банковской статистики. Региональное приложение	ед./чел.
Отношение объема выданных кредитов юридическим лицам в регионе к ВРП региона	<i>loans_GRP</i>	Банк России – Бюллетень банковской статистики. Региональное приложение	%

Надо отметить, что регионы России имеют значительную дифференциацию, как по развитию банковской системы, так и по инновационному развитию. Это позволяет нам более точно исследовать по пространственной выборке влияние развития банковской системы по регионам на уровень инновационности региональных экономик. Надо отметить, что в процессе исследования влияния развития банков на уровень инновационности регионов было получено множество дополнительных результатов. В частности, при изучении «других» факторов инновационного развития была оценена взаимосвязь уровня инновационного развития и размера ВРП на душу населения, который, по существу, может считаться показателем уровня экономического развития региона. Результат оказался неожиданным – инновационность российских регионов никак не связана с уровнем ВРП на душу населения (рисунок 1). Тем убедительнее становятся результаты нашего исследования влияния: развития банковской системы на уровень инновационного развития, ведь мы не можем сказать, что высокий уровень экономического развития (а как правило, в таких регионах и банковские системы более развиты) является фактором инновационного развития, то есть в анализе снижается вероятность получения ложных взаимосвязей.

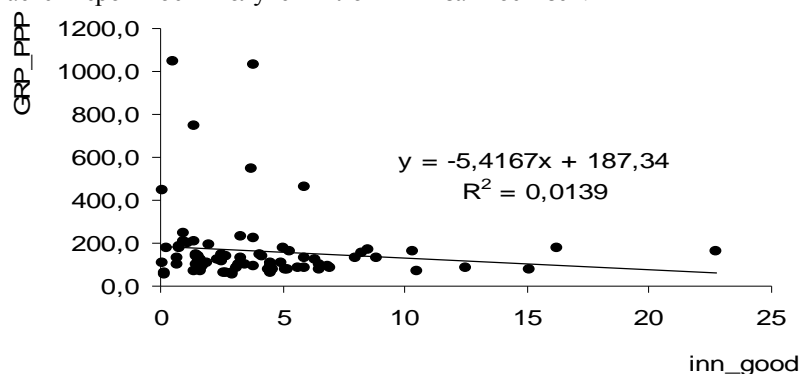


Рисунок 1 – Распределение регионов России по удельному весу инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров и ВРП на душу населения

Итак, сначала было проанализировано влияние институциональных характеристик банковских систем регионов на показатели уровня развития инноваций в регионах. Взаимосвязь насыщенности регионов банками и их филиалами (отражаемой количеством банков и филиалов на 10 000 человек – *bank_PPP*) с инновационностью регионов (показатели *inn_good*, *inn_exp*, *comp_tech_inn*, *comp_org_inn*) по пространственным выборкам для каждого года исследуемого периода (2004 – 2009 гг.) оказалась незначимой. В таблице 2 приводятся результаты модельных расчетов по средним значениям показателей за период с 2004 по 2009 год.

Таблица 2

Параметры эконометрических моделей взаимосвязи насыщенности регионов банками и их филиалами (*bank_PPP*) с инновационностью регионов (*inn_good*, *inn_exp*, *comp_tech_inn*, *comp_org_inn*)

Параметры модели	Нестандартизированные коэффициенты		<i>t</i> -статистика	Уровень значимости	<i>R</i> ²
	<i>a</i>	Ст. ошибка			
Модель вида: $inn_good = a_0 + a_1 * bank_PPP$					
<i>a</i> ₀	4,44	0,88	5,05	0,00	0,002
<i>a</i> ₁	-0,92	2,32	-0,4	0,69	
Модель вида: $inn_exp = a_0 + a_1 * bank_PPP$					
<i>a</i> ₀	0,64	0,19	3,37	0,00	0,007
<i>a</i> ₁	0,37	0,51	0,74	0,46	
Модель вида: $comp_tech_inn = a_0 + a_1 * bank_PPP$					
<i>a</i> ₀	6,99	0,77	9,11	0,00	0,000
<i>a</i> ₁	0,31	2,18	0,14	0,89	
Модель вида: $comp_org_inn = a_0 + a_1 * bank_PPP$					
<i>a</i> ₀	17,74	1,46	12,18	0,00	0,008
<i>a</i> ₁	3,18	3,86	0,82	0,41	

Как видно из таблицы, ни одна модель не имеет значимых коэффициентов при переменных, а коэффициенты детерминации имеют слишком низкие значения.

Мы также исследовали наличие взаимосвязи институционального развития **региональных (местных) банков** с уровнем инновационного развития регионов, то есть использовались данные только по кредитным организациям соответствующего региона (возможно региональные банки более расположены поддерживать инновационные разработки родного региона, чем иногородние). Однако в результате были получены результаты об отсутствии значимой связи, аналогичные предыдущим.

Таким образом, институциональные характеристики банковских систем регионов практически не влияют на инновационное развитие регионов. Во всяком случае, линейная взаимосвязь отсутствует. Возможно механизм этой взаимосвязи сложнее. Так, на рисунке 2 представлен график распределения наблюдений по средним значениям показателей *bank_PPP* и *inn_good* за исследуемый период времени.

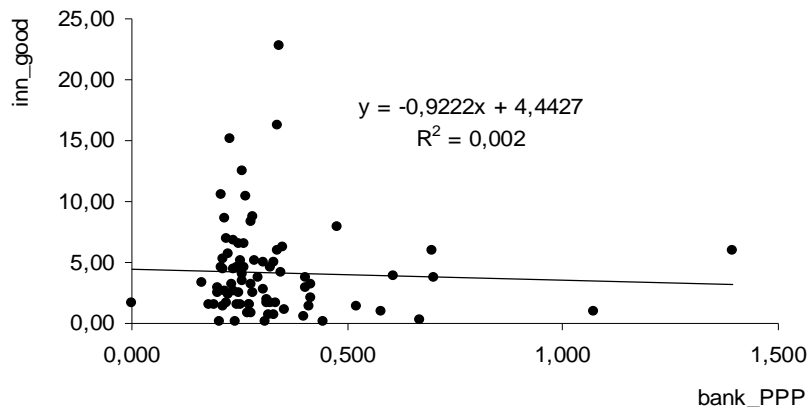


Рисунок 2 – Распределение регионов России по насыщенности регионов банками их филиалами и удельному весу инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров

Графики аналогичного вида получились по всем представленным в таблице 2 моделям. Например, видно, что наиболее инновационные регионы (в данном случае – по доле инновационной продукции) имеют плотность банковской системы на 10 000 человек около 0,3. Возможно, при дополнительном исследовании можно показать, что этот уровень является оптимальным. Однако, не имея дополнительных доказательств этого, мы можем точно сказать, что тезис «чем больше – тем лучше» не подтверждается в отношении плотности банковской сети с позиции повышения уровня инновационного развития регионов.

Очевидно, что механизм влияния развития банков на инновации должен сильнее проявляться через осуществляемое банками кредитование. Поэтому на втором этапе нашего исследования был проведен анализ влияния степени развития банковского кредита в регионе на характеристики инновационного развития. В качестве показателя доступности (или развития) банковского кредита было выбрано отношение объема выданных кредитов юридическим лицам в регионе к валовому региональному продукту (*loans_GRP*). В таблице 3 приводятся результаты модельных расчетов по средним значениям показателей за период с 2004 по 2009 год.

Таблица 3

**Параметры эконометрических моделей взаимосвязи развития банковского кредита
(*loans_GRP*) с инновационностью регионов (*inn_good*, *inn_exp*, *comp_tech_inn*, *comp_org_inn*)**

Параметры модели	Нестандартизированные коэффициенты		t-статистика	Уровень значимости	R ²
	a	Ст. ошибка			
Модель вида: $inn_good = a_0 + a_1 * loans_GRP$					
<i>a</i> ₀	1,80	0,88	2,05	0,04	0,112
<i>a</i> ₁	0,09	0,03	3,09	0,00	
Модель вида: $inn_exp = a_0 + a_1 * loans_GRP$					
<i>a</i> ₀	0,18	0,18	1,00	0,32	0,147
<i>a</i> ₁	0,03	0,01	3,72	0,00	
Модель вида: $comp_tech_inn = a_0 + a_1 * loans_GRP$					
<i>a</i> ₀	5,41	0,64	8,40	0,00	0,105
<i>a</i> ₁	0,07	0,02	2,97	0,00	
Модель вида: $comp_org_inn = a_0 + a_1 * loans_GRP$					
<i>a</i> ₀	16,68	1,41	11,82	0,00	0,038
<i>a</i> ₁	0,13	0,07	1,77	0,08	

Полученные результаты показали, что все модели являются статистически значимыми. Только два коэффициента не проходят проверку на уровень погрешности в 5% (причем несостоятельность свободного коэффициента второй модели вовсе не умаляет значимость взаимосвязи между переменными). Наиболее тесная связь наблюдается между развитием банковского кредита и долей затрат на исследование и разработки в ВРП региона (вторая модель). Это вполне вписывается в логику целевого использования банковских кредитов. Таким образом, мы показали, что более важно для инновационного развития не само присутствие (количество), а деятельность банков, отражаемая в их операциях.

На самом деле роль банков в развитии инноваций сводится не только к кредитованию инновационных компаний. Существуют и другие, возможно, более действенные механизмы влияния банков на развитие инноваций. Например, многие страны, в том числе Россия, стремятся развивать рынок венчурного капитала. И поскольку банки являются доминирующими финансовыми учреждениями в большинстве стран [12], возникает естественное желание полагаться именно на них для выполнения этой задачи [13]. Исключением, пожалуй, стали США, поскольку на американском рынке венчурного капитала в значительной степени доминируют независимые небанковские венчурные фирмы. В то же время, многие американские банки пользуются «лазейками» в законе Гласса-Стигалла для обеспечения своего активного присутствия на рынке венчурного капитала.

В условиях российской действительности весьма важным является выявление возможностей и границ присутствия банков на рынке венчурного капитала, но для этого необходимо определить, чем же банки, выступая в этом качестве, отличаются от независимых венчурных компаний. Наиболее весомым различием между банком и независимой венчурной компанией является то, что для банка венчурный бизнес никогда не станет основным, поскольку для банка важнее осуществление кредитных операций. Однако, в этом как раз и состоит преимущество банков на рынке венчурного капитала: они могут развивать венчурные инвестиции с целью последующего привлечения компаний на классическое банковское обслуживание, в том числе на кредитование.

Роль банков в качестве венчурных инвесторов была наиболее подробно изучена Т. Хельманом [14]. Он показал, что стратегические инвесторы, в том числе банки, нацелены на компании, которые в последующем можно привлечь на банковское обслуживание. Таким образом, банки извлекают синергетический эффект из объединения венчурного и банковского бизнеса, получая преимущества перед венчурными компаниями. Подобное поведение банков было доказано и на основе данных по отдельным предприятиям [15]. По компаниям, в которые были осуществлены венчурные инвестиции банками, в последующем наблюдался больший прирост кредитования в отличие от компаний, получавших венчурный капитал от профессиональных венчурных фирм.

Таким образом, проанализировано влияние развития банковской системы на уровень развития инноваций через кредитный механизм. Однако роль российских банков на рынке финансирования инноваций в перспективе может быть расширена через их активное включение в венчурный бизнес, что позволит банкам также расширить основные банковские операции.

The paper considers the problem of financing innovation. A study on the relationship level of development of banking systems and the level of innovative development of Russian regions. The results showed indifference level of innovative development of the regions to institutional quantitative characteristics of banking systems. At the same time, the operations of banks have a statistically significant correlation with the level of innovation for regional development. Some aspects of banks' participation in the venture business considered.

The key words: innovation, finance, banking, venture capital

Список литературы

1. Greenwood, J., Jovanovic, B., 1990. Financial development, growth, and the distribution of income. *Journal of Political Economy* 98, 1076-1107.
2. Bencivenga, V., Smith, B., 1991. Financial intermediation and endogenous growth. *Review of Economic Studies* 58, 195-209.
3. Saint-Paul, G., 1992. Technological choice, financial markets and economic development. *European Economic Review* 36, 763-781.
4. Beck, T., Levine, R., Loayza, N., 2000. Finance and the sources of growth. *Journal of Financial Economics* 58, 261-300.

5. King, R., Levine, R., 1993a. Finance, entrepreneurship and growth: Theory and evidence. *Journal of Monetary Economics* 32, 513-542.
6. King, R., Levine, R., 1993b. Finance and growth: Schumpeter might be right. *Quarterly Journal of Economics* 108, 717-737.
7. Guiso, L., Jappelli, T., Padula, M., Pagano, M., 2004. Financial market integration and economic growth in the EU. *Economic Policy* 40, 523-577.
8. Bekaert, G., Harvey, C., Lundblad, C., 2005. Does financial liberalization spur growth?. *Journal of Financial Economics* 77, 3-55.
9. Petersen M., Rajan, R., 1995. The effect of credit market competition on lending relationships. *Quarterly Journal of Economics* 110, 407-443.
10. Angelini P., Cetorelli, N., 2003. Bank competition and regulatory reform: The case of the Italian banking system. *Journal of Money, Credit and Banking* 35, 663-684.
11. Benfratello L., Schiantarelli F, Sembenelli A., 2008 Banks and innovation: microeconomic evidence on Italian firms. *Journal of Financial Economics* 90, 197-217.
12. Allen, F., and Gale D., 2000, *Comparing Financial Systems* MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
13. Becker, R., and T. Hellmann, 2003, «The Genesis of Venture Capital: Lessons from the German Experience», forthcoming in *Venture Capital, Entrepreneurship, and Public Policy* ed. by C.Keuschnigg and V.Kannianen, MIT Press.
14. Hellmann, T., 2002 «A Theory of Strategic Venture Investing» *Journal of Financial Economics*, Vol. 64, 2.
15. Hellmann T., Lindsey L., Puri M., 2008. Building Relationships Early: Banks in Venture Capital. *Review of Financial Studies* 21, 513-541.

Об авторе

Зайцев И.И. – кандидат экономических наук, старший преподаватель ГОУ ВПО «Всероссийский заочный финансово-экономический институт», филиал в г. Брянске, iv_zaicev@mail.ru

УДК – 338.1

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

И.С. Ивакина

В статье раскрыта сущность государственной инновационной политики агропромышленного комплекса. Определены цель и задачи данной политики, основные направления и принципы ее реализации. Рассмотрены важные методы и формы государственной поддержки инновационной деятельности агропромышленного комплекса. Рассмотрены проблемы и перспективы развития инновационной политики в аграрном секторе Брянской области.

Ключевые слова: инновационная деятельность, государственная инновационная политика, методы реализации, государственная поддержка, региональная программа.

В последние годы одним из важных направлений социально-экономического политики государства является развитие национальной экономики и придание ей инновационного характера.

Аграрный сектор не является исключением. Решающая роль в использовании инноваций в агропромышленном комплексе принадлежит государству, так как эта деятельность требует больших финансовых затрат.

Ответственность за реализацию научно-технической политики и формирование инновационной деятельности, в том числе и агропромышленном комплексе, несет Министерство образования и науки Российской Федерации. Созданием благоприятного климата на территории всей страны занимается Правительство Российской Федерации.

Таким образом, государственная инновационная политика в агропромышленном комплексе – это совокупность мероприятий по поводу разработки, внедрению и использованию инновационных процессов в отрасли, что способствует ускорению научно-технического развития агропромышленного комплекса.

Инновационная государственная политика направлена на ближайшую и более отдаленную перспективу. Основными ее направлениями являются: развитие научно-технической деятельности, материально-техническое обеспечение отрасли; совершенствование экономических и земельных отношений; соблюдение экологических условий; рациональное производство продукции; оптимизация структуры управления; осуществление социальной политики, способствующей созданию достойного уровня жизни на селе.

Реализуя данные направления развития агропромышленного комплекса, Россия сможет не только восстановить сельскохозяйственное производство и обеспечить продовольственную безопасность страны, но и выйти на мировой рынок в качестве экспортера сельскохозяйственной продукции.

Основными задачами государства в развитии аграрного сектора экономики на сегодняшний день являются: создание научно-технического потенциала для технического и технологического перевооружения агропромышленного комплекса.

Государственная инновационная политика в агропромышленном комплексе разрабатывается Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и утверждается Правительством России.

Концепция инновационной политики определяет цель, задачи, основные направления ее реализации.

Цель инновационной политики – разработка и применение научных знаний и достижений в переоснащении агропромышленного комплекса, формирование аграрной отрасли нового типа.

Для того чтобы достичь поставленной цели необходимо соединить агропромышленный комплекс с наукой и созданием инноваций, суметь освоить изобретение в производстве, а также постоянно совершенствовать инновационный процесс на всех уровнях управления.

Основными направлениями реализации инновационной политики государством являются:

- создание нормативно-правовой базы, обеспечивающей функционирование инновационного процесса, поощрение предприятий, которые его используют;
- защита объектов интеллектуальной собственности и введение их в оборот;
- функционирование единой научно-технической политики государства на основании которой будет формироваться инновационная система в агропромышленном комплексе;
- содействие развитию аграрной науки, помощь в проведении фундаментальных и прикладных исследований;
- ускоренное применение достижений науки, техники, технологий и передового опыта в производстве сельскохозяйственной продукции;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса, подготовки и переподготовки кадров;
- развитие информационно-консультационной деятельности;
- финансовая поддержка возможности заниматься инновационной деятельностью сельскохозяйственным товаропроизводителям, потерявшим платежеспособность;
- совершенствование конкурсного отбора и экспертизы для инновационных проектов с целью их реализации в агропромышленном комплексе;
- формирование экономического механизма управления и стимулирования инновационных процессов в агропромышленном комплексе на всех уровнях;
- развитие предпринимательства в инновационной сфере;
- подготовка и переподготовка кадров для работы в новых условиях;
- развитие международного сотрудничества при организации инновационной деятельности в агропромышленном комплексе.

Для осуществления всех направлений, необходимо соблюдать следующие основные принципы:

- признание приоритета инновационных процессов как основы эффективного функционирования агропромышленного комплекса на всех уровнях;
- научная обоснованность всех решений и действий по развитию и реализации инновационной деятельности в агропромышленном комплексе;
- интеграция научной, научно-технической и образовательной деятельности в ходе развития инновационных процессов в агропромышленном комплексе;
- развитие инновационных процессов в отрасли и как результат высокая эффективность производства. [2]

Для успешной реализации мероприятий, связанных с инновационной деятельностью, необходимо преобразовывать, постоянно развивать производство, учитывая особенности агропромышленного комплекса.

Инновационная политика реализуется с помощью методов, которые могут быть самыми разными, но их совокупность преследует одну цель – создание наиболее благоприятных условий для эффективной инновационной деятельности с учетом охвата всех стадий – от создания инноваций до их освоения в агропромышленном комплексе.

Классификационных подходов к систематизации методов реализации инновационной политики достаточно много, но, на наш взгляд, наиболее практически значим функциональный признак, согласно которому выделяют организационные, экономические, правовые и социально-психологические методы.

К организационным методам относятся создание организационно-управляемой инновационной системы, в которой каждый элемент будет наделен специальными функциями, внутренними и внешними связями и станет осуществлять свою деятельность в соответствии с общими целями и задачами всей системы.

Особое место в инновационной политике занимает информационно-консультационная служба агропромышленного комплекса.

В условиях рыночной экономики особое место занимают экономические методы реализации инновационной политики: это финансирование проектов со стороны государства, привлечение инвестиций в инновационные проекты, развитие предпринимательства и коммерциализация инновационных проектов.

Развитие инновационной политики невозможно без разработки и принятия законов и нормативно-правовых актов, регламентирующих инновационную деятельность в агропромышленном комплексе. Нормативно-правовые документы определяют отношение государства к развитию инноваций в отрасли, ответственность предприятий и организаций, прописывают меры и направления государственной поддержки по созданию благоприятных условий для создания инновационной среды.

Социально-психологические методы основываются на понимании обществом значимости инновационных процессов как одного из важнейших факторов эффективного развития отрасли. Поэтому необходимо, чтобы общество проявляло интерес к инновациям, а особенно сельскохозяйственные товаропроизводители, чему будут способствовать четкая информация, пропаганда достижений как отечественной, так и мировой науки и передового опыта.

Государственную поддержку инновационной деятельности в агропромышленном комплексе можно условно разделить на три вида (рисунок 1). [3]

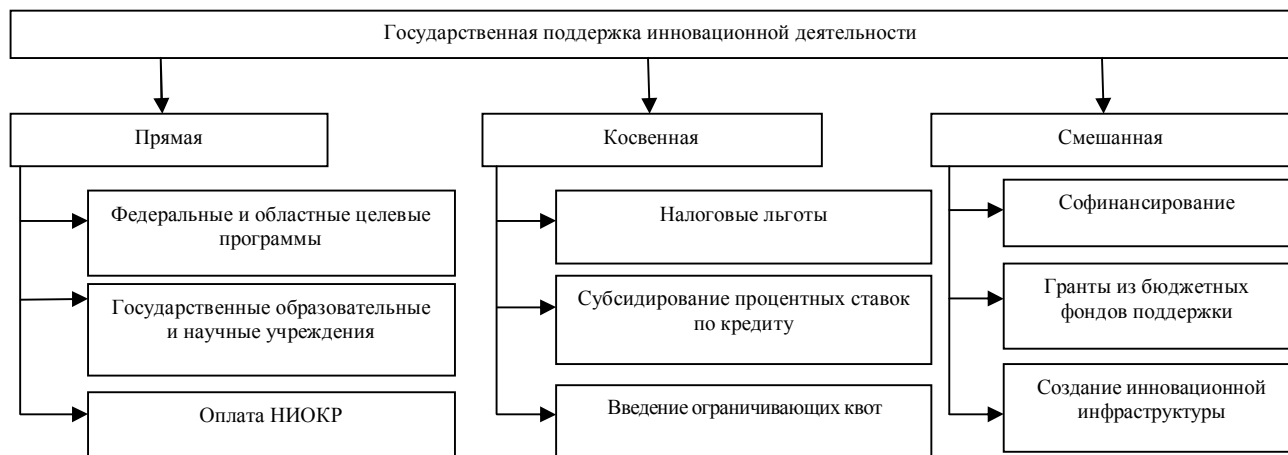


Рис. 1 – Формы государственной поддержки инновационной деятельности в Российской Федерации

Прямая государственная поддержка инновационной деятельности в агропромышленном комплексе заключается в формировании бюджетов всех уровней, где закладываются денежные средства на различные целевые программы, финансируются образовательные и научные учреждения, дополнительно поощряются путем компенсации части затрат на приобретение новых технологий, материальных ресурсов и энергоносителей, оплачиваются НИОКР.

Перспективной формой поддержки инновационных предприятий может стать полное или частичное финансирование их участия в выставках или ярмарках технологий, в том числе международных. Участие в них послужит источником создания новых разработок, а также налаживания новых каналов сбыта продукции.

К косвенной поддержке инновационной деятельности относятся льготы по налогам, уплачиваемым в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации согласно федеральным законам и налоговому кодексу.

Еще одним видом косвенной поддержки государства является субсидирование процентных ставок по кредитам, полученным в российских кредитных учреждениях. Этот вид поддержки наиболее распространен в регионах.

Важным моментом является искусственное сдерживание проникновения на российский рынок инновационных и наукоемких зарубежных машин и технологий, которое достигается путем введения ограничивающих квот и таможенных пошлин.

Смешанная государственная поддержка проявляется в финансировании грантов на инновационную деятельность из бюджета, а также привлечении дополнительных источников финансирования.

Одним из главных механизмов поддержки инновационной деятельности в агропромышленном комплексе является создание рынка инноваций, который будет обеспечивать: получение государственных заказов, выдачу льготных государственных кредитов и других средств бюджетной поддержки; оплату научных исследований; повышение инновационной активности ученых.

При создании общегосударственной системы поддержки инновационной деятельности агропромышленного комплекса учитываются региональные особенности различных территорий, что находит отражение в региональной программе инновационной деятельности отрасли.

Разработка региональной программы по проведению инновационной политики является весьма актуальной, так как каждый регион обладает неповторимым сочетанием природных, исторических, экономических, этнических и социальных условий.

Одним из приоритетных направлений развития Брянской области является переход ее экономики на инновационный путь развития. Для повышения инновационной активности региона и поддержания положительной динамики в сфере инновационного развития на территории области с 2007 года осуществляется инновационная политика, в том числе в агропромышленном комплексе.

Область расположена в западной части Восточно-Европейской равнины. Площадь территории 34,9 тыс. км.² из них 54% - сельскохозяйственные угодья. Рельеф местности слабоволнистый, территория области относится к зоне умеренного увлажнения. Брянская область является приграничной зоной. Она граничит с Могилевской и Гомельской областями Республики Беларусь, Черниговской и Сумской областями Украины, а также Курской, Орловской, Калужской и Смоленской областями. Все эти предпосылки являются положительными для успешной реализации инновационной политики в агропромышленном комплексе. [1]

Федеральное законодательство предоставляет региональным властям мощные инструменты поддержки, стимулирования и регулирования инновационной деятельности на местах. Так, Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации отнес право принятия законов и иных нормативно-правовых актов субъектов Российской Федерации об осуществлении деятельности указанных органов в научной и (или) научно-технической сферах, а также принятия и реализации научных, научно-технических инновационных программ и проектов субъектов Российской Федерации (ст.12). Согласно ст.5 упомянутого закона, органам государственной власти субъектов Российской Федерации дано право финансировать региональные научные, научно-технические и инновационные программы и проекты.

Большое значение для развития инновационной деятельности в агропромышленном комплексе имеет

привлечение в сектор инвестиций, что возможно при предоставлении льготных условий налогообложения, гарантии инвесторов и законодательной защиты инвестиций. Государство может этому способствовать путем снижения процентной ставки субсидий, создания системы страхования инновационно-инвестиционного вида деятельности, что позволит привлечь дополнительный объем инвестиций.

Для создания высококачественных товаров необходимо применение нового оборудования и высоких технологий, поэтому нужно не только создавать, но и внедрять в производство научные достижения и разработки. Это позволит производимой продукции быть не только востребованной на внутреннем рынке, но и конкурентоспособной на мировом. Максимальное использование научно-технического прогресса предполагает переход к инновационной модели экономики.

Объем производства продукции сельского хозяйства в действующих ценах в январе – мае 2011 года составил 6377,2 млн. руб., или 104,3% в сопоставимой оценке к уровню 2010 года.

Для достижения финансовой устойчивости сельского хозяйства оказывается поддержка в виде субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам.

В январе – июне 2011 года по всем видам кредитов сельскохозяйственным товаропроизводителям выплачены субсидии из федерального и областного бюджетов на возмещение процентной ставки по кредитам в объеме 329,0 млн. руб., в том числе малым формам хозяйствования — 9,3 млн. руб. По ведомственной целевой программе «Инженерно-техническое обеспечение АПК Брянской области» (2010–2012 годы) выделены денежные средства в объеме 25,4 млн. руб. для оплаты лизинговых платежей за III и IV кварталы 2010 года и I квартал 2011 года.

Для приближения сельхозпродукции к потребителю и улучшения обеспечения населения Брянской области зерном, молоком, мясом, овощами и другой продукцией сельского хозяйства проводится работа по созданию и поддержке различных видов торговли сельхозпродукцией. По состоянию на 1 июля текущего года на финансирование программ и мероприятий АПК выделены средства областного бюджета в сумме 123,3 млн. рублей, из федерального — 382,0 млн. рублей. Как сообщают в администрации области, объем поддержки агропромышленного комплекса из федерального и регионального бюджетов ежегодно увеличиваются. В регионе активно развивается птицеводство, свиноводство, хорошим подспорьем станет инвестиционный проект «Мираторг» по выращиванию мясных пород крупного рогатого скота.

Одним из барьеров внедрения инноваций в агропромышленном комплексе является низкое качество профессиональной подготовки специалистов на селе. Большинство специалистов не имеют соответствующего высшего профессионального образования, поэтому важное значение приобретает кадровое обеспечение агропромышленного комплекса России. Еще одним препятствием является то, что молодежь не желает оставаться на селе, так как нет благоприятных условий для жизни, налаженной инфраструктуры. Практически все после окончания школы переезжают в ближайший областной центр, где получают дальнейшее образование и устраивают свою жизнь. В целях вовлечения молодежи в активную деятельность по возрождению села и сельского хозяйства на инновационной основе необходимо расширить систему грантов и проектов в названной сфере. Гранты должны присваиваться перспективным идеям и проектам исключительно на конкурсной основе, а результаты широко освещаться в средствах массовой информации. Регионам также следует финансировать проекты молодых и талантливых ученых, организуя специальные гранты.

В 2011 году на территории Брянской области планируется построить и приобрести жилье для граждан, проживающих в сельской местности, не менее 8,1 тыс. кв. метров, в том числе 3,9 тыс. кв. метров жилья — для молодых семей и молодых специалистов; довести обеспеченность населения питьевой водой до 45,4%, а уровень газификации квартир сетевым газом — до 49,9%. В рамках этого направления действует долгосрочная целевая программа «Социальное развитие села» (2003–2012 годы). Из областного бюджета выделены денежные средства в сумме 36,27 млн. руб., в том числе 17,96 млн. руб. — на выплату субсидий гражданам на приобретение жилья. По федеральной программе выделены денежные средства в сумме 40,26 млн. руб., в том числе 21,82 млн. руб. — на мероприятия по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, из них 10,21 млн. руб. — на обеспечение жильем молодых семей и молодых специалистов. За отчетный период приобретено 2,6 тыс. кв. метров общей площади жилых домов, в том числе молодыми семьями и молодыми специалистами — 1,8 тыс. кв. метров. Введено 8,2 км распределительных газовых сетей и 18,9 км локальных водопроводов. По программе «Кадровое обеспечение агропромышленного комплекса Брянской области» (2011–2015 годы) профинансированы мероприятия на сумму 9,7 млн. руб., которые направлены на выплату пособий молодым специалистам, принятым на работу по контракту в сельхозпредприятия.

На территории Брянской области и в целом по стране складывается тенденция инновационного пути развития экономики. Существуют различные формы государственной поддержки, которые способствуют развитию инноваций, но этого пока недостаточно. Необходимо подготавливать и переподготавливать кадры агропромышленного комплекса с учетом их способности внедрения инноваций, повысить роль информационно-консультационных служб, которые занимают особое место в инновационной политике агропромышленного комплекса, создавать благоприятный инвестиционный климат, улучшать инфраструктуру сельской местности.

In article the essence of the state innovative policy of agriculture is opened. A definite purpose and problems of the given policy, the basic directions and principles of its realization. Important methods and forms of the state support of innovative activity of agriculture are considered. Problems and prospects of development of an innovative policy in agrarian sector of the Bryansk region are considered.

The keywords: *innovative activity, the state innovative policy, realization methods, the state support, the regional program.*

Список литературы

1. Сельское хозяйство Брянской области: стат. сборник / Брянскстат. Брянск, 2010. 232 с.
2. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / Под ред. Ушачева И.Г. и др. М.: Колосс, 2007. 635 с.

3. Федоренко В.Ф., Иванова Е.В. Организационно-экономический механизм формирования инновационной среды в АПК (региональный аспект) / научное издание. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. 176с.

4. www.bryanskobl.ru

Об авторе

Ивакина И.С. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ivakinais@yandex.ru

УДК - 33

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

О.В. Капицкая

В данной статье раскрыты понятия инвестиции, стратегия и инвестиционного портфеля, рассмотрена классификация и характеристики инвестиционных стратегий.

Ключевые слова: инвестиции, стратегия, инвестиционная стратегия.

Понятие инвестиционной стратегии базируется на трёх «столпах»: понятиях «инвестиции», «стратегия» и «инвестиционный портфель».

Инвестиции - это долгосрочное вложение финансовых и экономических ресурсов целью получения доходов в будущем или получения иных благ- социальных, экологических, образовательных, инфраструктурных и других.[3,с.5]

Инвестиции это вложение (помещение) капитала, изъятого из текущего потребления с целью его приращения или сохранения. В структуре инвестиций выделяют : 1) прямые инвестиции (капитальные вложения); 2) финансовые (портфельные) инвестиции; 3) сбережения и накопления; 4) нематериальные инвестиции [4]. На рынке акций преобладают финансовые инвестиции, т.е. инвестиции в ценные бумаги, которые образуют инвестиционный портфель. В свою очередь портфель ценных бумаг формируется по определённым правилам исходя из соотношения ожидаемого риска и доходности ценных бумаг, а также целей инвестора [2, с.22].

Корчагин в своей работе даёт определение «стратегии» и инвестиционной стратегии [3, с.7].

Стратегия - это долгосрочный план развития субъекта: страны, региона, муниципального образования, предприятия или организации, основанный на выбранной концепции развития и долгосрочных прогнозах, инвестиционном анализе, детализированных программах и планах развития.

Различают общую стратегию развития субъекта, например, стратегию развития страны, региона, корпорации, и частные стратегии: инвестиционную стратегию, инновационную стратегию, стратегию развития персонала, стратегию развития высоких технологий и т.д.

Инвестиционная стратегия долгосрочный план вложения финансовых и экономических ресурсов в развитие субъекта, реализующий поставленные цели, проекты и задачи страны, общества, собственников средств и ресурсов, предприятий, организаций и физических лиц [3, с.6].

Инвестиционная стратегия - это сложный процесс управления денежными средствами с целью достижения поставленных целей. Формирование инвестиционной стратегии включает в себя следующие этапы: выбор метода инвестирования; анализ качества ценных бумаг; выбор ценных бумаг; формирование инвестиционного портфеля; управление инвестиционным портфелем; оценка эффективности управления инвестиционным портфелем. На первом этапе инвестор принимает решение о методе инвестиционной стратегии, т.е. будет ли инвестиционный портфель активным или пассивным. Исходя из инвестиционного подхода, и аналитических возможностей, инвестор проводит анализ инвестиций. Так как существует большой выбор акций, используется метод анализа который сужает потенциальный круг инвестиций, а уже из более узкой совокупности акций инвестиционный менеджер производит выбор акций с определёнными характеристиками, удовлетворяющими инвестиционной стратегии, из которых формируют инвестиционный портфель [5, с.34].

Формирование портфеля ценных бумаг включает вопрос способа его формирования, т.е. покупки акций или же продажу в кредит, или их комбинации, и времени покупки. Выжидания наилучшего момента инвестирования. Этап управления инвестиционным портфелем включает в себя вопросы частоты продаж и покупок акций с учётом операционных и налоговых издержек. Высокая частота смены портфеля акций значительно увеличивает издержки, что в результате уменьшает доходность портфеля.

Управление портфелем включает управление пропорциями определенных классов ценных бумаг. Пропорции могут быть постоянными и переменными.

Выбор инвестиционной стратегии определяется отношением инвестора к информационной эффективности рынка. Под информационной эффективностью рынка подразумевается полное отражение всей информации в ценах инвестиционных инструментов и быстрая реакция цен на новую информацию. Существование эффективного рынка обусловлено тремя факторами. Первый элемент это существование большого количества конкурирующих инвесторов, которые анализируют и оценивают ценные бумаги с целью получения дохода. Второе предложение это то, что новая информация о ценных бумагах выходит беспорядочно и независима от других. Третьим предположением является то, что инвесторы конкурируя между собой быстро отражают новую информацию в ценах инвестиционных инструментов. Это не значит что ценные бумаги будут всегда точно оценены, но эта оценка не будет предвзята. Это значит, что иногда ценные бумаги будут переоценены, а иногда недооценены, что предсказать невозможно. В результате взаимодействия этих факторов, изменения курсов ценных бумаг будут случайны и независимы друг от друга, а ожидаемая доходность ценных бумаг отраженная в ценах должна отражать только их рискованность [2, с.213-214]. Так же редко инвесторы используют только

одну стратегию инвестирования. Чаще всего инвесторы сочетают элементы активных и пассивных стратегий. Такие стратегии называют смешанными. Так, ядро инвестиционного портфеля индексируется, а остаток управляется активными стратегиями. Процентное соотношение капитала управляемого пассивными и активными стратегиями в портфеле акций можно изменять в зависимости от прогнозов будущей доходности рынка, привлекательности отдельных стратегий или уровня риска.



Рисунок 1. Классификация основных инвестиционных стратегий, методов формирования и видов портфелей ценных бумаг

Классификация основных инвестиционных стратегий, методов формирования и видов портфелей ценных бумаг представлена на рисунке 1. Инвестиционные стратегии на рисунке подразделяются на активные и пассивные стратегии, которые затем классифицируются по методам формирования и видам инвестиционных портфелей. Классификацию инвестиционных стратегий можно дополнительно проводить и по методу анализа, но так как различные методы анализа часто совмещаются при выборе ценных бумаг, то различия между инвестиционными стратегиями по данному признаку будут незначительны [3, с.35].

In this article the concept of investment strategy and portfolio, we consider the classification and characteristics of investment strategies.

The key word: investment strategy, investment strategy.

Список литературы

1. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2004. 270 с.
2. А.И.Гуща /Диссертационная работа «Ротационные стратегии на рынке ценных бумаг»: Москва 2004. 125с.
3. Инвестиционная стратегия /Ю.А. Корчагин. Ростов н/Д: Феникс, 2006. 316 с.
4. <http://www.standardandpoors.com>
5. Copeland, I.I., and O.A. Copeland. «Market Timing: Style and Size Rotation Using the VIX.» Financial Analyst Journal, Vol.55, No.2 (Mar/Apr 1999), pp. 73-81

Об авторе

Капицкая О.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ker2006@mai.l.ru.

УДК – 338 (471.333)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА НОВОЗЫБКОВА).

Н.А. Кирьянова

Развитие и поддержка малого и среднего бизнеса, является одной из приоритетных задач государства. Не смотря на это, у малого и среднего бизнеса существует ряд окончательно не решенных проблем. В статье установлено какие именно проблемы на муниципальном уровне сдерживают развитие малого и среднего бизнеса.

Изучение специфики взаимодействия представителей органов местного самоуправления и представителей малого и среднего бизнеса позволило прийти к выводу, о низкой компетентности муниципальных властей в вопросах, связанных с поддержкой представителей малого и среднего предпринимательства. В связи с этим автором предложены рекомендации оптимальной формы взаимодействия представителей муниципальной власти и бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство муниципальное образование, муниципальная власть, развитие, поддержка, прогрессивная экономика

При переходе на рыночные отношения нарушилась общая социальная стабильность российского общества. Это выразилось в росте безработицы, снижении социального статуса и уровня жизни населения, неустойчивости работников в профессиональном плане. В сложившейся ситуации обнаружился рост криминогенной деятельности и маргинализации трудоспособных слоев населения. По данным официальной статистики количество безработных составило в 2010 году в 5,6 миллиона человек и за первый месяц 2011 года увеличилось до 6 миллионов человек (%) [1, с.1]. В силу сложившихся обстоятельств людям приходится самостоятельно искать пути решения возникших проблем, чтобы приспособиться к сложным условиям стихии рынка.

Главными для государственных органов, на наш взгляд, в этот период должны стать задачи развития различных форм самозанятости, стимулирования трудовой активности. Государству, прежде всего, необходимо создать экономические, социальные и правовые условия. При этом особый акцент должен быть сделан на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса.

По мере развития малого и среднего бизнеса наблюдается создание оптимальных условий, способствующих более эффективному функционированию прогрессивной экономики. В свою очередь прогрессивная экономика создает конкурентную среду, ведет к созданию дополнительных рабочих мест, а это позволит сократить безработицу, расширить потребительский сектор, снизить социальную напряженность. Предприятия малого и среднего бизнеса проявляют живучесть, несмотря на возникающие трудности, стоящие на пути их развития [2, с.1].

Тенденции развития малого и среднего бизнеса в городе Новозыбкове аналогичны общероссийским и региональным. Несмотря на все трудности, сложность экономической ситуации, динамика показателей свидетельствует о высоком потенциале и жизнеспособности малого предпринимательства в нашем городе.

Сегодня малый и средний бизнес в городе представляют 93 малых предприятия, 1,3 тыс. предпринимателей и около 3-х тысяч физических лиц, работающих по договорам трудового найма. Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях составляет более 1250 человек. Таким образом, в малом бизнесе занято 20% экономически активного населения города Новозыбкова. За последнее время значительно изменилась отраслевая структура малых предприятий. Торговля и общественное питание, как прежде, остаются более привлекательными отраслями для вкладывания собственного капитала и получения прибыли. При этом значительно расширился спектр производственной деятельности.

Обращают на себя внимание довольно масштабные перспективы деятельности таких предприятий, как ООО «НПП «Стандарт Э.С.Т» и ООО «Форт» (производство строительных добавок), ООО «Мясокомбинат «Славянский» и ЗАО «БИО-М» (производство мясных и колбасных изделий), ООО «Мак» (производство винного материала), ООО «Синтетические кремнеземы» (производство концентрата кремнеземных напитков), ООО «Калипсо» (производство плодовоовощных консервов), ООО «Новокомп» (производство чипсов).

Индивидуальные предприниматели успешно осваивают такие виды деятельности, как производство швейных и трикотажных изделий, продуктов питания, изделий из пластика, железобетона, полиграфические и транспортные услуги, услуги сотовой связи, общественное питание, бытовое обслуживание населения, операции с недвижимостью, видеопрокат и др.

По итогам 2010 года было проведено статистическое обследование на 91 малом предприятии с численностью работающих 1258 человек. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг на этих предприятиях составила в 2010 году 1129,3 млн. руб. с темпом роста к предыдущему году 155,8%. Наибольший удельный вес – 61,6% приходится на оптовую и розничную торговлю, 11,2% - на обрабатывающие производства, 16,6% - транспорт и связь, 8,6% - строительство. Инвестиции в основной капитал по этим предприятиям составили 2152,8 тыс. руб. с темпом роста к 2009 году 125,3%. Поступления налоговых платежей от субъектов малого предпринимательства в бюджет города в 2010 году составило 10496 тыс. руб., роста за год – 123,8% (+ 2016 тыс. руб.), удельный вес в собственной налоговой базе бюджета города – 15,9% [3, с.6].

Развитие малого и среднего бизнеса, как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе, является одним из главных условий повышения темпов экономического роста города. Однако в этом контексте не стоит забывать, что существует ряд проблем, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне. По результатам проведенного анкетирования наиболее острыми являются следующие до конца нерешенные проблемы:

1. Отсутствие стартового капитала, трудности доступа к банковским кредитам. Основная часть предпринимателей, не может пользоваться банковскими ресурсами из-за сложной залоговой системы оформления займов, отсутствия возможности взять долгосрочный кредит, высоких процентных ставок за кредит.

2. Трудности по осуществлению деятельности в связи с избытком требований лицензирования, сертификации, процедуры выделения земельных участков, помещений для развития бизнеса, по получению согласований и разрешений.

3. Неполная информированность субъектов малого и среднего предпринимательства по различным вопросам предпринимательской деятельности. Сложность получения информации, необходимой для развития бизнеса, из-за отсутствия компьютерной техники, доступа к Интернету, информационным и юридическим программам.

4. Отсутствие у предпринимателей знаний менеджмента. Часто предприниматели не имеют базовых экономических знаний, знаний маркетинга, бухгалтерского дела, что становится причиной банкротства и распада предприятий.

5. Одновременно отмечается недостаточный уровень социальных гарантий для работников предприятий, а также работников осуществляющих деятельность на условиях гражданского найма.

6. Малая заинтересованность муниципальных властей в расширении сферы малого и среднего бизнеса.

Помочь разрешению выше перечисленных проблем на муниципальном уровне всеми силами пытается общественная организация предпринимателей Юго-Западных районов во главе с председателем правления ООП А.А. Вахмяниным. Общественной организацией был разработан комплекс мероприятий направленных на поддержку малого предпринимательства:

1. Законодательное обеспечение субъектов малого предпринимательства.
2. Информационно-методическая поддержка малого предпринимательства.
3. Повышение эффективности использования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.
4. Финансово-кредитная, инвестиционная и имущественная поддержка малого предпринимательства.

Реализация этих мероприятий должна способствовать дальнейшему эффективному развитию малого предпринимательства в городе Новозыбкове, а также переходу предприятий из категории малых в средние путем наращивания объемов производства и оборотных средств [4, с.2].

На наш взгляд ведущей проблемой из всех вышеперечисленных следует на данный момент считать малую заинтересованность муниципальных властей в расширении сферы малого и среднего бизнеса. Согласно федеральному закону Российской Федерации от 6 октября 2003г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» муниципалитеты были уполномочены развивать и поддерживать малое предпринимательство [5, с.3]. Поэтому мы считаем, что в первую очередь необходимо разработать модель взаимоотношения муниципальной власти и предпринимательства. На сегодняшний день у предпринимателей имеются многочисленные претензии к властям на местах, которые зачастую занимают не очень открытую и четкую позицию в вопросах малого и среднего бизнеса. Связанно это, по нашему мнению, с тем обстоятельством, что в статистике налоговых поступлений субъекты малого предпринимательства отдельно не выделены, что существенно затрудняет возможность оценить поступления налогов от малого бизнеса. В связи с этим муниципальные власти «не видят», той роли, которую играет бизнес в муниципальном образовании, не могут ее «пощупать, ощутить», что, следовательно, снижает стимулы властей на разработку комплекса мероприятий, направленных на создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса на своей территории.

Бюджет муниципалитета на две трети зависит от дотаций областного и федерального бюджета. Естественно, что муниципальным властям, гораздо выгоднее «выстраивать» хорошие отношения с областным центром, нежели стимулировать малый и средний бизнес, поскольку областной центр является основным источником муниципального бюджета. Мы считаем, что необходимо пересмотреть межбюджетные отношения. Если развитие малого и среднего бизнеса лежит на муниципалитетах, то необходимо заинтересовать их в этом. Предлагается пересмотреть налогообложение субъектов предпринимательства, а именно отменить уплату налогов в местный бюджет для лиц, занявших собственным делом, без содействия со стороны муниципальных властей.

Власти следует учитывать, что малый и средний бизнес имеет большую заинтересованность в развитии муниципального образования, чем крупный бизнес. По той причине, что если «ветер подует не туда», крупный бизнес может закрыть предприятие, вывести деньги из региона, а также, чаще всего предприятие зарегистрировано в одном месте, а производство в другом, и налоги платит, не в том месте, где работает. Для малого и среднего бизнеса понятия «малая родина» и «успешная работа» являются практически синонимами.

Диалог бизнеса и власти на наш взгляд должен быть не только выгодным, но и продуктивным. Нами предложены следующие механизмы взаимодействия бизнеса и власти:

5. Регулярное консультирование представителей малого и среднего бизнеса об инфраструктуре и формах государственной поддержки бизнесменов.
6. Проведение конкурсов на получение субсидий, направленных на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства.
7. Предоставление права выкупа арендуемых зданий на льготных условиях.
8. Пересмотрение бюджетных взаимоотношений и системы налогообложения для представителей малого и среднего бизнеса.

Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса в муниципальном образовании должно стать одним из приоритетных направлений в совместной работе федеральной власти, власти субъектов РФ, муниципалитетов и бизнеса. Малый и средний бизнес – основа муниципалитетов.

Development and support of small and medium-sized businesses, is one of the priorities of the state. In spite of this, small and medium-sized businesses a number of final outstanding issues. The article established what the problem at the municipal level, hindering the development of small and medium business.

The specifics of the interaction of local government representatives and representatives from carriers, small and medium businesses allowed to come to a conclusion about the low competence of municipal authorities on issues related to supporting small and medium-sized businesses. In this regard, the author offered recommendations of optimal interaction between representatives of municipal government and business.

The key words: *small and medium business, enterprise municipality, municipal authority tsipalnaya, development, support, progressive economy*

Список литературы

1. www.rian.ru. Электронный ресурс. Безработица в России 2010-2011 статистика, мониторинг численности безработных в стране. 2011г.
2. www.kapital-rus.ru. Электронный ресурс. Аналитика. Экономика. Выживет ли малый и средний бизнес в условиях глобального кризиса? Доклад Л.О. Ромашовой. 2009г.
3. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого предпринимательства в городе Новозыбкове на 2008-2010 годы». Новозыбков 2007г.
4. Общественная организация предпринимателей Юго-Западных районов Брянской области. Доклад председателя правления ООП А.А. Вахмянина. 2010г.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003г. N 131 – ФЗ «Об общих принципах местного самоуправления в Российской Федерации»

Об авторе

Кирьянова Н.А. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, natalya_kiryanov@bk.ru.

УДК – 338.24

**МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УПРАВЛЕНИИ
ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА**

А.Н. Лисина

В статье рассматривается механизм государственно-частного партнерства в управлении инновационным развитием региона. Выделены особенности взаимодействия государства и бизнеса, потенциальные риски для каждой из сторон партнерства, определены условия функционирования и ответственность структуры управления инновационным развитием региона.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, инновационное развитие, регион, механизм управления, структура управления инновационным развитием региона.*

В своем послании в 2010 году Федеральному Собранию Президент Российской Федерации Д.А. Медведев подчеркнул, что необходимо «опираясь на ценности демократии, модернизировать экономику и создать стимулы для прогресса во всех областях; воспитать поколение свободных, образованных, творчески мыслящих граждан; поднять стандарты жизни людей на качественно новый уровень; утвердить статус России как современной мировой державы, достигшей успехов на инновационной основе» [1].

Оптимальный путь развития страны предполагает не только опору на самобытный национальный опыт России, но и учет общемировых политических и экономических тенденций, возможность критического заимствования зарубежных механизмов, инструментов и технологий для достижения целей государственной политики.

Одним из таких механизмов, сформированных в развитых странах мира, является взаимодействие между органами государственной власти и бизнесом. Оно рассматривается как необходимое условие развития эффективной рыночной экономики, и в ходе процесса своей институционализации стало носить характер партнерства государства и частных предпринимателей (Public-Private Partnership – PPP), получив название государственно-частного партнерства.

Как показывает общемировая практика, стимулирование властью государственно-частного партнерства, по крайней мере на начальных стадиях его развития, – первичное базовое условие распространения этой формы взаимодействия государства и бизнеса, в том числе в сфере инноваций.

Например, в КНР, на Тайване, в Малайзии, Южной Корее, Гонконге государственно-частное партнерство с 1960-х применялось и ныне применяется, прежде всего в инновационных отраслях и проектах, что уже в 1970-х - середине 80-х гг. привело к созданию комплексной инновационной экономики. [2]

Многообразные формы партнерства, в том числе концессии, известны давно, но получили мощный импульс в 1990-е годы в связи с процессами либерализации, приватизации и глобализации. Проблематику государственно-частного партнерства разрабатывает ряд российских ученых: В.Г. Варнавский, Ю.В. Зворыкина, М.М. Загорюлько, М.А. Дерябина, Л.И. Цедилин и другие [3,4,5,6].

Партнерство государства и частного бизнеса может оказаться ключевым моментом для дальнейшего развития России и ее регионов. Создание благоприятных условий для развития государственно-частного партнерства в управлении инновационным развитием региона требует принятия соответствующих нормативно-правовых актов и формирования, таким образом, целой отрасли законодательства, регулирующего как инновационную деятельность, так и вопросы, касающиеся непосредственно государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство в управлении инновационным развитием региона можно определить как взаимовыгодные взаимоотношения между Администрацией субъекта Российской Федерации с одной стороны, и структурой управления инновационным развитием, с другой стороны, складывающихся по поводу инновационного развития экономики региона.

Такое партнерство возникает по инициативе государства в силу его доминирующей заинтересованности в развитии инновационной экономики регионов и страны в целом.

Целью государственно-частного партнерства является использование положительного опыта обеих форм собственности, то есть каждая из сторон вносит те преимущества, которыми она располагает, имея конечной целью максимально эффективно удовлетворить нужды общества.

Частный сектор привносит в государственно-частное партнерство финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству и т.д. Участие бизнеса в совместных проектах обычно сопровождается внедрением более эффективных методов работы, совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации процесса управления и т.д.

Выделим особенности взаимодействия государства и бизнеса при управлении инновационным развитием региона:

1) объединяющий государство и бизнес общий интерес;

«Расходные», то есть ориентированные на затраты в сфере социально-экономического и инновационного развития региона, интересы государства – устойчивое развитие региона, в том числе в долгосрочной перспективе, и «доходные», ориентированные, в первую очередь, на получение прибыли, интересы бизнеса [7] совмещаются в рамках достижения общих целей государственной политики, связанной с созданием и восстановлением важных для страны объектов и инфраструктуры.

2) наличие договора;

Для государственно-частного партнерства характерно наличие институциональной составляющей сотрудничества – договора, определяющего цели, направления и принципы отношений власти и бизнеса в сфере инновационного развития региона. Основными законодательными формами партнерства являются договоры, контракты, концессионные соглашения о взаимодействии бизнеса и государства в развитии регионов и т.д.

3) обмен ресурсами между участниками.

В государственно-частном партнерстве данный обмен проявляется в передаче бизнесу части полномочий государственного управления инновационным развитием региона в ответ на инвестиции и другие формы помощи от частных компаний. Выполнение проекта государственно-частного партнерства происходит быстрее в случае привлечения не только частного, но и государственного финансирования. Это связано с тем, что проекты только с частным финансированием могут требовать большего количества времени для подготовки, нежели проекты, финансируемые с участием государственного сектора, так как одной из характеристик частного финансирования проектов государственно-частного партнерства является наличие большого числа вовлеченных игроков, что может приводить к увеличению сложности и задержкам.

4) неиерархический характер;

В рамках партнерства власти и бизнеса неиерархичность выражается в том, что они являются отношениями, основанными на паритете, равенстве прав и ответственности участников друг перед другом и перед законом.

5) наличие доверительных отношений между партнерами.

Доверительные отношения между государством и бизнесом – необходимая предпосылка успеха государственно-частного партнерства. Государство и бизнес, не вмешиваясь в сферы автономной компетенции, способны на конструктивной и доверительной основе достигать согласия по поводу средств и результатов своего сотрудничества.

Условиями функционирования структуры управления инновационным развитием региона в форме государственно-частного партнерства, соблюдение которых благоприятствует сотрудничеству, являются:

1) наличие четко прописанного законодательства, обеспечивающее нормальное функционирование структуры управления инновационным развитием региона, поддерживаемого обществом;

2) законодательное установление механизмов и процедур принятия решений, в том числе механизмов согласительно-договорных отношений;

3) регулирование деятельности структуры управления инновационным развитием со стороны органов региональной власти;

4) равенство перед законом всех субъектов экономической деятельности, в том числе и государственных организаций, а также руководителей независимо от занимаемых ими постов;

5) открытость социально-экономической политики государства, контроль за действиями властей;

6) отношения между властью и бизнесом должны быть сбалансированы, под чем понимается, прежде всего, доверие, стабильные правила ведения бизнеса и предсказуемость регулирования и правоприменения.

При формировании структуры управления инновационным развитием региона на основе механизма государственно-частного партнерства она станет основным субъектом управления.

Таким образом, структура управления инновационным развитием региона – это совместное предприятие между государственным и частным секторами, базирующееся на знаниях и опыте каждого из партнеров и наилучшим образом отвечающее целям инновационного развития региона путем рационального распределения ресурсов, рисков и доходов.

Деятельность структуры управления инновационным развитием региона является практической реализацией управления и не должна противоречить основным направлениям инновационной политики и стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, разрабатываемым Администрацией региона.

Администрация оставляет за собой:

- формирование и утверждение инновационной политики и приоритетов в инновационном развитии региона;

- реализация конкурентоспособных программ в сфере инновационного развития;

- подготовка и лоббирование законодательных инициатив и предложений по улучшению областной законодательной базы в сфере инноваций и по снижению административных барьеров на пути инновационного развития региона;

- надзор за деятельностью и эффективностью работы органа управления инновационным развитием региона на стратегическом уровне.

В любом случае за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля. К их числу относятся контроль за безопасностью, контроль за экологичностью, контроль за качеством обслуживания потребителей и т.д.

Благодаря сохранению контрольных функций государство может уйти от непосредственного руководства, и, в свою очередь, предоставить деятельность частному сектору, оставляя за собой контрольные рычаги за действиями партнеров со стороны бизнеса.

Необходимо рассмотреть ответственность сторон государственно-частного партнерства. Ответственность структуры управления инновационным развитием региона за качество предоставляемых услуг по управлению инновационным развитием будет регулироваться следующим образом:

1) контроль со стороны Администрации региона;

Не смотря на то, что основные функции по управлению переданы предлагаемой структуре управления, все же формирование основных направлений инновационной политики и подготовка законодательных актов остается у Администрации региона.

2) наличие договора государственно-частного партнерства;

Совместное партнерство в достижении целей наиболее легко осуществляется путем договорной координации интересов. Заключение договора на определенный срок позволит структуре управления инновационным развитием региона более ответственно относиться к процессу управления.

Договор государственно-частного партнерства должен определять соответствующие обязанности партнеров и регулировать потенциальные противоречия интересов. В нем должны учитываться возможность некорректного поведения частных партнеров и противодействие этому со стороны государства. Договор должен касаться

всех основных аспектов процесса управления инновационным развитием региона, но при этом иметь некоторую степень гибкости для проведения возможных инноваций.

3) введение показателей эффективности управления;

Предполагается разработать систему показателей оценки эффективности деятельности структуры управления инновационным развитием региона. Достижение запланированных показателей будет являться основным критерием, по которому будет решаться вопрос о продлении договора на оказание услуг государственно-частного партнерства.

Интересы государственного и частного секторов могут не просто не совпадать, но и противоречить друг другу, поэтому заключению договора о партнерстве должны предшествовать переговоры сторон, балансирующие интересы и цели проекта.

Основными препятствиями создания государственного частного партнерства в управлении инновационным развитием региона являются:

1) отсутствие в Российской Федерации опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государственным и частным бизнесом в инновационной сфере.

Необходимо тщательное изучение опыта зарубежных стран по практической реализации тех или иных моделей государственно-частного партнерства, а также выработки подходов к решению этой проблемы.

2) несовершенство российского законодательства.

Необходимо отметить полное отсутствие специальных налоговых льгот для организаций, вовлеченных в инновационную деятельность и реализующих объекты интеллектуальной собственности на внутреннем и внешнем рынках. Вместе с тем, в силу вышеназванных причин различные налоговые инициативы не находят своей поддержки от ряда федеральных органов исполнительной власти (в частности Министерства финансов Российской Федерации, для которого в соответствии с бюджетным законодательством не существует понятия «инновационная деятельность», или не используются промышленными предприятиями (например, возможность поощрения изобретателей путем дополнительных выплат за счет авторского вознаграждения) и научными организациями (невозможность коммерциализации разработок, полученных за счет грантов, из-за отсутствия инновационных инфраструктур).

Таким образом, для эффективного функционирования системы государственно-частного партнерства в управлении инновационным развитием региона необходимо четкое законодательное регулирование и организационное обеспечение всех нюансов взаимодействия участников.

Как и любой другой механизм, государственно-частное партнерство имеет потенциальные риски и недостатки. Рассмотрим их для каждой из сторон:

а) для государственного сектора:

- асимметричные информационные потоки;

Частные партнеры обладают лучшим знанием рынка и выгодных инвестиционных возможностей, нежели государственный сектор; кроме того, известна более высокая компетенция бизнеса относительно выполнения функций управления – дефицит этого всего составляет большое неудобство для государственного сектора.

- нечестные намерения бизнеса;

Нельзя гарантировать, что частные партнеры будут действовать в соответствии с условиями договора, в особенности, когда государственный сектор отдает существенную часть управления партнерством в руки частного партнера, поэтому, если государство уже связано схемой сотрудничества, то оно уже уязвимо для любых возможных нечестных намерений со стороны частного партнера, так как последний может попытаться воспользоваться возможностями государственного сектора.

- опасность передачи рисков государственному сектору.

Государственно-частное партнерство может привести к краткосрочному сокращению финансового давления на государственные бюджеты, однако опасность, что проектный риск будет передан обратно, остается высокой. При этом это довольно большой риск, поскольку государственный сектор несет определенную ответственность за проект, и, если проект государственно-частного партнерства терпит неудачу, государство не сможет легко оставить финансовые последствия частным партнерам.

Если это приведет к завершению проекта со всеми отрицательными политическими последствиями. В таких случаях не может сформироваться никакого потенциала для инноваций и развития в государственном секторе.

б) для частных компаний:

- политический и юридический риски.

Эти категории рисков касаются возможных изменений в государственной политике, неблагоприятных и непостоянных рыночных условий, неспособности или отказа государства выполнять условия договора, изменений в налоговом законодательстве и принятии других мер, имеющих неблагоприятные последствия для частных партнеров.

- экономический и финансовый риски.

Эти риски относятся прежде всего к уровню инфляции, изменению курса валют и другие экономические факторы, отражающее состояние экономики.

- природные и неожиданные риски.

Эти категории рисков нельзя не ожидать, не избежать. Они связаны со стихийными бедствиями, войнами, социальными беспорядками, которые могут привести к отсутствию необходимости управления инновационным развитием региона, а к такой ситуации, когда необходимо восстанавливать экономику с нуля.

в) для граждан и общества:

- недостаток демократического контроля и участия.

Существует риск, что после передачи управления от государственной администрации частной компании, важные управленческие решения будут приниматься в рамках определенных структур теневых администраций, имеющих низкий уровень демократической законности, что в конечном счете может закончиться нару-

шением Конституции Российской Федерации и появлением теневой экономики.

Структура управления инновационным развитием региона должна постоянно взаимодействовать с региональными органами власти. Механизм взаимодействия с Администрацией, основанный на государственно-частном партнерстве, представлен на рисунке 1.

Таким образом, можно сделать *вывод* о том, что государственно-частное партнерство в управлении инновационным развитием региона представляет собой взаимовыгодные отношения между Администрацией региона и коммерческой структурой по поводу управления развитием инновационной экономики. Как правило, такое партнерство возникает по инициативе государства в силу его преобладающей заинтересованности в развитии региона.



Рисунок 1 Механизм взаимодействия структуры управления инновационным развитием региона с его Администрацией

К числу особенностей взаимодействия государства и бизнеса можно отнести: объединяющий общий интерес, наличие договора, обмен ресурсами между участниками, неиерархичный характер, наличие доверительных отношений между партнерами. При передаче основных функций управления инновационным развитием региона коммерческой структуре Администрация оставляет за собой регулирование ее деятельности.

This article discusses the mechanism of public-private partnership in the management of innovation development of the region. Marked features of the interaction of government and business, the potential risks for each of the parties of partnership, the conditions for the functioning and responsibilities of the management structure of the innovative development of the region.

The key words: public-private partnerships, innovative development, the region control mechanism, the structure of innovation development of the region.

Список литературы

1. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ, 30 ноября 2010 г. // Официальный сайт Президента РФ (<http://www.kremlin>)
2. Не разовые мероприятия. Грамотное управление инновациями – задача для власти и бизнеса. "Российская газета". Экономика "Инновации". №5322 (243)
3. Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнёрства государства и частного сектора. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 146. М.: Московский общественный научный фонд; Институт мировой экономики и международных отношений РАН, 2003. 270 с.
4. Дерябина М.А., Цедилин Л.И. Государственно-частное партнёрство: теория и практика (научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2007. XX с.
5. Евенко В.В. Государственно-частное партнёрство: альянс скипетра и капитала / В.В. Евенко, В.Ю. Солдатенков // Вестник Брянского государственного технического университета, 2008, №3. 144 с.
6. Зворыкина Ю.В. Государственные и муниципальные концессии в России. М.: Современная экономика и право, 2002. 192 с.
7. Якунин В.И. Партнёрство в механизме государственного управления // Социологические исследования. 2007. №2.

Об авторе

Лисина А.Н. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 378.1:370.178

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ВУЗА

Н.В. Матяш, Н.В. Фомин

В статье представлены теоретические аспекты и практическая реализация процессного подхода в системе менеджмента качества вуза.

Ключевые слова: менеджмент качества, стандарты ИСО, процессный подход, образовательный процесс.

На современном этапе возросший интерес к проблемам качества образования требует от российских вузов постоянного совершенствования своих систем управления, в частности построения в них систем менеджмента качества.

В основе формирования менеджмента качества вуза последних лет лежат различные подходы: функциональный, процессный, системный и другие.

В соответствии с требованиями международных стандартов ИСО серии 9000, особое внимание уделено процессному подходу к менеджменту качества. Анализ литературных источников свидетельствует о том, что первоначальное использование элементов процессного подхода относится к началу XX века. Однако широкое распространение он получил лишь в 60-80 гг. XX века, когда доминировавший до этого времени функциональный подход полностью утратил свое прогрессивное значение.

Согласно Ф. Тейлору основными принципами функционального подхода являются:

– разделение функций планирования (контроля) и выполнения (производства) между менеджерами и рабочими;

- разделение процесса на операции;
- стандартизация и упрощение процессов;
- узкая специализация рабочих;
- сдельная форма оплаты труда.

Такой подход обеспечивал увеличение производительности промышленных предприятий в начале прошлого века и оправдывая себя в условиях массового производства, стабильной экономики и общего экономического роста. На современном этапе, когда произошли принципиальные изменения в системе технологий, организации и управления принципы функционального подхода перестали отвечать требованиям времени. Это потребовало новых идей, постоянного совершенствования качества продукции и услуг, максимально удовлетворяющим требованиям потребителей. Следовательно, были необходимы такие меры, как управление качеством процессов, вовлечение персонала в работу по анализу и улучшению деятельности, осознание всеми сотрудниками своего места в общем процессе производства.

Таким образом, принципиальное отличие процессного подхода от функционального заключается в том, что основное внимание менеджмента концентрируется не на самостоятельных функциях, выполняемых различными подразделениями и должностными лицами, а на межфункциональных процессах, объединяющих отдельные функции в общие потоки и нацеленные на конечные результаты деятельности организации.

Как свидетельствуют исследования [11] главными аргументами перехода от функционального к процессному подходу являются:

- каждый процесс имеет потребителя (внешнего и внутреннего), сосредоточение на процессе способствует лучшему удовлетворению потребителей;
- создание ценности по отношению к конечной продукции сосредоточено в основных и вспомогательных процессах;
- определение границ рассматриваемого процесса, а также поставщиков и потребителей, позволит обеспечить лучшее взаимодействие и понимание требований, которые следует удовлетворить;
- при управлении целостным процессом, снижается риск субоптимизации;
- при назначении владельцев процессов, ответственных за процесс, удается избежать распределения ответственности по фрагментам;
- управление процессами позволяет создать лучшие основания для контроля времени выполнения работ и ресурсов.

Следовательно, процессный подход обладает рядом преимуществ перед функциональным. Наиболее существенные из них следующие:

- непрерывность менеджмента организации на стыках между отдельными процессами, подразделениями и должностными лицами при их взаимодействии;
- сглаживание противоречий, связанных с иерархическим (вертикальным) построением менеджмента и горизонтальными бизнес-процессами производства и поставок продукции (услуг);
- большая нацеленность деятельности организации на интересы потребителей;
- расширение возможности реинжиниринга бизнеса организации.

Как видим, эволюция развития процессного подхода и нашла свое практическое воплощение в международных стандартах в области качества (ИСО серии 9000:2000), которые являются наиболее проработанными методологией внедрения процессного подхода к управлению.

Следует отметить, что процессный подход является одним из восьми принципов менеджмента качества – основы международных стандартов ИСО серии 9000:2000, а также играет значительную роль в модели превосходства EFQM и Премии Правительства РФ в области качества.

Понятия «процесса» и «процессного подхода» в этих моделях рассматриваются как фундаментальные, определяющие, по сути, конструкцию системы менеджмента качества. В тексте стандарта ИСО 9000:2000 (п. 3.4.1) процесс определяется как «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности,

преобразующих входы в выходы в выходы [7].

Из данного определения следует, что к существенным признакам процесса относят:

- наличие деятельности;
- преобразование входов в выходы.

Терминология «European Quality» определяет процесс как «последовательность действий, которые создают дополнительные ценности путем преобразования с помощью ресурсов входящих элементов в выходящие». С нашей точки зрения, данное определение не противоречит словарю ИСО 9000:2000, но в отличие от него более четко отражает состав деятельности – создавать дополнительные ценности – и, за счет чего входящие элементы превращаются в исходящие – с помощью ресурсов.

Чтобы результативно функционировать, подчеркивается в стандартах ИСО 9000, организации должны определять и управлять многочисленными и взаимодействующими процессами. «Систематическая идентификация и менеджмент применяемых организацией процессов и, прежде всего, обеспечения их взаимодействия могут считаться процессным подходом» (п. 3.4.1).

Согласно международному стандарту ИСО 9000, процессный подход применяется для повышения результативности функционирования организации.

Определение состава процессов – ключевая задача, стоящая перед разработчиками системы менеджмента качества, при решении которой необходимо руководствоваться п. 4.1 стандарта ИСО 9001:2000: «Организация должна:

- определять процессы, необходимые для системы менеджмента качества и их применение по всей организации;
- определять последовательность и взаимодействие процессов;
- определять критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности как при осуществлении, так и при управлении процессами;
- обеспечивать наличие ресурсов и информации, необходимых для поддержки процессов;
- вести мониторинг, измерять и анализировать процессы» [8].

Таким образом, функция определения процессов отводится самой организации.

Рассмотрим более подробно методику проектирования и внедрения системы процессов в вузе. Вначале подчеркнем, что процессный подход как принцип системы менеджмента качества предполагает последовательность этапов проектирования и внедрения процессов (таблица 1).

Таблица 1

Этапы проектирования и внедрения системы процессов в вузе

№ п/п	Этапы проектирования и внедрения системы процессов в вузе	Содержание деятельности
1.	Формирование системы процессов	1. Установить, какие процессы необходимы для СМК в вузе (основные и вспомогательные). 2. Идентифицировать процессы (ответственность, ресурсы, документацию, комплекс показателей качества процессов). 3. Определить взаимодействие процессов
2.	Менеджмент процессов	1. Планирование процесса: – определить цель процесса и ожидаемый результат; – установить, какое место занимает данный процесс в системе процессов; – выявить потребителей процесса и их требования; – назначить владельца процесса; – определить «вход» и «выход» процесса; – сделать описание процесса (карта процесса или диаграмма); – установить критерии для мониторинга, менеджмента и анализа эффективности процесса. 2. Обеспечение процесса: – установить потребность в ресурсах для процесса (инфраструктура, производственная сфера, человеческие ресурсы, финансовые ресурсы); – определить внутренние и внешние источники информации для процесса; – установить обратную связь с потребителями; определить требования к составу данных. 3. Управление процессом (на основе статистических данных): – определить требования к мониторингу состояния процесса с целью выявления и устранения особых причин его изменчивости; – провести анализ и выявить узкие места; – определить требования к процессу анализа собранной информации; – определить требования к результатам анализа процесса; – поддерживать процесс в статистических условиях. 4. Улучшения процесса: – разработать проект улучшения процесса на основе анализа данных, полученных в результате измерений; – обеспечить проект улучшения процесса ресурсами (полномочия участников проекта, время, необходимая информация, знания и др.); – организовать реализацию улучшения процесса (корректирующие и предупреждающие меры).

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что проектирование и внедрение в вузе системы процессов, наряду с их идентификацией и взаимодействием, а также менеджмент процессов могут считаться процессным подходом.

Таким образом, эффективный менеджмент в вузе через призму процессного подхода можно предста-

вить условно как совокупность двух элементов:

- хорошо структурированная (описанная) сеть процессов, определяющая основные и вспомогательные процессы вуза;
- постоянно реализуемые процедуры планирования, обеспечения, управления, улучшения качества в рамках каждого процесса сети процессов.

На наш взгляд, важным этапом при проектировании и внедрении процессного подхода в системе менеджмента качества является описание процессов. Исследования свидетельствуют [1], что адекватное описание процессов возможно с помощью процедуры, называемой моделированием. Под термином «моделирование» следует понимать процесс создания точного, достаточного, лаконичного, удобного для восприятия и анализа описания системы, как совокупности взаимодействующих компонентов и взаимосвязей между ними. Следует отметить, что моделирование предполагает наличие в обязательном порядке установленного набора изобразительных (выразительных) средств и правил – языка описания объекта. Среди наиболее распространенных способов описания можно выделить:

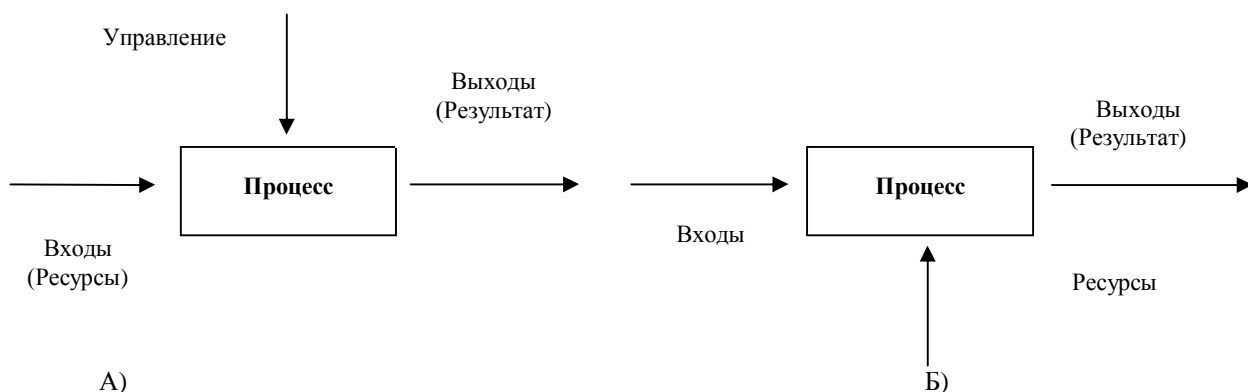
- вербальное описание – описание на естественном языке;
- математическое описание – описание с помощью средства и правил математики;
- графическое описание – описание объекта с помощью средств и правил графического изображения.

По мнению ряда ученых [5,6], нет четких границ между приведенными типами языков описания и соответствующими им модулями. Как правило, каждая модель использует средства и правила других моделей. Например, математическая модель может содержать как элементы вербального описания процесса, так и элементы графической модели. Вербальное описание процесса содержит следующие структурные элементы: цель процесса; ответственный за процесс; участники процесса; поставщики процесса; вход; ресурсы; потребители процесса; выход; алгоритм процесса; управляющие воздействия (документация процесса); мониторинг и измерение процесса; оценка результативности процесса; корректирующие и предупреждающие действия; направления улучшения; взаимодействие с другими процессами; порядок внесения изменений в процесс.

Как справедливо считают большинство экспертов по системе менеджмента качества, наиболее приемлемым способом описания процессов является их графическое представление. В различных источниках [5,9], посвященных описанию процессного подхода, предлагаются различные варианты для графического представления процессов (схема 1).

Схема 1

Вариант графического представления процессов.



Исходя из приведенных вариантов графического представления процессов рассмотрим модель процессного подхода в вузе (схема 2).

Схема 2

Процессный подход в вузе



Согласно международному стандарту ИСО 9000, в модели системы менеджмента качества, основанной на процессном подходе, на входе стоят требования потребителей и других заинтересованных сторон, а на выходе организации – удовлетворенность этих сторон.

Как видим, заинтересованными сторонами на входе в вуз являются:

- обучаемые (студенты, слушатели, аспиранты, докторанты, специалисты, повышающие квалификацию);
- родители студентов, заинтересованные в качественном образовании своих детей;
- работодатели, как основные заказчики высококвалифицированных специалистов;
- преподаватели, желающие подготовить конкурентоспособных специалистов, обладающих общекультурными и профессиональными компетенциям;
- государство, предъявляющее требования к качеству подготовки будущих специалистов.

Далее следует образовательный процесс (процессы), в котором требования заинтересованных сторон с участием ресурсов вуза преобразуются в выход – удовлетворенность.

Ресурсы вуза включают:

- персонал (административно-управленческий персонал, профессорско-преподавательский состав, вспомогательный персонал);
- учебно-методическое объединение (учебная и учебно-методическая литература);
- учебно-методическое оборудование;
- материально-техническая база;
- финансовые ресурсы;
- социальная сфера.

Наш опыт практической деятельности позволил выделить принципы ресурсообеспеченности вуза:

- принцип качества ресурсов;
- принцип эффективности использования ресурсов;
- принцип инновационности ресурсов, показывающий насколько ресурсы, процессы и технологии соответствуют передовому опыту.

Следует отметить, что в вузе происходит непрерывный цикл Демпинга PDCA, в ходе которого постоянно совершенствуется образовательный процесс. Поскольку целью процессного подхода является повышение результативности функционирования организации, применительно к вузу это означает повышение результативности выхода процесса – повышение удовлетворенности заинтересованных сторон. Согласно теории менеджмента, для того, чтобы обеспечить высокое качество выхода, необходимо обеспечить соответствующее качество процесса и обязательно качество входа. В данном контексте входом образовательного процесса, помимо требований заинтересованных сторон будет являться качество ресурсов вуза:

- качество общего менеджмента вуза;
- качество профессорско-преподавательских, научно-исследовательских кадров;
- качество учебно-методического, лабораторного и материально-технического обеспечения образовательного процесса;
- качество образовательных технологий;
- качество образовательных программ;
- качество социальной сферы;
- качество финансирования образовательного процесса.

К тому же надо отметить, что одним из компонентов входа являются студенты, от качества и мотивации которых во многом зависит результативность образовательного процесса.

Таким образом, высокое качество входа образовательного процесса является неременным условием повышения качества его выхода.

Рассматривая сущность процессного подхода в вузе, необходимо остановиться на определении состава процессов системы менеджмента качества. В результате анализа источников по данной проблеме [1,3,5], нами установлено, что реестр процессов вуза определяется на основании:

- текущих измерений требований потребителей;
- стратегии и политики в области качества, вытекающей из требований потребителей;
- целей, определенных по направлениям стратегии и политики в области качества.

Опираясь на исследования С.С. Андреева [1] при определении процессов СМК в университете нами реализован следующий подход:

1. Оценка сильных и слабых сторон вуза.

Последовательно проводится оценка возможностей, угроз, сильных и слабых сторон. Среди возможностей оцениваем в первую очередь возможности, связанные с перспективой развития рынка образовательных услуг и риска рынка труда, среди угроз – особо угрозы со стороны конкурентов.

Оцениваем: все ли возможности реализованы, все ли угрозы нейтрализованы; насколько сильные стороны коррелируют с возможностями, а слабые – с угрозами.

Будут ли наши сильные стороны сильными в дальнейшем?

Готовы ли мы мириться со слабыми сторонами вуза или они в свою очередь будут представлять угрозу?

2. Затем оцениваем внутренние возможности вуза. Особое внимание обращаем на стратегию вуза: организационную; уровень финансового менеджмента; инновации; уровень образовательного процесса; уровень маркетинга; качество персонала; управление персоналом; имидж вуза. Мы должны дать качественную оценку каждой позиции. Мы должны оценить, будут ли сильными наши позиции в дальнейшем и устраивают ли нас несильные позиции. Если мы отвечаем «нет», принимаем необходимость изменений и тогда, возможно использование процессного подхода, как наиболее эффективного.

3. Следующий шаг – позиционирование вуза по отношению к конкурентам. Мы должны оценить, способны ли мы удерживать наши конкурентные преимущества и готовы ли мириться с конкурентными отставаниями. И это – тоже информация для принятия процессного подхода.

Исходя из типовой модели системы менеджмента качества образовательного учреждения [10] в Брянском государственном университете имени академика И.Г. Петровского разработан реестр процессов и видов деятельности (таблица 2).

Таблица 2

Реестр процессов и видов деятельности в рамках СК университета	
1	Деятельность руководства в системе качества университета
1.1	Политика и цели в области качества
1.2	Планирование и развитие СМК университета
1.3	Распределение ответственности и полномочий
1.4	Подготовка к лицензированию и аккредитации
1.5	Анализ системы качества вуза со стороны руководства
1.6	Финансирование системы качества вуза
	Типовые процессы СК университета
2	Основные процессы системы качества вуза
2.1	Маркетинг
2.2	Проектирование и разработка основных образовательных программ
2.3	Довузовская подготовка
2.4	Прием студентов
2.5	Реализация основных образовательных программ
2.6	Воспитательная и внеучебная работа с обучаемыми
2.7	Проектирование программ дополнительного образования
2.8	Реализация программ дополнительного образования
2.9	Подготовка кадров высшей квалификации
2.10	Научные исследования и разработки
2.11	Инновационная деятельность
2.12	Международная деятельность
3	Вспомогательные процессы качества университета
3.1	Управление персоналом
3.2	Управление образовательной средой
3.3	Редакционно-издательская деятельность
3.4	Библиотечное и информационное обслуживание
3.5	Управление закупками
3.6	Управление инфраструктурой
3.7	Управление производственной средой
3.8	Обеспечение безопасности жизнедеятельности
3.9	Социальная поддержка студентов и сотрудников вуза
4	Измерения, анализ и улучшение в рамках основных и вспомогательных процессов
4.1	Мониторинг, измерение и анализ процессов
4.2	Управление несоответствиями
4.3	Улучшение процессов

Определив типовые процессы вуза, необходимо увязать их между собой, учитывая, что выход одного процесса, как правило, является входом в другой процесс. Такая взаимная связь процессов часто называется «ландшафтом процессов» или обобщенной картой процессов (графическое описание). Следовательно, графическое описание совокупности процессов позволяет определить их классификацию, последовательность, точки пересечения и взаимодействия.

В качестве примера приведем обобщенную схему (обобщенную карту) взаимодействия типовых процессов университета [10] (схема 3).

В результате анализа теоретических источников и эмпирического опыта мы установили, что реализация процессного подхода в системе менеджмента качества в вузе будет эффективнее, если он строится на следующих принципах управления:

- принципы системы и стратегической направленности управления системой менеджмента качества в вузе;
- принцип устойчивости развития системы менеджмента качества в вузе;
- принцип коллегиальности, основанный на сотрудничестве, взаимопомощи, совместном принятии управленческих решений;
- принцип корпоративности, предполагающий гармонию интересов вузовского менеджмента и профессорско-преподавательского состава по анализу и совершенствованию системы менеджмента качества;
- принцип синхронизации управленческих решений;
- принцип объективности и непротиворечивости принимаемых управленческих решений;
- принцип совершенствования мониторинга системы менеджмента качества.

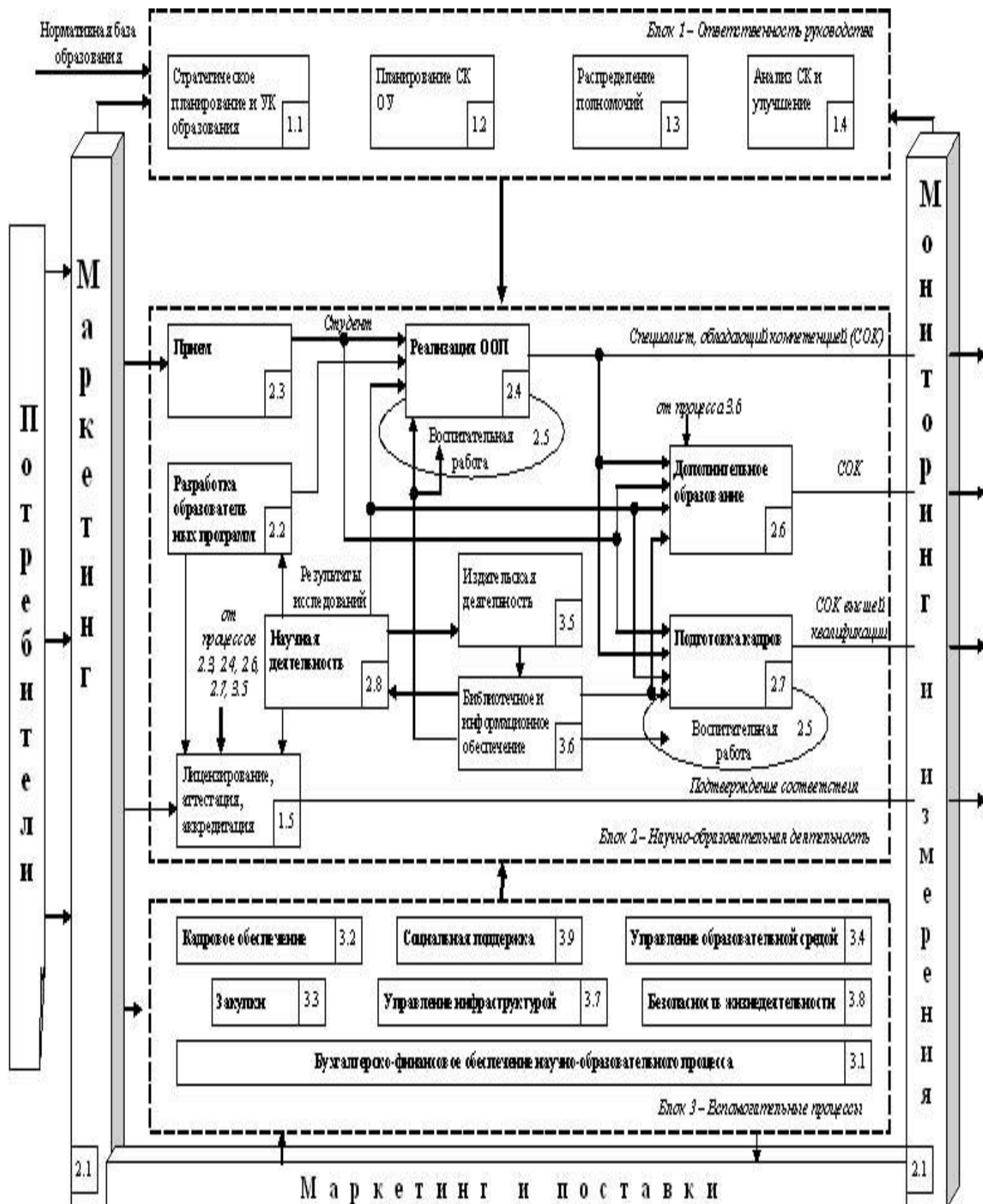
Анализ литературных источников [2] и опыт практической деятельности позволил нам выделить следующие ограничения при внедрении процессного подхода:

- правильный выбор процессов и уровень их детализации;
- число участников, их компетентность и загруженность;
- степень сложности подготовки, выполнения и обработки заданий;
- число аудитов, объем их работ;

- обеспечение работой сотрудников таким образом, чтобы им не тратить время на ожидание заданий или методической поддержки;
- сложность анализа не должна превышать возможностей обычных сотрудников;
- создание ненужной документации и формальные назначения владельцев процессов;
- владельцем процессов может быть только руководитель подразделения, а не проректоры, которые курируют процессы.

Схема 3

Карта взаимодействия типовых процессов университета



Согласно Бабенко Е.И. [2] качество процессов обеспечивается и достигается на основе следующих действий:

- определение целей процессов;
- описание и графическое представление процессов;
- определение ключевых параметров процессов;
- постоянное обучение сотрудников управлению процессами;
- накопление новых знаний, необходимых для осуществления процессов;
- применение соответствующих методик и образовательных технологий в процессах;
- измерение параметров и их мониторинг;
- анализ, испытания и улучшение процессов;
- подтверждение результатов процессов;
- измерение и анализ требований потребителей.

Для обеспечения разработки и последующего эффективного функционирования процессов, управления ими и измерения результативности и эффективности необходимо определить «владельцев» процессов, которые формируют команды компетентных сотрудников для описания и анализа процессов.

Специалисты по менеджменту качества [4] в процессном подходе выделяют следующие роли:

Владелец процесса (Process owner). Он должен знать процесс, отвечать за его ход и результат в целом, измерять и совершенствовать эффективность процесса. Кроме того, владельцу процесса необходимо обладать коммуникативностью, энтузиазмом, способностью влиять на людей и проводить изменения.

Лидер команды (Team leader). В его обязанности входит быть хорошим работником, обладать знаниями о процессе и иметь позитивные личные качества.

Коммуникатор (Facilitator) должен, как правило, вести совместно с лидером подготовку совещаний, участвовать в них, обучать команду различным методам работы, анализировать вместе с лидером итоги совещаний команды.

Внешний консультант (External consultant) обязан иметь независимый взгляд, владеть знаниями, навыками и методиками, а также выступать в роли «Эксперт» или «Участник процесса».

Координатор (Coordinator). Задачи координатора процесса – отвечать за согласованную работу всех частей процесса и обеспечивать связь с другими процессами. Важной задачей является и обеспечение сохранности потенциально полезной информации (книги, учебные пособия, методики). Координатор должен обладать хорошими административными способностями и пониманием стратегических целей вуза.

Участник команды (Team member). В практике такую команду часто называют группой или отделом контроллинга, системных аналитиков. Участники команды получают поддержку и методическое обеспечение от консультанта и коммуникатора, вместе с лидером используют методику для моделирования, анализа и оценки процессов, участвуют в совещаниях. Они объединяют специалистов различных уровней иерархии в хорошо сбалансированную команду [4].

На наш взгляд, правильный выбор и назначение «владельца» процесса, который должен быть авторитетным лицом, обладать соответствующими полномочиями и ресурсами, позволяет устранить и организационные барьеры между подразделениями.

Роль владельца процесса состоит в том, что он:

- прогнозирует возможные изменения в вузе и вокруг него, которые могут повлиять на ход или результаты процесса;
- приводит процесс в соответствие с уже произошедшими изменениями в структуре вуза или вне его;
- оценивает предложения по улучшению, поступающие от рабочей группы;
- возглавляет проведение анализа процесса в целом и по составляющим его шагам или этапам;
- координирует работу по разработке и улучшению процесса;
- обеспечивает поддержку инновационных идей.

Из вышеперечисленного следует, что «владелец» процесса должен входить в высшее руководство вуза. Руководством определяется стратегическая политика, в соответствии с которой реализуется в процессе и цели вуза, на выполнение которых процесс направлен. Данная информация доводится до всех участников, что гарантирует понимание направления движения.

Наш опыт внедрения системы менеджмента качества в университете свидетельствует, что для образовательного учреждения, развивающегося на основе процессного подхода, характерно:

- все виды деятельности структурированы по процессам, т.е. выстроены в цепочки (потоки), нацеленные на конкретные результаты, имеющие реальную ценность для потребителей (в противовес состоянию, когда деятельность структурирована по принципу схожести – классические функциональные подразделения);
- интегрированность всех видов деятельности в единую цепочку (поток) приводит к объединению всех сотрудников и к установлению эффективных принципов взаимодействия (в противовес состоянию, когда сотрудники всех подразделений работают автономно);
- все сотрудники осознают, что только качественное выполнение процесса может гарантировать качественный результат (в противовес состоянию, когда сотрудники добиваются результата любой ценой);
- работа сотрудников основана на документированных стандартах (в противовес состоянию, когда работа сотрудников не регламентирована).

Суммируя изложенное, можно сделать вывод, что, процессный подход, как инструмент создания и совершенствования системы менеджмента качества на основе ИСО 9001:2000 обладает высоким организационно-методическим потенциалом. Полноценное внедрение процессного подхода обеспечивает образовательному уч-

реждению ряд возможностей и преимуществ, так как позволяет:

- разворачивать корпоративные цели по всем процессам вплоть до рабочих мест и управлять процессами по степени достижения поставленных целей;
- взаимно увязывать и согласовывать все процессы;
- четко обосновывать и выделять необходимые ресурсы;
- обосновывать структуры процессов, обеспечивая их адекватность корпоративным целям;
- реализовывать новое качество управления образовательным учреждением, основанное на прозрачности механизма функционирования и управления процессами, и получать на этой основе дополнительные возможности постоянного совершенствования;
- получить сертификат соответствия ИСО 9001:2000.

In article theoretical aspects and practical realization of process approach in the system of quality management in university are presented.

The key words: quality management, standards ISO of a series 9000, process approach, the educational process.

Список литературы

1. Андреев С.С. Выбор и оптимизация процессов системы менеджмента качества на предприятии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://guality.edu.ru/DOCU/vopt.htm>.
2. Бабенко Е.И. Система менеджмента качества в вузе//Методы менеджмента качества. 2006.№7.
3. Данилов Н.П., Сюрлов Р.В. Процессный подход в высшем образовании// Качество. Инновации. Образование. 2002. №3.
4. Ивлев В., Попова Т. Процессная организация предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.guality.edu.ru/zpu/2007>.
5. Курьян А.Г. Серенков П.С. реализация процессного подхода в рамках систем менеджмента качества на основе функционального моделирования IDEFO [Электронный ресурс] Режим доступа.
6. Марциновский А.В. Организация проведения качеством в рамках процессного подхода [Электронный ресурс] Режим доступа <http://kubstu.ru/uk/process.htm>.
7. Международный стандарт ИСО 9000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. 2-е издание 2000-12-15. ISO-2000.
8. Международный стандарт ИСО 2001. Системы менеджмента качества. Требования. 3-е издание 2000-12-15. ISO-2000.
9. Менеджмент качества и международные стандарты ИСО 9000 версии 2000. М., 2001.
10. Проект СПбГЭТУ «ЛЭТИ» «апробация, доработка и внедрение в образовательных учреждениях ВПО типовой модели системы качества образовательного учреждения» [Электронный ресурс] Режим доступа http://www.guality.edu.ru/guality/met/tip_mod/menedm/609.
11. Филиппова Н.А., Филиппов И.В. Обоснование процессного подхода к построению системы менеджмента качества образовательной деятельности в вузе. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://edu.1c.ru/prensa/fa/tezpdf/filn.pdf1>.

Об авторах

Матяш Н.В. – доктор психологических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г Петровского; bryanskgu@mail.ru.

Фомин Н.В. – кандидат педагогических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г Петровского; agreement-bgu@yandex.ru.

УДК –

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

И.С. Маркова, О.А. Булавенко

В статье рассматривается вопрос об инвестировании Хабаровского края на примере туристической отрасли. Представлен анализ действия мультипликатор в отрасли туризма, а также приведена статистика за последних два года.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, мультипликатор, иностранные инвестиции, развитие, отрасль, туризм.

На протяжении всей истории России главной причиной слабого развития отраслевого потенциала является обширность российских территорий. В третьей четверти 16-го столетия Россия испытала настоящий шок по заселению территорий и развитию отраслей хозяйства, в частности Сибири. Многие жители устремились на богатые земли, после чего это движение пошло на убыль и только в конце 19 века Россия в серьез занялась освоением Сибири и Дальнего Востока, что было продиктовано необходимостью наличия крупных центров, тяготеющих к Тихоокеанскому побережью. В военном, экономическом, демографическом и культурном отношении Дальний Восток должен был быть сопоставимым с европейской частью России, что нашло свое отражение в столыпинских реформах.

Россия и сегодня не может обеспечить все свои регионы отраслевым производством, так как не имеет хорошей развитой экономической, политической, социальной и других инфраструктуры. Дальний Восток так же страдает от этой проблемы, но для ее решения сегодня есть все предпосылки.

На сегодняшнем этапе перед российским обществом стоит первоочередная задача развития и восста-

новления всех направлений отраслевого производства на Дальнем Востоке. Ведь, если мы, начнем терять земли, и они будут бесхозными, то мы потеряем систему стратегических территорий, а наше общество лишится жизненного пространства с дивной и редкой природой. Богатство и красоту этих территорий можно и нужно использовать по максимуму, но для этого необходимо развивать отраслевой экономический потенциал. Главным и основным источником развития может стать Транссибирская и Байкало-Амурская магистрали. Проблема в том, что и Трансиб и, тем более Байкало-Амурская магистраль (вторая по протяженности, по значимости и по богатству окружающей природы транспортная ветка) на сегодняшний день слабо задействованы с точки зрения отраслевой промышленности. Оживление этих территорий и всех направлений отраслей возможно за счет создания определенных условий для коренных жителей и мигрантов, а именно – развитие всех видов инфраструктуры этих территорий, что в последствии, как магнит потянет к себе инвестиции и не только российских предпринимателей, но и иностранных инвесторов.

Стратегической целью развития отрасли является использование технического, производственного, социального, культурного и другого потенциала регионов на основе создания современной сети производства, сервиса предоставления услуг, обслуживания и т.д., развития индустрии и привлечения инвестиций. Экономико-географическое положение Хабаровского края определяет во многом экономический потенциал региона. Хабаровский край является приграничным регионом по отношению к странам бассейна Тихого океана. Эта особенность экономико-географического положения очень важна для формирования инвестиционной привлекательности региона, определяя, во-первых, круг потенциальных иностранных инвесторов, во-вторых, приоритетные направления хозяйства, а, значит, и отраслей.

В последние годы отраслевое народное хозяйство становится заметной составляющей экономики Хабаровского края, положительно влияя на рост занятости населения, стимулируя развитие смежных отраслей экономики, развивая инфраструктуру и коммуникации в регионе.

Вместе с тем, несмотря на очевидный подъём, индустрия края до сих пор испытывает ряд проблем в своём развитии:

- недостаточно развитая инфраструктура и отсутствие финансовых средств;
- удаленность региона от центра (высокие транспортные расходы);
- недостаточное количество имеющихся производственных объектов и учреждений социальной инфраструктуры, уровень и состояние которых не соответствуют требованиям современного рынка;
- недостаточность поддержки края на государственном уровне;
- отсутствие необходимых инвестиций в индустрию региона.

Все выше перечисленное определяет одно из приоритетных направлений политики Администрации Хабаровского края, которое заключается не только в получении от федеральных властей каких-либо денежных средств, но и иностранных инвестиций. Так, например, Министерство экономического развития и внешних связей Хабаровского края ведет обширную работу по проведению презентаций края в городах Китая, Кореи и Японии. В рамках подобных презентаций предприятия края могут представить иностранным бизнесменам не только свою продукцию, товары и услуги, но и инвестиционные проекты.

В связи с этим, в крае создано Агентство по Привлечению Иностранных Инвестиций для маркетинга края на внешних рынках, по оказанию помощи уже работающим и новым инвесторам, приезжающим в Хабаровский край. Организованы Консультационный Совет по Иностранным Инвестициям и Инвестиционный совет при администрации края. Эти две организационные структуры стараются рационализировать и упростить процесс инвестирования в крае. Регулярно проводятся Международные инвестиционные конференции; организуются визиты иностранных инвестиционных миссий, а представители края принимают участие в выставках инвестиционных проектов в России и за рубежом. Для субъектов инвестиционной деятельности в Хабаровском крае предусмотрены льготы по налогам и платежам в части сумм, зачисляемых в краевой бюджет. Администрация разработала систему гарантий для обеспечения инвестиций и займов в различные сектора экономики края, и создала Залоговый Фонд, который обеспечивается определенными объектами собственности Хабаровского края. Этот фонд и гарантии могут использоваться для обеспечения определенных инвестиций, связанных с секторами, которые определены Администрацией Хабаровского края.

Но, несмотря на принимаемые меры, иностранные инвестиции в индустрию Хабаровского края остаются незначительными. Рассмотрим пример вложения иностранных инвестиций в туристическую отрасль Хабаровского края. На сегодняшний день в крае не существует ни одного профильного туристского предприятия с участием иностранного капитала. При этом за рубежом, иностранные инвестиции в туризм считаются наиболее благоприятными для платежных балансов стран-инвесторов, так как общий доход от прямых инвестиций чаще всего опережает отток долгосрочного капитала.

Рассматривая исторический опыт других стран, определим, что основным позитивным аспектом влияния иностранного инвестирования на экономику принимающей страны является его воздействие на уровень инвестиционной активности в стране и, как следствие, на повышение экономического роста. В условиях недостаточности инвестиционных ресурсов в стране или их ограниченности они восполняют частично инвестиционный пробел. Рост инвестиционной активности ведет к росту ВВП.

Применительно к отрасли туризма Хабаровского края положительный эффект иностранного инвестирования состоит в том, что оно способно не только вызвать рост отрасли, но и развитие сопряженных отраслей в силу мультипликативного эффекта (мультипликатора).

Действие мультипликатора обусловлено взаимосвязью между отраслями. Прирост доходов под влиянием увеличения инвестиций порождает связь межотраслевых взаимодействий, которая в итоге вызывает кумулятивный рост производства, а значит и дохода. Кроме того, прирост дохода, возникший от увеличения объема инвестиций,

делится на потребление и сбережение. Чем выше доля потребления, тем сильнее действует мультипликатор. Следует также отметить, что действие инвестиционного мультипликатора не проявляет себя сразу, а лишь на протяжении определенного периода.

Таким образом, можно определить два вида мультипликативного эффекта – косвенный и прямой от привлечения иностранных инвестиций в туристическую отрасль Хабаровского края.

Исследователи указывают, что в общем виде величину туристского мультипликатора можно рассчитать как соотношение отклонения от равновесного чистого национального продукта (валового регионального (национального) продукта за вычетом отчислений на потребление капитала) и исходного изменения в расходах на инвестиции, вызвавшего данное изменение реального чистого регионального (национального) продукта [1]:

$$M = \frac{\Delta ЧРП}{\Delta И}, \quad (1)$$

где: M - мультипликатор; $\Delta ЧРП$ - изменение чистого регионального продукта, руб.; $\Delta И$ - первоначальное изменение в инвестициях, руб.

Мы считаем, что для определения прямого мультипликативного эффекта от привлечения иностранных инвестиций в туристскую отрасль Хабаровского края, возможно, произвести замену показателя изменения чистого регионального продукта на показатель изменения выучки от реализации туристских услуг Хабаровского края:

$$M = \frac{\Delta ВР}{\Delta И}, \quad (2)$$

где: M - мультипликатор; $\Delta ВР$ - выручка от реализации туристских услуг Хабаровского края; $\Delta И$ - иностранные инвестиции в туристскую отрасль Хабаровского края.

В качестве примера рассчитаем прямой мультипликативный эффект.

Таблица 1

Расчет прямого туристского мультипликатора от привлечения иностранных инвестиций в туристскую отрасль Хабаровского края

Показатели	2010	2011	Отклонение
Объем туристских услуг, млн.руб.	317,0	360,0	43,0
Иностранные инвестиции, млн.руб.	97,0	101,2	4,2
Расчет туристского мультипликатора			Значение
Изменение выручки от реализации туристских услуг, млн.руб.			43,0
Изменение иностранных инвестиций в туротрасль Хабаровского края, млн.руб.			4,2
Туристский мультипликатор			10,23

$$M = \frac{43,0}{4,2} = 10,23$$

Таким образом, имеется возможность прогнозирования будущего изменения чистого регионального продукта: под влиянием изменения иностранных инвестиций в туристскую отрасль Хабаровского края, например, на 100 рублей, с учетом рассчитанного значения прямого туристского мультипликатора прирост доходов от реализации туристских услуг составит:

$$\Delta ВР = M * \Delta И = 10,23 * 100 = 1023 \text{ руб.} \quad (3)$$

Полученный результат свидетельствует об эффективности привлечения иностранных инвестиций в туристскую отрасль Хабаровского края.

Модель определения косвенного мультипликативного эффекта от привлечения иностранных инвестиций в туристскую отрасль Хабаровского края, должна иметь следующий вид:

$$M = \sum_{i=1}^m B_i * k_i, \quad (4)$$

где: M – мультипликатор, выражающий суммарное воздействие иностранных инвестиций в смежные отрасли на экономику Хабаровского края; m - число отраслей, на которые оказывают непосредственное влияние иностранные туристские инвестиции (агропром, строительство, легкая и швейная промышленность, связь, культура, образование, тепловые сети, СМИ и др.); B - суммарное воздействие иностранных инвестиций на i -ую отрасль края, выражающееся в конкретных финансовых результатах деятельности отрасли; k – коэффициент (удельный вес), отражающий степень воздействия иностранных инвестиций на i -ую отрасль.

Опираясь на удельный вес иностранных вложений в перечисленные отрасли, получаем количественную оценку вклада этих инвестиций в доходную часть той или иной отрасли.

В целом иностранное инвестирование способно оказать позитивное воздействие на состояние туристской отрасли в крае при наличии четкой концепции, ориентированной на прием вложений в интересах развития национальной экономики.

Полученные иностранные инвестиции можно направить не только на экономически выгодные объекты, но и на развитие туристской инфраструктуры края.

В этом случае экономическая выгода для края будет заключаться в следующем:

- получение прямых потоков капитала;
- увеличение экспорта;
- росте местного туристского предпринимательства;
- развитие предприятий местной инфраструктуры;
- увеличение международной конкурентоспособности;

- создание новых рабочих мест;
- повышение жизненного и культурного уровня населения и т.д.

Соответственно, исходя из выше сказанного можно определить, что инвестиции, получаемые из-за рубежа в туристическую отрасль, могут реально поднять экономику Хабаровского края на должный уровень. Это означает, что по такой же схеме могут инвестироваться и другие отрасли и направления деятельности в регионе, которые безусловно будут развиваться и приносить прибыль не только краю, но и государству в целом.

The summary: in article the question on investment of the Khabarovsk edge on an example of tourist branch is considered multiplika-tora the action analysis is presented to tourism branches, and also the statistics for last two years is resulted.

The key words: Economy, investments, the animator, foreign investments, development, branch, tourism.

Список литературы

1. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Экономика туризма: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. 176 с.
2. Градов А.П. Национальная экономика. СПб.: Специальная Литература, 1997. 316 с.
3. Гранберт А.Г. Основы региональной экономики: Учебник. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 495с.
4. Михеева Н.Н. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие. Хабаровск: Изд-во РИОТИЛ, 2000. 400 с.

Об авторе

Маркова И.С. – доктор экономических наук, профессор Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, o-bul@yandex.ru

Булавенко О.А. – доктор педагогических наук, профессор Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета, o-bul@yandex.ru.

УДК– 338.4

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.С. Митюченко, А.С. Шалатонова

В статье рассмотрена инновационная деятельность как необходимый признак развития промышленного предприятия. Изучены затраты предприятий пищевой промышленности на осуществление инновационной деятельности. Освещены основные государственные программы в области инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, управление инновационной деятельностью, инновационная политика, технологические инновации, государственное регулирование.

Современное промышленное предприятие независимо от состояния экономики, в которой ему приходится функционировать, должно развиваться. Развитие предприятия заключается как в наращивании его производственного потенциала за счет расширения действующего производства, так и во внедрении новых технологий, производственных участков и линий, а также целых производств.

Рыночные условия развития экономики постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных преобразований. Эти преобразования можно осуществить, используя самую передовую технику, технологию, непрерывно развивая научно-исследовательскую базу в целях обеспечения высокого качества нововведений. Поэтому в современных условиях важнейшим элементом развития любого предприятия является инновационная деятельность.

Инновационная деятельность – сфера разработки и практического освоения социальных, технических, технологических и организационно-экономических нововведений, которая включает не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынка сбыта товаров, их потребительских свойств, а так же новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг [1, с. 132].

Склонность к нововведениям и способность управлять ими – необходимый признак развития промышленного предприятия. Во-первых, инновации являются технологиями воплощения в жизнь достижений человеческого интеллекта, научно-технических результатов, способствуя интеллектуализации трудовой деятельности, повышению ее наукоёмкости. Во-вторых, с помощью грамотного управления инновациями расширяется кругпроизводимых товаров и услуг, улучшается их качество, что способствует росту потребностей каждого человека и общества в целом по удовлетворению этих потребностей. В-третьих, управление инновациями дает возможность вовлекать в производство новые производительные силы, производить товары и услуги с меньшими затратами труда, материалов, энергии.

Перед научным сообществом ставится задача разработки инновационной продукции и технологий, отвечающим мировым стандартам. Соответствующие разработки в большей степени ведутся по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации. К таким направлениям относятся: безопасность и противодействие терроризму; живые системы; индустрия наносистем и материалы; информационно – телекоммуникационные системы; перспективные вооружения, военная и специальная техника; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергетика и энергосбережение.

Этот перечень приоритетных направлений, по которым ведутся передовые разработки, охватывает

далеко не все отрасли промышленности, обеспечивающие экономическую безопасность страны. Одной из таких отраслей является пищевая промышленность, от развития которой зависит продовольственная независимость и безопасность России.

Инновационная деятельность на предприятиях промышленности должна быть не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а стратегически ориентированной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению и анализу эффективности инноваций.

На предприятиях пищевой промышленности можно выделить следующие направления инновационной деятельности.

Технологические инновации. К ним можно отнести применение ресурсосберегающих технологий, совершенствование технологических процессов с целью сокращения времени производственного цикла без потери качества продукции и другое. В 2009 году 407 предприятий пищевой промышленности осуществляли технологические инновации, что на 5,2% больше, чем в 2008 году (таблица 1).

Таблица 1

Затраты предприятий пищевой промышленности Российской Федерации на технологические инновации [2]

	2008 г.	2009 г.
Число организаций, осуществляющих технологические инновации	387	407
Затраты на технологические инновации, всего (млн. руб.)	9221,9	11058,7
В том числе по видам инновационной деятельности (млн. руб.):		
исследования и разработки	373,0	546,9
приобретение машин и оборудования	7764,4	7157,1
приобретение новых технологий	65,5	236,6
из них приобретение прав на патенты, лицензий	57,3	23,9
приобретение программных средств	128,0	82,8
производственное проектирование	168,4	1835
обучение персонала	105,5	28,5
маркетинговые исследования	239,3	256,2
прочие затраты	377,9	561,8

Значительно увеличились и затраты предприятий на исследования и разработки (46,6%), приобретение новых технологий (в 3 раза), производственное проектирование (в 11 раз), маркетинговые исследования (7%). К сожалению снизились затраты предприятий пищевой промышленности на приобретение машин и оборудования (7,8%), приобретение прав на патенты (58,3%), приобретение программных средств (35,3%), обучение персонала (73%).

Организационные инновации. К ним можно отнести исследование и разработку новых экологически безопасных продуктов питания, повышение качества продукции, создание продукции повышенной биологической ценности, внедрение стабилизаторов цвето-, вкусо-, аромато-, и структурообразования выпускаемой продукции и качественной красочной упаковки и т.д.

По итогам 2009 года 36,6% предприятий пищевой промышленности из общего числа организаций имевших организационные инновации смогли реализовать новую или значительно измененную корпоративную стратегию; 58,9% организаций занимались внедрением современных методов управления на основе информационных технологий; 44,4% - внедрили новые или значительно измененные организационные структуры; 31,5% - внедряли нововведения в использовании сменного режима рабочего времени; 82,4% организаций применили современные системы контроля качества, сертификации товаров, 61,3% - реализация мер по развитию персонала.

Всего 4,8% организаций имеют специализированные подразделения по проведению научных исследований и разработок [2, с. 629].

К маркетинговым инновациям можно отнести исследование рынков сбыта и поиск новых потребителей, поиск и создание информации о возможной конкурентной среде, поиски партнеров по внедрению и финансированию инновационного проекта, внедрение значительных изменений в дизайн товаров и услуг, реализация новых маркетинговых стратегий, использование новых приемов по продвижению товаров. Затраты на маркетинговые инновации предприятиями пищевой промышленности в 2009 году составили 239,3 мил рублей [2, с. 626].

На развитие инновационных процессов на предприятии оказывают влияние экономические, технологические, социальные, правовые и другие факторы. Одним из факторов, определяющих инновационную активность предприятий, является государственная поддержка инновационной деятельности. Реализация инновационной политики государства будет способствовать все более прогрессирующему техническому, технологическому, организационному и экономическому обновлению отраслей пищевой промышленности и повышению их эффективности.

Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике утверждена стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Целью реализации Стратегии является формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Основным ожидаемым результатом является: создание сбалансированного, устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок, имеющего оптимальную институциональную структуру, обеспечивающего расширенное воспроизводство знаний, конкурентоспособного на мировом рынке. Создание эффективной инновационной системы, встроенной в глобальную инновационную систему, обеспечивающей взаимодействие сектора исследований

и разработок с отечественным предпринимательским сектором и соответствующей по основным параметрам инновационным системам развитых зарубежных стран.

Институтом экономических стратегий (ИНЭС) во исполнение «Основ политики инновационного развития предприятий» разработан проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 г [3, с.190].

Согласно этому проекту предполагается до 2030 г сконцентрировать ресурсы на следующих направлениях системы инновационно-технологических приоритетов:

- международные фундаментальные исследования и долгосрочные прогнозы (формирование новой научной парадигмы, фундаментальные основы шестого технологического уклада и постиндустриального технологического способа производства, долгосрочные прогнозы социально-экономического, научно-технического, инновационного и экологического развития мира и России);
- биотехнология и биомедицина (создание новых поколений лекарственных препаратов и пищевых добавок, сельскохозяйственных растений и животных и т.д.);
- новейшие нанотехнологические и информационные технологии и системы;
- энергосберегающие технологии и возобновляемые энергоресурсы;
- принципиально новые материалы;
- системы машин и технологий новых поколений;
- новые поколения авиакосмических технологий, средств транспорта и связи.

Это лишь немногие направления, предложенные для реализации государственной политики в области развития инновационной системы. Они являются необходимыми, и от претворения их в жизнь, напрямую зависит дальнейшее научно-техническое и инновационное развитие нашей страны.

В заключение следует отметить, что целью государственной политики в области развития инновационной системы должно стать формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции в интересах реализации стратегических национальных приоритетов РФ: повышении качества жизни населения; достижение экономического роста; развитие фундаментальной науки, образования, культуры; обеспечение обороны и безопасности страны путем объединения усилий государства и предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнерства.

In article innovative activity as a necessary sign of progress of the industrial enterprise is considered. Expenses of the enterprises of the food-processing industry for realization of innovative activity are studied. The basic state programs in the field of innovative activity are shined.

The keywords: innovations, management of innovative activity, the innovative policy, technological innovations, state regulation.

Список литературы

1. Российский статистический ежегодник. 2010. Стат. Сб. / Росстат. М., 2010 -847 с.
2. Теория управления: Социально-технологический подход. Энциклопедический словарь / В.Н. Иванов, В.И. Патрушев – 3-е издание, перераб. и доп. М.: Муниципальный мир, 2004. 672 с.
3. Поздняков В.А. Экономика отрасли. / В.А. Поздняков, С.В. Казаков М.: ИНФРА-М, 2008. 309 с.

Об авторах

Митюченко Л.С. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Шалатонова А.С. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 378.9

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Е.И. Морозова

В данной статье отражается информация о том, что всё шире применяющиеся информационные технологии кардинальным образом меняют повседневную жизнь миллионов людей. Они привносят изменения не только во внутреннюю политику России и самых разных по уровню развития стран мира, но и в отношения между этими странами, в роль, которую играют в мировой системе международные организации, общественные движения, финансовые группы, преступные организации и отдельные лица. Теоретическое осмысление современных международных отношений без учета роли новых информационных технологий становится просто невозможным.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, «Группа восьми», глобальная сеть, международные организации, формирование «электронного правительства», электронная торговля, положения Окинавской хартии, развитые страны.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование общества двадцать первого века. ИКТ быстро становятся жизненно важным стимулом развития мировой экономики. Они также дают возможность всем частным лицам, фирмам и сообществам, занимающимся предпринимательской деятельностью, более эффективно и творчески решать экономические и социальные проблемы.

ИКТ экономической и социальной трансформации - это способность содействовать людям и обществу в использовании знаний и идей.

Информационное общество позволяет людям шире использовать свой потенциал и реализовывать свои устремления. ИКТ служат достижению целей обеспечения устойчивого экономического роста, повышения общественного благосостояния людей, стимулирования социального согласия и полной реализации их потенциала в области укрепления демократии, транспарентного и ответственного управления международным миром и стабильности. Достижение этих целей потребовало разработки эффективных национальных и международных стратегий [2].

Учёными российских и международных научных и производственных сообществ изучены механизмы развития непосредственно сферы информационно - коммуникационных технологий, продолжена работа над концепцией формирования «электронного правительства», в том числе и с учетом мирового опыта регионального развития.

Особенность международного сотрудничества Российской Федерации в области ИКТ состоит в том, что оно осуществляется в условиях обострения международной конкуренции за обладание технологическими и информационными ресурсами, за доминирование на рынках сбыта, усиления технологического отрыва ведущих держав мира и наращивания их возможностей для создания «информационного оружия».

Рабочая группа по возможностям цифровых технологий, созданная главами государств «Группы Восьми» на встрече на высшем уровне в Киошу - Окинава в июле 2000 года, объединила сорок три группы, представляющие правительства, частный сектор, некоммерческие и международные организации как из развитых, так и из развивающихся стран, в общей работе, направленной на выявление того, как цифровая революция может принести пользу всем людям планеты. Эта группа высокого уровня в режиме тесных консультаций с другими партнерами и восприимчивая потребности развивающихся стран выполняет [2]:

- активное содействие диалогу с развивающимися странами, международными организациями для продвижения международного сотрудничества с целью формирования политического, нормативного и сетевого обеспечения, улучшения технической совместимости, расширения доступа, снижения затрат, укрепления человеческого потенциала и поощрения участия в глобальных сетях электронной торговли;
- поощряет собственные усилия "восьмерки" в целях сотрудничества в осуществлении экспериментальных программ и проектов в области информационных технологий;
- содействует более тесному политическому диалогу между партнерами и работает над тем, чтобы мировая общественность больше знала о стоящих перед ней вызовах и имеющихся возможностях;
- изучает вопрос о том, какой вклад вносит частный сектор и другие заинтересованные группы;
- представляет доклад по итогам работы государственным личным представителям до следующей встречи в Женеве.

Для выполнения этих задач группа изыскивает пути к принятию конкретных мер в указанных ниже приоритетных областях:

- формирование политического, нормативного и сетевого обеспечения;
 - улучшение технической совместимости, расширение доступа и снижение затрат;
- Организация изыскивает возможности укрепления человеческого потенциала:
- уделение повышенного внимания базовому образованию, расширению возможностей пожизненного обучения с упором на развитие навыков использования информационных технологий;
 - содействие подготовке специалистов в сфере информационных технологий, других актуальных областях и в нормативной сфере;
 - разработка инновационных подходов в целях расширения традиционной технической помощи, включая дистанционное обучение и подготовку на местном уровне;
 - создание сети государственных учреждений и институтов, включая школы, научно-исследовательские центры и университеты.
 - поощрение участия в работе глобальных сетей электронной торговли, в том числе:
 - электронной торговли посредством консультирования при открытии бизнеса в развивающихся странах, в использовании ИКТ для повышения эффективности их деятельности и расширения доступа к новым рынкам;
 - обеспечения соответствия возникающих "правил игры" усилиям в сфере развития и укрепления способности развивающихся стран играть конструктивную роль в определении этих правил.

Расширяется сотрудничество стран "Группы восьми" в рамках Лионской группы по транснациональной организованной преступности, установлен "Диалог между правительством и промышленностью о безопасности и доверии в киберпространстве".

Международные финансовые институты, включая Всемирный банк, могут разрабатывать и осуществлять программы, которые будут способствовать росту и борьбе с бедностью, могут расширять связи, доступ и обучение ИКТ: Международная сеть телекоммуникаций, ЮНКТАД (UNCTAD - United Nations Conference for Trade and Development) - Конференция ООН по торговле и развитию, орган Генеральной Ассамблеи ООН, не являющийся международным и ЮНДП (ПРООН) – крупнейшая в мире многосторонняя программа технической помощи [3].

Важной составляющей деятельности по развитию информационного общества в России является международное сотрудничество, направленное на реализацию положений Окинавской хартии и итоговых документов Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества (2003 - 2005 гг., Женева, Тунис) [1].

Для реализации международных обязательств России в этой сфере намечено активное участие в реализации документов второго этапа Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества (далее ВВУИО) и Плана действий, принятого в ходе Женевского этапа ВВУИО.

Важным этапом на пути вхождения России в глобальное информационное общество будет выработка механизмов взаимодействия с ведущими международными институтами и организациями, такими как Всемирный экономический форум (Давос), McKinsey Global Institute, Венский институт международных экономиче-

ских исследований и др.

Совет безопасности Российской Федерации (далее РФ) во взаимодействии с Министерством обороны РФ, Министерством внутренних дел РФ и Министерством иностранных дел РФ, Федеральным Советом безопасности РФ, Министерством РФ по связи и информатизации, Министерством экономического развития и торговли, Министерством промышленности, науки и технологий РФ разработал набор мероприятий, обеспечивающих решение всех поставленных задач в сфере международной информационной безопасности [2].

Одним из ключевых факторов развития российского сектора информационных технологий является международная кооперация. В данной области выделяются две взаимосвязанных сферы:

- образование межгосударственного информационного сообщества;
- функционирование мирового рынка ИКТ.

Стратегическая задача в сфере международной кооперации - обеспечить защиту интересов России в процессах формирования глобального информационного общества.

Государственные структуры и частный бизнес России сегодня вовлечены во многие международные проекты с большим количеством иностранных партнеров.

Выделяются следующие категории международных организаций в ИКТ секторе:

- региональные и профессиональные международные ассоциации;
- международные организации в составе и под эгидой ООН;
- международные инвестиционные фонды;
- органы Европейского Союза по обеспечению компьютерной безопасности.

Организация под официальным названием Европейское агентство по сетевой и информационной безопасности (ENISA) начала свою работу с начала 2004 г. Она привносит огромную долю порядка в борьбе с интернет-преступлениями.

В последние годы в связи с активным участием России в усилиях международного сообщества по борьбе с терроризмом и преступлениями в высокотехнологической сфере, программы такого рода активно осуществляются по линии Организации экономического сотрудничества и развития (далее ОЭСР, англ. Organization for Economic Co-operation and Development, OECD) - международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики ОЭСР.

В сфере взаимодействия России с международным информационным сообществом и с международными институтами и корпорациями, занимающими лидирующие позиции в ИКТ сфере, ставятся следующие задачи:

- определить рыночные ниши в производстве программного обеспечения;
- определить ниши в сфере производства компьютеров и приборного обеспечения и обеспечить им необходимое развитие.

Вышеуказанные задачи решаются Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации во взаимодействии с бизнес - сообществом. В целях максимизации социальной и экономической выгоды информационного общества должны выполняться следующие принципы и подходы:

- развитие трансграничной электронной торговли, улучшения сетей и соответствующих услуг и процедур в контексте рамок ВТО;
- последовательные подходы к налогообложению электронной торговли в контексте ОЭСР;
- продолжение практики освобождения электронных переводов от таможенных пошлин;
- продвижение рыночных стандартов;
- повышение доверия потребителя к электронным рынкам в соответствии с руководящими принципами ОЭСР.

При осуществлении международного сотрудничества РФ в области обеспечения информационной безопасности особое внимание уделяется проблемам взаимодействия с государствами - участниками Содружества Независимых Государств.

Важным направлением международной деятельности в области ИКТ остается выстраивание двусторонних связей на основе межправительственных и межведомственных соглашений и работа со всеми международными организациями, имеющими отношение к техническим, экономическим, политическим, правовым и прочим аспектам применения ИКТ, а также участие в телекоммуникационных форумах.

Россия активно принимает участие в работе всех международных организаций, осуществляющих деятельность в области информационной безопасности, в том числе в сфере стандартизации и сертификации средств информатизации и защиты информации [3].

In given article the information that all is wider applied information technology radically is reflected change an everyday life of millions people. They introduce changes not only in internal policy of Russia and the countries of the world most different in a level of development, but also in relations between these countries, in a role which the international organizations play to world system, social movements, financial groups, the criminal organizations and separate persons. The theoretical judgement of modern international relations without a role of new information technology becomes simply impossible.

The key words: *information-communication technologies, «Group of eight», a global network, the international organizations, formation of "the electronic government», electronic trade, positions of the Okinavsky charter, the developed countries.*

Список литературы

1. Программа информационной поддержки российской школы и образования КонсультантПлюс: Высшая школа. Учебное пособие. Выпуск 10.2011.
2. Попов В.М. и др. Глобальный бизнес и информационные технологии. Современная практика и рекомендации./Под ред. В.М. Попова. М.: Финансы и статистика .2009.
3. Аглицкий Д.С., Аглицкий И.С. Российский рынок информационных технологий: проблемы и реше-

ния. М.: Ламинфо. 2007.

Об авторе

Морозова Е.И. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, Elenamorozova 816@mail.ru

УДК - 338

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

М.С. Палло

В статье выделены и классифицированы существующие проблемы в сфере здравоохранения. Предложена стратегия инновационного развития сферы здравоохранения, предполагающая повышение качества и доступности медицинских услуг населению.

Ключевые слова: классификация проблем здравоохранения, стратегические цели, инновационное развитие, качество и доступность медицинской помощи, здоровье населения.

В настоящее время продолжается совершенствование сферы здравоохранения, поиск наилучших путей ее развития, что обусловлено не вполне благополучной существующей ситуацией, требующей коренных изменений. Анализ недостатков развития сферы здравоохранения был проведен рядом специалистов [1;2;4;5;6]. Однако, на наш взгляд, классифицировать основные существующие в здравоохранении проблемы необходимо следующим образом:

1) дефицит ресурсного обеспечения:

- дефицит финансирования (недостаточное выделение денежных средств из бюджета; неэффективность системы обязательного медицинского страхования; неэффективное использование имеющихся средств учреждениями; существование теневого рынка медицинских услуг);

- нехватка квалифицированных медицинских кадров (неэффективное управление персоналом, несоответствующая организационная структура, устаревшие квалификационные характеристики, низкая мотивация, в том числе оплата труда, значительные территориальные различия в обеспечении кадрами);

- недостаток материально-технического оснащения (высокий процент износа основных фондов, не укомплектованность медицинским оборудованием, персональными компьютерами по причине нехватки финансирования и отсутствия норм обеспечения материально-техническим оборудованием в соответствии со стандартами оказания медицинской помощи населению);

- дефицит информационного обеспечения (невозможность широкого использования информационных ресурсов сети Internet, нехватка локальных внутренних информационных сетей учреждений, слабые внутриорганизационные связи между управляющей и управляемой системой, слабые связи между участниками медицинского процесса, то есть между медицинскими работниками и пациентами);

2) несовершенство системы управления здравоохранением (низкая хозяйственная самостоятельность государственных и муниципальных учреждений здравоохранения, использование неэффективных методов управления, нехватка профессиональных управленческих кадров);

3) несовершенная нормативная правовая база здравоохранения (несовершенство нормативно-правовых актов, регулирующих здравоохранение, неразвитость системы стандартов, например, стандартов оказания медицинской помощи, существование устаревших нормативов, например, штатных нормативов);

4) структурная неэффективность здравоохранения (экстенсивное развитие отрасли, преобладание дорогостоящей стационарной и скорой медицинской помощи над амбулаторно-поликлинической и стационарозамещающей медицинской помощью, неразвитость системы профилактики);

5) отсутствие некоторых необходимых факторов для создания эффективной системы контроля качества медицинской помощи (компетентностные характеристики персонала, система мотивации качества, инфраструктура, система управления качеством на основе стандартов, приоритетность оценки качества пациентами), а также адекватное финансовое обеспечение этих факторов.

Вышеперечисленные проблемы препятствуют переходу сферы здравоохранения на инновационный путь развития, являются не только барьерами инновационной деятельности, эффективного функционирования системы здравоохранения, но и успешного социально-экономического развития страны в целом. В связи с этим весьма важны правильная расстановка приоритетов в решении существующих проблем, выбор направлений и методов развития здравоохранения.

Основные принципы и направления стратегического развития здравоохранения Российской Федерации определены соответственно существующим проблемам в данной сфере. В концепции развития здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года выделены следующие основные направления работы сферы здравоохранения [3]:

1) формирование здорового образа жизни населения;

2) обеспечение населения Российской Федерации гарантированной качественной медицинской помощью, в том числе мероприятия с целью:

- конкретизации государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи;
- организации и стандартизации медицинской помощи;
- обеспечения населения лекарственными средствами в амбулаторных условиях;
- осуществления единой кадровой политики;
- инновационного развития и информатизации здравоохранения;
- финансового обеспечения оказания гражданам бесплатной медицинской помощи.

Исходя из государственных приоритетов, анализа мнений специалистов и выделенных ранее групп проблем в здравоохранении нами было построено «дерево» целей здравоохранения (рис. 1), сформулированы основные задачи развития сферы и пути их решения:

1) создание эффективной инновационной системы управления ресурсным обеспечением:

- изменение системы финансирования сферы здравоохранения (отказ от системы страховых взносов работодателей в процентном отношении к фонду оплаты труда; приведение в соответствие размера страховых взносов с нормативом финансирования оказания медицинской помощи, установленным в ТППГ; осуществление оплаты медицинских услуг:



Рисунок 1 – «Дерево» целей развития сферы здравоохранения

- для работающего населения по схеме «работодатель - медицинское учреждение»;
- для неработающего населения по схеме «бюджет субъекта РФ – Фонд обязательного медицинского страхования – медицинское учреждение»).

Население пользуется бесплатно медицинскими услугами в объемах, соответствующих установленным нормативам по видам медицинской помощи. Медицинская помощь, полученная сверх нормативов, оказывается населению платно;

- обеспечение квалифицированными медицинскими кадрами:
 - создание системы набора в медицинские образовательные учреждения соответственно потребности (заказу) учреждений здравоохранения в специалистах конкретного профиля;
 - внедрение системы обучения медицинских кадров с последующим прикреплением выпущенного специалиста к нуждающемуся медицинскому учреждению для получения практических навыков работы в течение 5 лет;
 - изменение квалификационных требований к специалистам здравоохранения соответственно стандартам оказания медицинской помощи, изменение функций специалистов с четким определением прав и обязанностей;
 - перенос основной нагрузки по оказанию медицинской помощи на первичное звено здравоохранения (участковую службу, службу общей врачебной практики);
 - перераспределение нагрузки между врачом и средним медицинским персоналом в сторону увеличения нагрузки последнего;
 - переориентация существующих медицинских кадров на работу по специальностям, соответствующим потребностям населения;
 - прохождение медицинскими работниками циклов усовершенствования по специальности с периодичностью не реже трех лет, а также непрерывное обучение специалистов использованию но-

- вых информационных технологий;
- достойная оплата труда по результатам работы с учетом оценки руководителя, работников структурного подразделения и мнения пациентов;
- мотивация медицинского персонала за инициативность в усовершенствовании организации труда в коллективе и методов работы с пациентами;
- совершенствование материально-технической и информационной базы:
 - строительство новых зданий медицинских учреждений в случае нехватки наличных мощностей для обслуживания населения;
 - своевременное проведение ремонтов зданий и обеспечение по табелю оснащения соответствующим стандартам оказания медицинской помощи оборудованием учреждений здравоохранения;
 - информатизация здравоохранения, в том числе приобретение оборудования для автоматизации медицинских процессов;
- 2) совершенствование организации управления инновационным развитием сферы здравоохранения:
 - создание системы управления, обеспеченной профессиональными управленческими кадрами;
 - использование в управлении подобранных для конкретного учреждения наиболее эффективных методов управления;
 - выбор путей интенсивного развития в соответствии с направлениями, обозначенными для здравоохранения РФ в целом, в том числе повышение структурной эффективности (преобладание объемов амбулаторно-поликлинической и стационарозамещающей медицинской помощи над объемами дорогостоящей стационарной и скорой медицинской помощи, развитие системы неотложной медицинской помощи и профилактики заболеваемости населения) и хозяйственной самостоятельности учреждения;
 - организация управления на основе существующей нормативно-правовой базы (непрерывное отслеживание обновления нормативно-правовых актов, регулирующих здравоохранение, вводимых стандартов и нормативов);
- 3) создание эффективной системы контроля в условиях инновационного развития сферы здравоохранения:
 - создание эффективной системы контроля работы, в том числе качества медицинской помощи (контроль на основе нормативно-правовых актов, норм и стандартов, методических рекомендаций по оценке показателей работ, оценка руководством, коллективом и пациентами процесса обслуживания), а также адекватное финансовое обеспечение развития системы контроля.

Для достижения вышеуказанных целей стратегии инновационного развития необходимы изменения как научно-технического, так и социального, экономического и структурного характера, внедрение инноваций в здравоохранение на основе Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия-2020». Внедрение инноваций в здравоохранении на основе предложенной стратегии развития позволит значительно улучшить качество оказания медицинских услуг населению, сократить сроки ожидания предоставления медицинской помощи, повысить ее доступность.

Existing problems in public health sphere are allocated and classified in the article. Strategy of innovative development of sphere of the public health, assuming improvement of quality and availability of population medical care is offered.

The key words: classification of problems of public health, strategic targets, innovative development, quality and accessibility of medical care, health of population.

Список литературы

1. Иванов В.В., Богаченко П.В. Медицинский менеджмент. М.: ИНФРА –М, 2007. (Национальные проекты). С. 5-7.
2. Кадыров Ф.Н., Филатов В.Н., Хайруллина И.С. Некоторые аспекты современной системы обязательного медицинского страхования. Часть 1 // Менеджер здравоохранения. 2010. № 7. С. 7-15.
3. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г. [Электронный ресурс]. (<http://www.zdravo2020.ru/concept>).
4. Лисицын Ю.П. Санология, валеология, образ жизни стратегия профилактики // Экономика здравоохранения. 2008. № 2. С. 32-36.
5. Манерова О.А. Нужны ли инвестиции в профессиональное развитие медицинских кадров XXI века // Экономика здравоохранения. 2008. № 2. С. 5-12.
6. Сквирская Г.П. и др. Медицинская профилактика. Современные технологии: руководство / под ред. А.И. Вялкова; Г.П. Сквирская, И.Н. Ильиченко, Л.Е. Сырцова и др. М.: ГЭОТАР Медиа, 2009. С. 11-18.

Об авторах

Палло М.С. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, gim32@mail.ru

УДК – 638.178.3:621.56

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МИП)

И.А. Прохода, Е.П. Морозова,

Предполагается создание МИП «Апипродукт» на базе Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского с целью производства нового биологически активного препарата Билар – в форме порошка из трутневых личинок Жизненный цикл инновации порошка Билар включает фазы внедрения, коммерциализации и превращения в традиционный продукт.

Ключевые слова: инновация, малое инновационное предприятие, производство коммерциализация

Инновационная стратегия хозяйствующего субъекта вырабатывается в зависимости от задач, которые ему предстоит решать с учетом позиционирования на рынке, диверсификации или специализации деятельности, возможных конкурентных преимуществ, которые может обеспечить его инновационный потенциал.

Хозяйствующий субъект может определить собственную инновационную стратегию в том случае, если четко представляет потребности рынка; способен разрабатывать привлекательные предложения и имеет надежную агентскую сеть для поставки этих предложений на рынок. Стратегия определяет формы инновационной деятельности компании и наиболее эффективные действия для достижения намеченной цели. Новой стратегии всегда сопутствуют риски, так как она разрабатывается в условиях высокой неопределенности получения положительных результатов при реализации инновационных проектов.

Настоящий проект предполагает организацию производства нового биологически активного препарата Билар – в форме порошка из трутневых личинок на базе Брянского государственного университета им. И.Г. Петровского. Жизненный цикл инновации производства порошка Билар включает фазы внедрения, коммерциализации и диффузии, ругинизации (стабильной реализации нововведений) и повсеместного распространения и превращения в традиционный продукт и начинается со стадии зарождения (возникновение идеи); становления (разработка идеи) и освоения (внедрение в производство, эксперимент).

Идея создания препарата из нетрадиционных продуктов пчеловодства обусловлена высокими биологическими и пищевыми свойствами трутневых личинок благодаря сбалансированного химического состава и высокого содержания биологически активных веществ и комплексов. Билар рекомендуется применять детям и взрослым как натуральный лечебно – профилактический продукт специального назначения. В отличие от химических медицинских препаратов Билар не токсичен, не вызывает побочных эффектов и аллергии и полностью усваивается организмом. Сфера применения Билара – медицина, фармакология, косметология, пищевая промышленность.

Производство будет организовано в небольшой стационарной лаборатории на базе СЭИ БГУ в городе Брянске. Сметная стоимость проекта: 2 350 000 рублей. Направление инвестиций: Приобретение основных средств (производственное, технологическое и вспомогательное оборудование) – 1 603 500 рублей (табл.1). Пополнение оборотных активов – 590 000 рублей; финансирование обязательных расходов на содержание предприятия на стартовом этапе – 156 500 рублей. Горизонт планирования: 3 года (2011, 2012, 2013); срок реализации проекта: 3 месяца. Срок окупаемости проекта дисконтированный: 3 года 5 месяцев. Специально для цели реализации проекта будет организовано коммерческое предприятие (МИП «Апипродукт» БГУ).

С целью реализации настоящего проекта планируется приобрести основное производственное и вспомогательное оборудование, а также прочие необходимые основные средства. Текущие расходы предприятия на стартовом этапе работы по проекту составят 2350 тысяч рублей.

Таблица 1.

Основные средства малого инновационного предприятия «Апипродукт»

№	Наименование основных средств	Тип, марка, параметры	Един. изм.	Кол-во	Цена за Ед. руб.	Сумма тыс.руб.	НДС, тыс.руб.	Сумма с НДС тыс. руб.
1	Сублимационная вакуумная сушка	объем до 50 кг.	шт.	1	425 000,0	425,0	76,5	501,5
2	Холодильная камера	KXC-17,03	шт.	1	62 000,0	62,0	11,2	73,2
3	Морозильная камера	Liebherr GN	шт.	1	15 500,0	15,5	2,8	18,3
4	Электроизмельчитель бытовой		шт.	2	4 000,0	8,0	1,4	9,4
5	Генератор дизельный поргативный	0,9 кВт/час	шт.	2	21 500,0	43,0	7,7	50,7
6	Автомобиль (фургон)	Соболь ГАЗ-2752 Бизнес	шт.	1	395 000,0	395,0	71,1	466,1
7	Сумка-холодильник автомобильная	объем 18л.	шт.	2	3 500,0	7,0	1,3	8,3
8	Переносной пасечный ящик	пчелоинвентарь	шт.	3	1 300,0	3,9	0,7	4,6
9	Весы электронные лабораторные	высокий класс точности	шт.	1	62 000,0	62,0	11,2	73,2
10	Весы электронные лабораторные		шт.	1	33 000,0	33,0	5,9	38,9
11	Лабораторная посуда		комплект	1	5 000,0	5,0	0,9	5,9
12	Персональный компьютер		шт.	1	17 000,0	17,0	3,1	20,1
13	МФУ	принтер/сканер/копир	шт.	1	7 000,0	7,0	1,3	8,3
14	Телефонный/факсовый аппарат		шт.	1	2 500,0	2,5	0,5	3,0
15	Оборудование	шкафы и т.п.	комплект	1	50 000,0	50,0	9,0	59,0
16	Вакуумный упаковщик		шт.	1	200 000,0	200,0	36,0	236,0
17	Электро плитка		шт.	1	3 000,0	3,0	0,5	3,5
18	Сантехника		комплект	1	20 000,0	20,0	3,6	23,6
	Всего, тыс. руб.					1358,9	244,6	1 603,5

Создаваемое предприятие станет представлять из себя небольшую производственную лабораторию с принадлежащим административным – офисным помещением, отвечающее следующим требованиям: наличие водоснабжения, канализации, вентиляции, электроэнергии 220 В, 3-х фазной сети питания.

Сырьем для производства продукции служат личинки трутней. Закупать личинки планируется у частных

пасек Брянского района и области. Для этого работники описываемого предприятия будут выезжать на пасеку поставщика и лично отбирать личинки трутней из предназначенных для этого ульев.

Прием сырья будет производиться одновременно по количеству и качеству. Сбор сырья и производство готовой продукции будут проходить в период появления личинок, а именно с 20 мая по 30 июня.

Производственный процесс предельно прост и состоит из операций по измельчению личиночной массы посредством бытового электроизмельчителя типа блендер и высушиванию полученного вещества в сублимационном сушильном аппарате до 5%-ой влажности. Объем выхода готовой продукции после сушки составляет 23% от массы сырого вещества. Время сушки одной партии продукции составляет не более 24 часов.

Срок хранения готового продукта составляет 1 год, цена реализации – 30 рублей за 1 грамм или 150 рублей за 1 пакет препарата, который содержит 25 доз. Вся производимая продукция будет сертифицирована в соответствии с установленными требованиями и правилами. В настоящее время инициатором проекта проводится работа по получению всей необходимой документации и регистрации Технического условия в РОСТЕСТ.

Expected to create innovative small business on the basis of the Bryansk State University in order to product a new biologically active drug in powder from Bilar of drone larver. The life cycle of innovation powder Bilar includes phases of implementation, kommersialisation and become a traditional product.

The key words: innovation, innovative small enterprises, production, kommersialisation

Список литературы:

Прохода И.А. Жизненный цикл инноваций биларпродуктов. Обоснование идеи – технология производства – практическое использование: Монография /И.А. Прохода. Брянск: изд-во БГСХА, 2010.109с.

Об авторах

Морозова Е.П. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, Irina.proxoda@yandex.ru

Прохода И.А. – доктор сельскохозяйственных наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского, Irina.proxoda@yandex.ru

УДК – 338.1(471.333)

РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ: НА МАТЕРИАЛАХ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

С.П. Прудников, Е.П. Прудникова

В статье раскрываются отдельные элементы системы формирования межбюджетных взаимоотношений между субъектом РФ и муниципальными образованиями. Разработаны направления совершенствования формализованного подхода по расчету и распределению финансовой помощи из областного бюджета в рамках поддержки мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов.

Ключевые слова: межбюджетное регулирование, дефицит бюджета, сбалансированность, показатели социально-экономического развития

Обеспечение равновесия бюджетных расходов и доходов в ходе осуществления бюджетного процесса достигается путем сокращения бюджетного дефицита за счет механизма межбюджетного выравнивания и реализации мер по обеспечению сбалансированности бюджетов различных уровней. Развитие системы межбюджетных отношений в этой связи предполагает проведение на региональном и местном уровнях самостоятельной финансово-ориентированной бюджетно-налоговой политики с использованием механизмов государственной поддержки. Целью такой поддержки должно стать создание условий для формирования местных бюджетов, позволяющих обеспечить равный доступ к получению государственных и муниципальных услуг на всей территории региона.

Одним из методов организации финансовых аспектов межбюджетных отношений с муниципальными образованиями является процесс обеспечения сбалансированности бюджетов муниципальных образований. Данный процесс ориентирован на перераспределение ресурсов между бюджетами муниципальных образований в целях выравнивания доходной части нижестоящих бюджетов до оптимального уровня, предполагающего пропорциональное подтягивание бюджетной обеспеченности местных бюджетов, а так же поддержки мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, согласно которым объем доходов обеспечит решение первостепенных задач, возникающих при реализации бюджетных обязательств, в том числе и на территории Брянской области.

Формализованный подход к формированию и распределению финансовой помощи из областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, установленный областным законодательством, зарекомендовал себя положительно при формировании межбюджетных отношений органов государственной власти и органов местного самоуправления в Брянской области начиная с 1997 года, способствует открытости и прозрачности бюджетного процесса.

Решение тактической задачи по выравниванию бюджетной обеспеченности муниципальных образований Брянской области и поддержки мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов в рамках действия органам местного самоуправления в осуществлении реализации полномочий по решению вопросов местного значения – генеральная цель в рамках реализации системы мер нецелевой государственной поддержки преимущественно городских и сельских поселений. Реализация данной задачи обеспечивается за счет осуществления основных функций межбюджетного регулирования – выравнивающей и стимулирующей. Следует отме-

тять, что реализация этих функций зависит от степени централизации бюджетной системы государства.

Обеспечение повышения уровня бюджетной обеспеченности через механизм выравнивания посредством сбалансированности местных бюджетов предполагает постановку и выполнение на территории Брянской области следующих задач:

- создание условий для обеспечения устойчивого исполнения местных бюджетов;
- обеспечение актуальности законодательства Брянской области в части регулирования межбюджетных взаимоотношений между областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований Брянской области;
- выявление внутренних резервов экономии расходов и увеличения доходов местных бюджетов;
- осуществление на формализованной основе вертикального выравнивания путем прозрачного распределения бюджетных средств между муниципалитетами с учетом закрепленных за ними полномочий;
- обеспечение эффективной системы горизонтального выравнивания доходной части местных бюджетов;
- повышение уровня бюджетной обеспеченности доходами на 1 жителя территории;
- сокращение дифференциации муниципальных районов (городских округов) по уровню расчетной бюджетной обеспеченности;
- обеспечение равновесия бюджетных расходов и доходов путем сокращения бюджетного дефицита за счет реализации мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов;
- стимулирование деятельности местных органов власти.

Органы местного самоуправления муниципальных образований наделены полномочиями в рамках установленных законодательством и своей компетенции. Что касается отдельных бюджетных полномочий, то, например, обеспечение сбалансированности соответствующих бюджетов относится к полномочиям, которые закреплены за бюджетами соответствующих уровней бюджетной системы.

Так, в соответствии со статьей 52 Федерального закона № 131-ФЗ органы местного самоуправления обеспечивают сбалансированность местных бюджетов и соблюдение установленных федеральными законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса, размерам дефицита местных бюджетов, уровню и составу муниципального долга, исполнению бюджетных и долговых обязательств муниципальных образований. В связи с чем, в рамках предметов ведения муниципальных образований необходимо обеспечить планирование расходов местных бюджетов, исходя из реально имеющихся ресурсов и источников покрытия дефицита. Органы государственной власти субъекта РФ согласно Федеральному закону от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» обеспечивают сбалансированность бюджета соответствующего субъекта РФ. Вместе с тем, Бюджетный кодекс Российской Федерации дает возможность предусматривать в составе бюджетов субъектов РФ средства *на поддержку мер* по обеспечению сбалансированности местных бюджетов.

С целью более эффективной реализации органами местного самоуправления муниципальных образований принципа сбалансированности бюджета в соответствии со статьей 33, Бюджетного кодекса Российской Федерации, Законом Брянской области от 13.08.2007 № 126-З «О межбюджетных отношениях в Брянской области» установлены методики распределения, порядки предоставления субвенций бюджетам муниципальных районов для предоставления дотаций поселениям и дотаций бюджетам городских округов и муниципальных районов.

Бюджетам муниципальных районов Брянской области в частности предоставляются субвенции на реализацию отдельных государственных полномочий Брянской области по распределению и предоставлению бюджетам поселений дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений.

Общий объем субвенции бюджету *i*-го муниципального района на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений и объем дотаций бюджетам поселений определяется по формуле:

$$S_i = S \times \text{SUM} (/D_i + /Def_i/ - (P_i + CPI_i)/) / \text{SUM} (/D + /Def/ - (P + CPI)/), \text{ где:}$$

S_i - объем субвенции бюджету *i*-го муниципального района на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений;

S - общий объем субвенций бюджетам муниципальных районов на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений;

D_i - планируемый объем доходов поселений *i*-го муниципального района с учетом межбюджетных трансфертов;

Def_i - дефицит бюджетов поселений *i*-го муниципального района (в соответствии с нормами Бюджетного кодекса Российской Федерации);

P_i - планируемый объем расходов бюджетов поселений *i*-го муниципального района (за исключением кредиторской задолженности бюджетных учреждений, процентных платежей по долговым обязательствам, муниципальных программ и расходов на капитальные вложения);

CPI_i - объем субсидий в областной бюджет из бюджетов поселений *i*-го муниципального района;

D - планируемый объем доходов поселений муниципальных районов области с учетом межбюджетных трансфертов;

Def - дефицит бюджетов поселений муниципальных районов области (в соответствии с нормами Бюджетного кодекса Российской Федерации);

P - планируемый объем расходов бюджетов поселений муниципальных районов области (за исключением кредиторской задолженности бюджетных учреждений, процентных платежей по долговым обязательствам, муниципальных программ и расходов на капитальные вложения);

CPI - объем субсидий из бюджетов поселений муниципальных районов области в областной бюджет.

Поскольку дотация носит нецелевой характер, данная форма межбюджетного государственного регулирования дополнительно может служить инструментом, обеспечивающим процесс финансового стимулирования

органов местного самоуправления по выполнению отдельных показателей социально-экономического развития, в частности поселений, роста их налоговой базы.

Для определения понятия финансового стимулирования муниципальных образований, кроме объектов и субъекта, необходимо определить цель, то есть интерес субъекта стимулирования. Такой целью могут являться:

- увеличение объема доходов консолидированного бюджета субъекта РФ, осуществляемое за счет увеличения объема доходов бюджетов муниципальных образований региона;
- эффективное решение вопросов местного значения с привлечением средств бюджета субъекта;
- достижение определенных целевых показателей в сфере муниципального управления и социально-экономического развития.

Кроме того, финансовое стимулирование муниципальных образований затрагивает взаимоотношения участников бюджетного процесса и может быть названо организационной формой регулирования их отношений. Таким образом, финансовое стимулирование муниципальных образований – организационная форма регулирования финансовых отношений между участниками бюджетного процесса, основанная на использовании межбюджетных трансфертов из бюджетов субъектов РФ для муниципальных образований региона, и ориентированная на развитие у каждого муниципального образования заинтересованности в повышении уровня налоговых и неналоговых бюджетных доходов и развитии социально-экономического потенциала.

Таким образом, в ходе определения объема дотации бюджетам поселений в областном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период целесообразно предусмотреть в составе данной финансовой помощи нераспределенный резерв, который будет являться базовым инструментом финансового стимулирования в рамках государственного регулирования межбюджетных отношений на субрегиональном уровне. Резерв вводится с целью последующего перераспределения его ресурсной части между территориями в зависимости от выполнения соответствующих показателей социально-экономического характера.

Стимулирующей особенностью данной методики будет являться то, что органы местного самоуправления муниципальных образований, обеспечившие выполнение показателей, приведенных в таблице 2, не ниже восьмидесяти процентов (из общего количества показателей, в суммарном выражении образующие 100 баллов) ежеквартально участвуют в распределении, утвержденного Законом Брянской области об областном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период, резерва средств, в форме дотации.

Таблица 1

**Показатели социально-экономического развития муниципальных образований,
роста их налоговой базы**

№ п/п	Наименование показателей	Кол-во баллов
	<i>Для городских и сельских поселений</i>	
1.	Рост начисления налогов, подлежащих зачислению в областной и местные бюджеты с территории поселений, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
2.	Рост поступления в бюджеты поселений земельного налога по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
3.	Рост поступления в бюджеты поселений налога на имущество физических лиц по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
4.	Рост собираемости налогов, подлежащих зачислению в областной и местные бюджеты с территории поселений, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	1,0
5.	Обеспечение выполнения доведенного финансовым органом муниципального района дополнительного планового задания по мобилизации налога на доходы физических лиц в бюджеты поселений	1,0
6.	Обеспечение на текущую отчетную дату превышения темпов роста поступлений налога на доходы физических лиц в бюджеты всех уровней с территории поселений над темпами роста фонда оплаты труда в размере не менее чем на 5 процентов	1,0
7.	Сокращение недоимки в областной и местные бюджеты с территории поселений по сравнению с началом текущего года	1,0
8.	Отсутствие просроченной кредиторской задолженности бюджетных учреждений	1,0
9.	Обеспечение собираемости платежей населения за жилищно-коммунальные услуги (соотношение начисленных и уплаченных сумм при собираемости 98 процентов) (данный показатель применяется только для городских поселений)	1,0
10.	Снижение просроченной задолженности населения за жилищно-коммунальные услуги по сравнению с началом года (при снижении объема задолженности) (данный показатель применяется только для городских поселений)	1,0
11.	Сохранение объема закупок молока в личных подсобных хозяйствах (по сравнению с соответствующим периодом прошлого года) (данный показатель применяется только для сельских поселений)	1,0
12.	Сохранение поголовья крупного рогатого скота (по сравнению с соответствующим периодом прошлого года) (данный показатель применяется только для сельских поселений)	1,0

Расчет балльной оценки итогов социально-экономического развития муниципальных образований целесообразно производить в следующем порядке.

Каждому из двенадцати вышеприведенных показателей (для городских и (или) сельских поселений), влияющих на социально-экономическое развитие поселений, пополнение доходной части бюджетов всех уровней, в случае его выполнения присваивается количество баллов в соответствии с вышеприведенной таблицей, в случае невыполнения - ноль баллов. В случае отсутствия отдельных показателей у ряда поселений (в силу специфики развития экономики на их территориях) при оценке применять максимальный балл в соответствии с таблицей 1. При определении результата полученные баллы необходимо суммировать, перевести в процентное соотношение, из которого в дальнейшем и исходить при ежеквартальной корректировке нераспределенного резерва дотации.

При определении экономической эффективности реализованных мероприятий в качестве одного из целе-

вых индикаторов, характеризующих достижение запланированных результатов целесообразно использовать показатель «Увеличение темпов роста бюджетной обеспеченности (с учетом налоговых и неналоговых доходов и финансовой помощи в рамках межбюджетных отношений) с применением механизма межбюджетного регулирования при сопоставимых условиях по годам». Данный индикатор следует рассчитывать по следующей форме:

$TR_{\text{бо}} = \text{БОн} / \text{БОн-1} \times 100\%$, где

TR_{бо} – темп роста бюджетной обеспеченности муниципальных образований в n-м году, к предыдущему году, %;

БОн – бюджетной обеспеченности с применением механизма межбюджетного регулирования в n-м году, тыс.руб.;

БОн-1 – бюджетной обеспеченности с применением механизма межбюджетного регулирования на год, предшествующий n-му, тыс.руб.

$\text{БОн} = (V_n \text{ нал. и ненал.дох.} + V_n \text{ замена НДСФЛ} + V_n \text{ ФП мбо}) / \text{Чнас.n}$, где

V_n нал. и ненал.дох. – объем налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований области в n-м году, тыс.руб.;

V_n замена НДСФЛ – общая сумма дополнительных отчислений от НДСФЛ (в соответствии с установленными на трехлетний период нормативами замены части дотации дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от налога на доходы физических лиц) в n-м году, тыс.руб.;

V_n ФП мбо – объем финансовой помощи в рамках межбюджетных отношений в n-м году, тыс.руб.;

Чнас.n – численность постоянного населения, используемая при формировании межбюджетных отношений в n-м году, тыс.чел.

$\text{БОн-1} = (V_{n-1} \text{ нал. и ненал.дох.} + V_{n-1} \text{ замена НДСФЛ} + V_{n-1} \text{ ФП мбо}) / \text{Чнас.n-1}$, где

V_{n-1} нал. и ненал.дох. – объем налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований области на год, предшествующий n-му, тыс.руб.;

V_{n-1} замена НДСФЛ – общая сумма дополнительных отчислений от НДСФЛ (в соответствии с установленными на трехлетний период нормативами замены части дотации дополнительными нормативами отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от налога на доходы физических лиц) на год, предшествующий n-му, тыс.руб.;

V_{n-1} ФП мбо – объем финансовой помощи в рамках межбюджетных отношений на год, предшествующий n-му, тыс.руб.;

Чнас.n-1 – численность постоянного населения, используемая при формировании межбюджетных отношений на год, предшествующий n-му, тыс.чел.

Следовательно, система межбюджетных отношений на региональном уровне должна быть построена таким образом, чтобы эффективно сочетать реализацию функций межбюджетных отношений. Для этого органами власти субъекта могут быть использованы различные выравнивающие и стимулирующие механизмы.

Таким образом, механизм поддержки мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов является одним из методов организации финансовых аспектов межбюджетных отношений с муниципальными образованиями. Осуществление мер межбюджетного регулирования, дополненных стимулами развития социальной и экономической составляющей территорий, позволяет разрешить противоречия между ограниченным объемом финансовых возможностей местных бюджетов и социально-экономическими проблемами развития территорий. При этом развитие прикладного и научно обоснованного макроэкономического регулирования межбюджетных отношений является одним из способов обеспечения эффективного налогового и трансфертного механизмов политики межбюджетного регулирования, направленной на преодоление бюджетных дисбалансов и их нивелирования в рамках бюджетного процесса.

Development of rural territories potential through the system of governmental support measures: on the materials of Bryansk region.

In the article the process separate elements of system of formation of interbudget relations between subjects of the RF and municipal unions are discovered.

The Directions of improvements in formal approach to the calculation and distribution of financial help from the regional budget are worked out in the frame of support measures in maintenance of local budgets balance.

The key words: *Interbudget adjustment, deficit of budget, balance, social-economic indexes.*

Об авторах:

Прудников С.П. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, prudnikow@yandex.ru

Прудникова Е.П. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, prudnikow@yandex.ru

УДК – 33

К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Е.Г. Романов

В статье рассматривается одна из ключевых категорий современной инновационной экономики - понятие «инновация». Изучена эволюция данного термина на протяжении XX века и на современном этапе развития экономической мысли. Отражены и проанализированы точки зрения различных отечественных и зарубежных исследователей. Представлена классификация инноваций с позиции практического применения.

Ключевые слова: *инновация, новшество, инновационный процесс, технологические инновации, нетехнологические инновации.*

В начале XXI века в мировой экономике наметился новый этап постиндустриального развития, получивший название «инновационная экономика», представляющий собой экономику, построенную на применении знаний, использовании наукоемких технологий и характеризующуюся внедрением инноваций как основного элемента.

Формирование инновационной экономики является основой концепции развития таких стран мира как США, Финляндия, Израиль, Швеция, Россия и т.д. В нашей стране эта проблема приобретает особую актуальность в связи с необходимостью уменьшения зависимости уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов [1, с.51].

В основе концепции инновационного развития экономики лежит понятие «инновация» (от лат. «innovate» - обновление, улучшение, англ. «innovation» - нововведение), впервые вошедшее в науку через антропологию и этнографию в XIX веке, где стало использоваться при исследовании процессов изменений в культуре.

В начале XXI века инновации были восприняты экономической наукой. Австрийский экономист Й. Шумпетер, считающийся основоположником инновационного менеджмента и теории инноваций, в работе «Теория экономического развития» (1911) предложил концепцию инновационного предпринимательства, сконцентрировав свое внимание на экономических инновациях и высоко оценив роль предпринимателя, создающего и реализующего новые комбинации факторов производства, являющиеся источником предпринимательской прибыли.

Сам термин «инновация» Шумпетер стал использовать в 30-е годы XX века, понимая под инновацией изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Согласно Шумпетеру, инновация представляет собой новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом [2].

Вышеуказанное определение не является исчерпывающим. Многообразие трактовок понятия «инновация» в отечественной и зарубежной литературе свидетельствует об отсутствии общепризнанной терминологии в этой области. Авторы зачастую придают ему разный смысл, трактуя термин в зависимости от объекта и предмета своего исследования,

Так, Ф. Янсен рассматривает инновацию как соединение мира техники и мира бизнеса, коммерциализацию научного потенциала в виде новой технологии, новых товаров, услуг и процессов, новых рынков или рыночных сегментов, новых организационных форм и подходов к менеджменту, т.е. новую комбинацию технологии, продукта и рынка [3].

Б. Твисс под инновацией понимает процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание через коммерческое использование [4].

Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.

Д. Сахал, различая изобретение и инновацию, утверждает, что если под изобретением понимают создание какого-либо устройства, то инновация включает в себя также коммерческое или практическое применение данного устройства [5].

По мнению Ф. Котлера, инновация представляет собой идею, товар или технологию, запущенную в массовое производство и представленную на рынке, которую потребитель воспринимает как совершенно новую или обладающую некоторыми уникальными свойствами [6].

Анализ ряда определений позволяет сделать вывод о наличии двух основных подходов к определению сущности инноваций в экономике: объектного и процессного.

Сущность объектного подхода заключается в представлении инновации как объекта (результата творческого процесса, НТП) в виде новой продукции (техники), технологии, метода. Сторонниками этого подхода являются А.Б. Борисов, В.Г. Медынский, А.В. Плеханов, Р.А. Фатхутдинов, А.Е. Яковлев и др.

Согласно процессному подходу, под инновацией понимается комплексный динамический процесс, включающий в себя: разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей – товаров, техники, технологии, организационных форм и т.д. Этой точки зрения придерживаются Т. Брайан, Ф. Никсон, Б. Санто, Б. Твисс и др.

Следует отметить, что согласно второй точке зрения подход к инновации как к процессу заменяет определение инновации понятием «инновационный процесс». Эти явления не тождественны и между ними существуют различия.

Инновационный процесс – это творческий процесс создания и преобразования научных знаний в новую продукцию, признаваемую потребителями на основе ресурсов, при помощи которых достигается конечный результат – инновация (рис. 1).

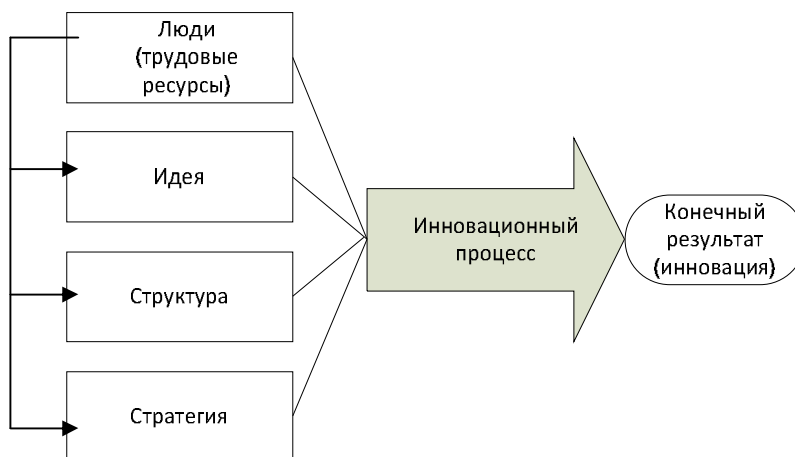


Рис.1. Содержание инновационного процесса

Ресурсы, взаимодействуя между собой, осуществляют инновационный процесс. В случае успешного завершения инновационного процесса достигается конечный результат (инновация).

В экономической литературе представлены различные трактовки таких категорий, как «нововведение», «новшество» и «инновация», что обусловлено особенностями перевода английского слова *innovation* на русский язык. В некоторых случаях эти понятия используются в качестве синонимов, но определенные различия между ними есть.

Так, К. Макконелл и С. Брю используют понятие инновация и нововведения как синонимы, подразумевая под ними запуск в производство нового вида продукта, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнес [7].

А.В. Сурин, давая определение термину «инновация», показывает взаимозаменяемость терминов «инновация» и «нововведение» [8].

Такие исследователи как А.И. Пригожин и Н.Л. Маренков считают, что термин «инновация» может использоваться наряду с понятием «новшество». Однако если «инновацию» и «нововведение» можно считать синонимами, то от новшества их нужно отличать обязательно. Между этими понятиями есть существенные смысловые различия.

По мнению Р. А. Фатхутдинова, новшество представляет собой оформленный результат прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества могут оформляться в виде открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, научных подходов или принципов [9].

В.И. Гунин полагает, что инновация означает нововведение как результат практического (или научно-технического) освоения новшества [10].

Таким образом, нововведение означает, что новшество используется. С момента появления на рынке новшество приобретает новое качество и становится инновацией.

Анализ трактовок понятия «инновация» позволяет сформулировать следующие выводы.

1. Специфическим содержанием инновации являются качественные изменения, приводящие к улучшению, усовершенствованию или появлению нового продукта или технологии.

2. Инновация всегда успешна, обеспечивая технический, технологический, экономический, социальный и экологический эффект. Е.А. Яковлев и А.В. Плеханов выразили данное утверждение в виде формулы:

Инновация = Новшество + Достигнутая эффективность [11].

3. Основными свойствами инновации являются: научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость. Указанные свойства равнозначно важны для определения и существования категории «инновация». Коммерческая составляющая выступает здесь как потенциальное свойство, без которого инновация становится простым новшеством.

В последнее время такие отечественные экономисты как К.А. Багриновский, К.А. Бармутова, Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева и др. придерживаются определения инновации, основанного на международных стандартах. Методологический справочник по этим стандартам был принят в 1992 г. и получил название «Руководство Осло» [12].

В соответствии с международными стандартами под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Данное определение было использовано в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 гг.».

Базовое определение инновации должно учитывать все существующие расхождения и особенности понимания, отвечая некоторым требованиям. Так, необходимо отличать термины «инновация» и «новшество», исключать из базового понятия этапы разработки, создания и внедрения инноваций, характерных для инновационного процесса, учитывать эффективность как обязательное условие инновации. Существенным условием является включение в определение неперенных свойств любой инновации: научно-технической новизны, производственной необходимости, коммерческой реализуемости.

Классифицируя инновации, следует отметить тот факт, что в экономической литературе представлено большое количество вариантов классификаций, основанных на различных квалифицированных признаках, отражающих точки зрения отдельных авторов.

Впервые классификация инноваций была проведена в 30-е годы двадцатого века такими учеными как

А.С. Пигу, И. Шумпетер, К. Виксель, которые выделили трудосберегающие, капиталосберегающие и нейтральные инновации [13].

Н. Кондратьев, С. Кузнец, П. Сорокин и Ю. Яковец разработали теорию и систему, объясняющие темп и характер инноваций во времени, добавив технологические, экологические, экономические, социально-политические и государственно-правовые инновации [14].

Рассмотрим классификацию инноваций с позиции практического применения, используя признак содержания (внутренней структуры). На его основе выделяют две основные группы инноваций: технологические и нетехнологические (рис. 2).

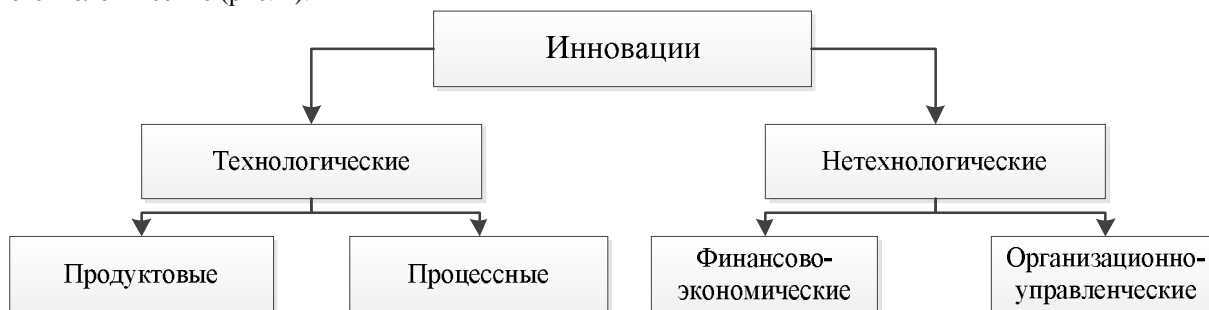


Рис.2. Виды инноваций по характеру содержания

Рассмотрим приведенную классификацию инноваций более подробно.

1. **Технологические инновации** представляют собой применение высоких (*upstream*) научных знаний в практической (*downstream*) деятельности в целях развития нового технологического процесса, создания нового продукта, улучшения качества уже существующего.

По мнению А.Н. Асаула, технологические инновации – это инновации, направленные на получение и применение новых знаний для решения технологических и инженерных задач в области обеспечения функционирования техники и производства в организации как единой системе. К ним относят все изменения, определяющие научно-технический прогресс и затрагивающие средства и методы организации производства, технологии производства [15].

Технологические инновации подразделяются на две основные группы:

- продуктовые инновации (*product innovation*) – инновации позволяющие создавать новые товары для их производительного и непроизводительного использования;

- процессные инновации (*process innovation*) – инновации, позволяющие использовать новые технологические процессы для производства как традиционных (стандартных), так и нетрадиционных товаров.

Технологические инновации имеют важное экономическое значение, так как приводят к замещению одних факторов производства другими: сначала рабочей силы капиталом, затем капитала – знаниями.

2. К **нетехнологическим инновациям** относят разработки финансово-экономического и организационно-управленческого характера.

Финансово-экономические инновации представляют собой инновации, направленные на изменение экономического механизма управления, изменения в ценообразовании, системе материальных стимулов, системе оплаты труда, использовании более эффективных форм организации, специализации, кооперирования, централизации, диверсификации производства, методов организации труда.

К организационно-управленческим инновациям относятся инновации, направленные на изменения в системе управления для достижения целей функционирования и развития организации.

Основными характеристиками организационно-управленческих инноваций, отличающими их от технологических инноваций являются:

- осуществление их в области организации и управления;
- отсутствие прямого экономического эффекта, количественные оценки косвенного эффекта либо сложны и трудоемки, либо приближительны и неточны.

Изменения как специфическое содержание инноваций нашло отражение в классификации технологических инноваций Г. Менша по уровню новизны:

1. **Базисные инновации** – принципиально новые продукты, направлены на освоение новых поколений техники (технологии), технологических укладов.

2. **Улучшающие инновации** – усовершенствование существующих продуктов, способствуют распространению и дифференциации поколений техники.

3. **Псевдоинновации** – несущественное эстетическое или техническое видоизменение продуктов и технологических процессов, не оказывающее заметного влияния на параметры и свойства изделия.

Российский исследователь Ю. В. Яковец развил взгляды Г. Менша, дополнив указанные виды инноваций понятием «**микроинновации**», которые улучшают отдельные производственные или потребительские параметры выпускаемых моделей техники и применяемых технологий на основе использования мелких изобретений.

Подходы Г. Менша и Ю. В. Яковца сосредоточивают свое внимание на рассмотрении исключительно технологических нововведений, при этом используется единственный критерий классификации, в роли которого выступает уровень ее новизны.

Рядом российских ученых предлагаются подходы, в основе которых лежит многокритериальная классификация инноваций. К их числу могут быть отнесены подходы П. Н. Завлина и А.В. Васильева, В. В. Горшкова и Е. А. Кретовой, И.Т. Балабанова и др.

Так, П.Н. Завлин и А.В. Васильев, ссылаясь на лекции Ю.В. Тюриной, предлагают классификацию инно-

ваний, базирующуюся на семи классификационных признаках: области применения, этапах НТП, степени интенсивности, темпах осуществления инноваций, масштабах инноваций, результативности, эффективности инноваций.

По мнению В.В. Горшкова и Е.А. Кретовой в качестве основы классификационной схемы инноваций необходимо использовать два признака: структурную характеристику и целевые изменения.

И.Т. Балабанов разработал собственную классификацию инноваций (таблица 1).

Таблица 1

Классификация инноваций по И.Т. Балабанову

№ п/п	Классификационный признак	Характеристика	Виды инноваций
1.	Целевой признак	дает ответ на вопрос, что является целью инновации: решение немедленной задачи (текущей) или задачи будущего времени (стратегической)	Кризисные инновации, инновации развития
2.	Внешний признак	указывает на форму реализации инновации	Инновации в форме продукта и в форме операции
3.	Структурный признак	определяет групповой состав инноваций как единой сферы экономических интересов государства	Производственно-торговые, социально-экономические, финансовые, управленческие

Приведенные классификации свидетельствуют о многообразии и различии инноваций по своему характеру, области и способу применения. Несмотря на множество существующих трактовок категории «инновация», каждый из подходов имеет свои преимущества и недостатки, следовательно, необходимо разрабатывать варианты, сочетающие различные признаки и свойства.

Обобщение и систематизация классификационных признаков для создания на этой основе научно обоснованной классификации имеет практическую значимость, так как обладает возможностью дать исчерпывающее представление о характеристиках того или иного нововведения. Это, в свою очередь, необходимо для осуществления поддержки внедрения инноваций на предприятиях страны со стороны государства.

В научном мире нет единого подхода к определению сущности инноваций, но практические задачи, стоящие перед современной постиндустриальной экономикой, требуют оценки успешности экономического развития, основанного на степени использования инноваций, высоких технологий и эффективных управленческих решений, а не исключительно индустриальных параметров.

The article concerns one of the most important categories of the modern innovative economy - the notion «innovation» itself. The evolution of this term during the XX century and at the modern level of economical science is studied. The points of view of Russian and foreign scientists are analyzed and resounded. The classification of innovations from the point of view of the practical usage is represented.

The key words: *innovation, novelty, innovative process, technological innovations, non-technological innovations.*

Список литературы

1. Павлов К.В. Инвестиции и инновации интенсивного и экстенсивного типа: макроэкономический подход. // Экономическое возрождение России №2, 2009 г. С. 50-59
2. Шумпетер Й.. Теория экономического развития // пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
3. Янсен Ф. Эпоха инноваций// пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 308 с.
4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями // сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1989. С. 36.
5. Сахал Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки // пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1985. С. 65.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер Ком, 1998. 896 с.
7. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. // пер. с англ. М. 1997, Т 2. С. 391.
8. Сурин А.В. Инновационный менеджмент: учебник / А.В. Сурин, О.П. Молчанова. М.: ИНФРА-М, 2008. 367 с.
9. Р.А. Фатхутдинов. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.
10. Гунин В. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: ИНФРА-М. 1999.
11. А.Е. Яковлев, А.В. Плеханов. Научно-технический прогресс и инновации в современной экономике: учеб. пособие. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2003.
12. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. Paris: OECD, Eurostat, 1997.
13. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е издание. М.: «Дело Лтд», 1994. 720 с.
14. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2004. 632с.
15. Асаул А.Н. Капаров Б. М., Перевязкин В. Б., Старовойтов М. К.. Модернизация экономики на основе технологических инноваций //А. Н. Асаул [и др.]. СПб: АНО ИПЭВ, 2008. 606 с.
16. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы». World Wide Web. URL: <http://base.garant.ru/179112>

Об авторе

Романов Е.Г. – аспирант кафедры управления Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, romanovbr@yandex.ru.

УДК – 658.83

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.В. Силаева

В статье рассмотрены современные проблемы и особенности развития маркетинга образовательных услуг в России. Установлено состояние изученности данных проблем. Определена роль маркетинга в обеспечении конкурентоспособности высшего учебного заведения. Рассмотрены принципы выбора организационной структуры службы маркетинга в вузе. Изучены и проанализированы функции отдела маркетинга в современной высшей школе.

Ключевые слова: маркетинг, образование, служба маркетинга.

Конституцией и Законом РФ «Об образовании» провозглашены приоритетность сферы образования, а в его процессе - первоочередность интересов личности. Сверхзадача образования - эффективное воспроизводство личности как носителя, потребителя, пользователя и творца национального и мирового интеллектуального потенциала.

Формирование в России рыночной экономики вызвало необходимость переориентации производства и реализации товаров (услуг) на удовлетворение нужд и запросов потребителей. Эта особенность, легко прослеживаемая в материальном производстве, характерна и для услуг, особенно интеллектуальных, в том числе, в сфере образования. В России резервы предложения образовательных услуг еще существенно превышают возможности спроса, учреждения образования трудно входят в рынок.

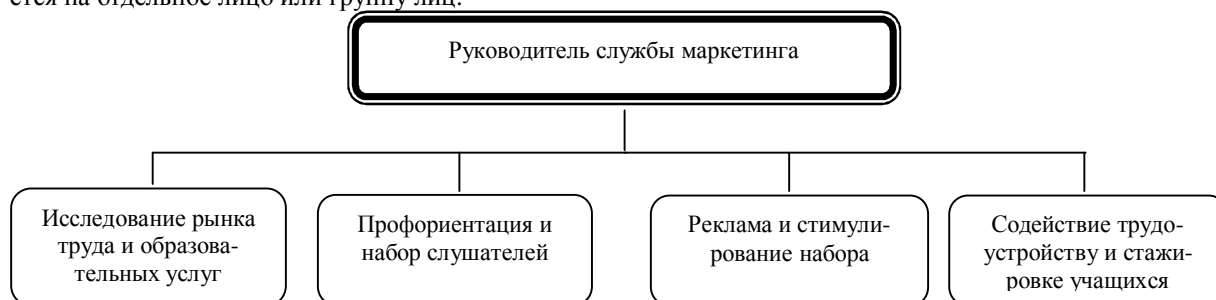
Состояние научной разработанности тематики маркетинга образовательных услуг в настоящее время не отвечает практическим потребностям субъектов спроса и предложения этих услуг. Общая теория маркетинга, обстоятельно разработанная в трудах зарубежных ученых, в т.ч. переведенных в нашей стране (Б.Берман, Ф.Котлер, Г.-Г.Леттау, Дж.Эванс и другие) создавалась на опыте развитых рыночных стран, не адаптирована к современным отечественным условиям и не содержит практически ничего сколько-нибудь серьезно анализирующего особенности ни переходного периода, ни тем более - такой деликатной сферы, как образование [1].

Система высшего профессионального образования – сложная, многоуровневая структура со своей спецификой. Каждое образовательное учреждение осуществляет маркетинг своим способом. В развитии образовательного маркетинга можно выделить три этапа:

- этап развития маркетинга, ориентированного на производство образовательных услуг, учебной продукции (внутренний мониторинг);
- этап развития маркетинга, ориентированного на сбыт (мониторинг рынка сбыта образовательных услуг);
- этап развития маркетинга, ориентированного на спрос.

Таким образом, маркетинг позволяет определить наиболее перспективные области вложения капиталов и привлечения ресурсов и, тем самым создает условия для создания новых рабочих мест и трудоустройства тех, кто высвобождается в процессе структурной перестройки производства. Это дает возможность разработать модель перехода от традиционной организации учебно-производственной деятельности к более эффективной организации с применением инструментов системы образовательного маркетинга [2].

Реализовать задачи эффективной работы учебного заведения в современном рынке труда и образования может помочь служба маркетинга. Выбор структуры маркетинговой службы зависит от характера образовательных услуг и их объема. В большинстве случаев оптимальной является функциональная организация службы маркетинга, которая предполагает, что ответственность за исполнение каждой функциональной задачи возлагается на отдельное лицо или группу лиц.



Функциональная организация службы маркетинга в высшем учебном заведении

Функциональная организация целесообразна для учебных заведений, у которых количество предлагаемых образовательных услуг и рынков невелико. Кроме указанных выше, могут быть созданы и другие подразделения:

1 вариант – планирования маркетинга, управления учебным процессом, новых образовательных услуг,

2 вариант – исследования и сегментации рынка, формирования стратегии учебного заведения, рекламы, стимулирования набора и трудоустройства и т.д.

Для крупных вузов, которые предлагают широкий спектр образовательных услуг и действуют на множестве рынков, наилучший эффект применение товарно-рыночной организации службы маркетинга.

Как видно из предлагаемой схемы на отдел маркетинга возлагаются следующие функции:

Аналитическая функция – исследования рынка образовательных услуг:

- изучение рынка труда и образования;
- изучение потенциальных потребителей услуг лица;
- изучение предлагаемой услуги;
- анализ внутренней среды учебного заведения.

Внедренческая функция – профессиональная ориентация и набор учащихся:

- организация и внедрение новых учебных планов, программ, методов и методических приемов;
- внедрение педагогических технологий;
- управление качеством учебного процесса с помощью периодически проводимой ревизии маркетингового плана;

- организация набора учащихся и слушателей с использованием различных приемов рекламы и информации.

Сбытовая функция – стимулирование набора и трудоустройства:

- организация системы формирования спроса и стимулирование сбыта на услуги лица.

Функция трудовой адаптации – трудоустройство и стажировка учащихся:

- отслеживание карьеры выпускников и коммуникаций с ними;
- разработка предложений по введению новых и корректировке имеющихся форм дополнительного обучения [3, с18].

Выбор организационной структуры службы маркетинга является лишь предпосылкой для эффективной работы. Необходимо укомплектовать эту службу специалистами, правильно распределить между ними обязанности, наделить их соответствующими правами, создать благоприятные условия для работы.

По мнению специалистов, три четверти проблем маркетинга, в том числе в образовании, лежат в области психологии. Поэтому в личностном плане специалисту по маркетингу учебного заведения должны быть присущи такие характерные черты, как коммуникабельность и позитивный профессиональный имидж [4].

В большинстве учебных заведений сотрудники не понимают, что им необходимо заняться маркетингом. Часто бытует неправильное представление о нем. Одни, например, считают, что главное – это вводить новые курсы, специализации, не проявляя особого интереса к тому, насколько курс удовлетворяет учащихся, пригодны ли они для дальнейшего использования. Другие считают главным наладить учебный процесс так, чтобы он функционировал, как часы, проявляя такую малую заботу о впечатлении учащихся по поводу этого процесса. Третьи все усилия направляют на увеличение продаж, т.е. увеличивают расходы на рекламу, содействуя сбыту образовательных услуг. Стимулирование покупателей очень важно, однако, эти усилия сведутся к нулю, если не будет обращать внимание на базисные проблемы – качество программ. Эти отдельные ориентации на продукт, производительность или продажи мало связаны с маркетингом, поскольку последний предполагает использование не отдельных целей, а взаимосвязанного комплекса целей.

За последние годы ситуация с использованием маркетинга в самых разных областях деятельности изменилась настолько значительно, что трудно представить, как могли вузы обходиться без такого предмета в своих программах. Но что понимают вузы под маркетингом высшего образования? Часто достаточно ограниченные виды деятельности, направленные на привлечение студентов и разработку привлекательного web- сайта вуза.

К основным достижениям последних лет в маркетинге высшего образования можно отнести определение продукта вуза, его потребителей, покупателей и целевых аудиторий, а также осознание необходимости стратегического подхода к маркетинговой деятельности и ее организационного оформления.

Маркетинг образования – это принципиально новая, поисковая сфера маркетинга. Ему еще предстоит складываться и формироваться как научной, прикладной, а также как учебной дисциплине. Практическое освоение и применение маркетинга образовательными учреждениями предполагает подготовку организаторских и научно-педагогических кадров сферы образования, способных мыслить и действовать в категориях и на принципах маркетинга, использовать присущие ему инструменты и приемы применительно к особенностям образовательных услуг, процессов и результатов их оказания. Только тогда маркетинг сможет стать не только гарантией развития самого образовательного учреждения на волне спроса, но и средством развития спроса на образование.

Вместе с тем маркетинг, в конечном счете, будет полезен не только производителям образовательных услуг и продуктов, но и их потребителям при выборе и реализации образовательной траектории, при заключении и осуществлении контрактов на образовательные услуги.

Update issues and peculiarities of marketing research in the field of educational services in Russia has been considered. The role of marketing in providing competitiveness of a higher educational institution has been defined. The research showed the lack of marketing in place in educational establishments does not stimulate either marketing research regarding satisfaction with educational results or enhancing quality of education because great efforts, changes in outlooks and organizational restructuring are required.

The key words: marketing, education, marketing service.

Список литературы

1. Маркетинг // Сайт в Интернет: [http:// www. rbclub. ru](http://www.rbclub.ru)
2. Новые формы торговых отношений. Исследования «Качалов и коллеги» // Сайт в Интернет: [http:// www. rbclub. ru](http://www.rbclub.ru)
3. Зиновьев И.В. Образовательный маркетинг в профессиональном учебном заведении. М.: Издательский центр АПО, 2007. 55 с.
4. Управление маркетингом // Сайт в Интернет: [http:// www. E-college. ru](http://www.E-college.ru)

Об авторе

Силаева В.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, silaev73@yandex.ru.

УДК – 378.1:338:34

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ
МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ВУЗЕ**

И.Г. Степченко

Государство поставило задачу необходимости формирования национальной инновационной системы, увязывающей науку с образовательной сферой и бизнесом и предполагающей процесс коммерциализации результатов. Решая данную задачу, при создании малых инновационных предприятий, вузы столкнулись с рядом проблем.

В данной статье автором предпринята попытка проанализировать некоторые из них и предложить пути их решения.

Ключевые слова: инновационная деятельность, малое инновационное предприятие

Характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний.

В Концепции развития научно-исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования РФ на период до 2015 года (Письмо Минобрнауки России от 22.02.2011 №13-91) подчёркивается роль именно университетов, как активных участников не только в производстве новых знаний, но и в их распространении и использовании через инновационную деятельность. Речь идёт о так называемой модели глобального научно-исследовательского университета (global research university). В числе принципиальных особенностей этой модели называются формирование инновационных производств и организация инновационных предприятий; развитие малого инновационного предпринимательства.

Развитие и внедрение любой инновации требует адекватного анализа текущей ситуации.

С момента подписания Федерального закона № 217, разрешившего бюджетным вузам и НИИ создавать малые инновационные предприятия, прошло два года. По данным Центра исследований и статистики науки [4] к настоящему времени в базе данных 1048 предприятий, которые, как считают сами вузы, соответствуют 217-ФЗ. Но реально, после проверки всех документов, под действие закона попадает около трети из них. В чём причина? Что нужно сделать, чтобы закон заработал на полную мощность? Эти и другие вопросы обсуждаются регулярно на семинарах, форумах, конференциях, курсах повышения квалификации и находятся в центре внимания Совета по инновационной деятельности и наукоёмким технологиям.

Актуальность данного вопроса действительно оправдана, так как на практике при создании малых инновационных предприятий возникает целый ряд проблем, несмотря на то, что Рособразованием разработаны и разосланы по вузам методические рекомендации по созданию МИП.

При проведении нашего исследования, в теоретическом аспекте, мы обратили внимание и проанализировали наиболее часто поднимаемые и обсуждаемые вопросы в данном проблемном поле. Вместе с тем, следует заметить, что частные проблемы, о которых пойдёт речь, вытекают из тех системных проблем, которые характерны для дальнейшего формирования инновационной системы России, отвечающего новым реалиям и перспективам долгосрочного развития страны. Вот некоторые из них: это наличие низкого спроса со стороны реального сектора экономики на перспективные результаты научно-технической деятельности; отсутствие развитой нормативно-правовой (законодательной) базы для осуществления инновационной деятельности; отсутствие общей координации финансируемых отдельными федеральными органами исполнительной власти НИОКР; неразвитость экономических и правовых механизмов введения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот; ослабление кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями и ряд других проблем, на которых сделан акцент в Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года (Утверждена межведомственной комиссией по научно-инновационной политике Минобрнауки 15.02.2006г.) Детализация таких общих проблем, конечно, имеет место при создании малых инновационных предприятий.

К их числу относится отсутствие глубины понимания целей создания таких предприятий при вузах, особенно на начальных этапах, сразу после принятия закона.

Не секрет, что в большинстве своём «в общественном сознании, и в особенности, во внутривузовской среде, по-прежнему, доминирует укрепившееся в течение многих десятилетий представление об университетах, как об учреждениях, традиционная роль которых заключается в осуществлении образовательной деятельности и выполнении научных исследований. Как известно, престиж университетского статуса традиционно основывался на сочетании известных академических свобод со строгими научными методами, а также на коллегиальном подходе к решению проблем» [3;3].

Сказывается также отсутствие опыта работы в данном направлении у самих вузовских работников. Например, нет кадров, способных к созданию, подготовке нормативной документации и регистрации в органах власти малого инновационного предприятия. Возглавлять инновационное предприятие должен человек активный, умеющий работать на рынке, обладающий бизнес-компетенциями.

Проблемы при создании малого инновационного предприятия (далее - МИП) у вуза возникают также на стадии бизнес-проекта. Создание бизнес-плана – важнейший этап при организации такого хозяйственного общества. Собственно, это основа всей дальнейшей деятельности. И если охарактеризовать сам проект не составляет особого труда, то порядок применения передовых технологий и современных методов управления, описание преимуществ (причём реальных) перед другими существующими аналогами, результаты проработки различных стратегий МИП требуют от разработчиков не только больших временных затрат, но и профессионализма, дальновидности, креативности.

Основой деятельности хозяйственного общества является уставный капитал. Согласно Федеральному закону № 217-ФЗ доля вуза в уставном капитале акционерного общества должна составлять более чем двадцать пять процентов или в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью – более чем одну треть. Это делает невозможным применение льготного налогового режима в виду отсутствия законодательной базы по упрощённой форме налогообложения данных хозяйственных обществ.

Вузы, являющиеся бюджетными образовательными учреждениями, в уставный капитал МИП вносят право использования результатов интеллектуальной деятельности (РИД), исключительные права на которые сохраняются за вузом и не передаются третьим лицам. Вуз должен также учитывать, что он вправе распоряжаться долями (акциями) в уставном капитале созданного хозяйственного общества только с предварительного согласия государственных органов, в ведении которых находится это образовательное учреждение.

Пока чётко не определён порядок внесения вузом своего вклада в уставный капитал. Усложнено распоряжение этим вкладом.

Актуален вопрос аренды площадей и оборудования, особенно уникального, для продолжения дальнейших исследований и совершенствования характеристик нематериального актива (объекта интеллектуальной собственности). «Аренда имущества вуза проводится по конкурсу, следовательно, МИП наравне с другими участниками должно участвовать в нём на равных условиях, что не гарантирует ему возможность заключения договора аренды на выгодных условиях» [1; 90]. Но главное, что делает такие проекты непривлекательными для инвесторов – МИП не попадают под действие упрощённой системы налогообложения. «Бизнес под постоянным контролем – ущербная практика» [2].

Пути решения проблем при создании МИП обсуждались на инновационном форуме в г. Томске. В своём выступлении директор департамента государственной научно-технической и инновационной политики Министерства образования и науки РФ Александр Наумов отметил, что вопросы поддержки деятельности малых инновационных предприятий нужно решать на законодательном уровне. Прежде всего, это касается введения упрощённой системы налогообложения; установления для МИПов налоговых каникул в течение первых двух-трёх лет работы; наделение вузов и НИИ правом предоставлять в аренду МИПам на льготной основе помещений и оборудования в бизнес-инкубаторах, технопарках, центрах коллективного пользования, временно неиспользуемого имущества и помещений без проведения конкурсов и аукционов [там же]

Ещё одно существенное препятствие, можно даже сказать, основная проблема для работы МИПов при вузах – недостаток финансирования на ранних этапах жизненного цикла, необходимой материально-технической базы и квалифицированных специалистов. На уровне государства, в настоящее время, оказывают финансовую поддержку инновационным проектам такие организации как Фонд содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российский фонд технологического развития, Венчурный инновационный фонд. Вполне понятно, что финансовые возможности названных учреждений весьма ограничены. Вместе с тем, существующая с 2003 года программа СТАРТ в рамках Фонда содействия осуществляет так называемое «посевное» финансирование инновационных проектов, находящихся на ранней стадии развития и сам Фонд поддерживает малые предприятия, находящиеся преимущественно уже на стадии коммерческого выпуска продукции.

На уровне области в рамках ведомственной целевой программы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Брянской области» (2010-2012годы) разработано Положение (от 16.11.10 №1154) о порядке предоставления субсидии начинающим малым инновационным компаниям. Для победителей конкурса выделенные средства являются хорошим подспорьем для открытия предприятия.

Одна из проблем, которая существует, также, в самих вузах – это отсутствие результатов интеллектуальной деятельности в составе нематериальных активов (лицензий, патентов), что препятствует формированию учредительных вкладов при создании МИП.

Незаинтересованность предпринимательского сектора экономики финансировать инновационные проекты, имеющие длительный срок окупаемости, также можно отнести к числу острых вопросов. Стимулом спроса со стороны крупного бизнеса может стать внесение поправок в Налоговый кодекс, предусматривающих налоговые льготы для крупных компаний, которые закупают продукцию МИПов. Сложно говорить о эффективности сектора малого предпринимательства в условиях, когда крупная промышленность не заинтересована в инновациях.

Одним из путей решения проблемы неопределённости относительно спроса на создаваемую МИПами продукцию, стимулирования развития приоритетных отраслей могло бы быть создание на региональном уровне центра внедрения инноваций, центров коллективного пользования высокоспецифичным оборудованием. Опыт других вузов и пока ещё небольшой опыт работы центра коллективного пользования в нашем университете достаточно наглядно демонстрирует существенную отдачу от применения технологий «коллективного пользования».

Проблема «возможности бюджетных учреждений иметь на праве собственности результаты интеллектуальной деятельности» также должна быть решена. Как зарегистрировать ноу-хау в области методики преподавания, повышения квалификации, т.е. в образовательной деятельности и, в частности, гуманитарных науках? Для конкуренции отечественных изобретений на международном рынке инноваций необходимо получение международных охраняемых документов, что в свою очередь влечёт значительные расходы и это тоже проблематично. В основном РИД не стоят на балансе образовательного учреждения, не урегулирован вопрос их постановки на баланс.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать несколько предложений.

Необходимо своевременно вносить поправки в действующее законодательство (Гражданский кодекс, Закон о науке и др.).

Поправки в Бюджетный и Налоговый кодексы РФ должны легитимизировать получение дивидендов бюджетными учреждениями от предпринимательской деятельности (получение генерального разрешения казначейства на получение дивидендов и изменение Уставов самих бюджетных учреждений).

Целесообразно и желательно увеличение размеров финансирования фондов, поддерживающих инновационные компании и привлечение к участию частных инвесторов и региональные бюджеты.

На региональном уровне должны быть созданы центры по трансферу технологий. Работа созданного в Брянском госуниверситете такого центра, возглавляемого д.б.н., профессором Нам И.Я. является наглядным примером стимулирования динамичной, инновационной и предпринимательской активности в вузах и НИИ. В настоящее время в университете на стадии разработки и оформления находится документация на открытие ещё двух малых предприятий.

На уровне университета должны быть организованы курсы повышения квалификации для сотрудников инновационных компаний и субъектов инновационной инфраструктуры, в том числе международные стажировки. Помимо этого должна быть организована целевая подготовка специалистов в вузе (магистерские программы, программы по развитию инновационного бизнеса в рамках НИИ). Важно вести в вузах разъяснительную работу о том, как работать с реестром учёта и ведения результатов научно-технической деятельности, в котором регистрируются объекты интеллектуальной собственности. На ближайшую перспективу защита прав и интересов хозяйственного общества вуза должна состоять из комплекса мер организационного и правового характера.

Перечисленные проблемы естественны и в большинстве случаев объяснимы, так как соответствующее законодательство данной инновационной системы ещё только формируется. Главное, что принятие этого закона позволит решить проблему коммерциализации разработок в вузах с привлечением малого бизнеса.

Часть конкретных проблем можно, скорее всего, будет решить и без внесения поправок в закон, а путём принятия «внутренних» документов.

Таким образом, современные исследования и инновационная деятельность в вузах, в частности – создание МИП, - это не только возможность привлечения дополнительных бюджетных и внебюджетных средств, но и важнейшая самостоятельная задача высшей школы, а также необходимая составляющая качественного образовательного процесса. Для реализации этой возможности необходимо системное решение обозначенных проблем на государственном уровне как социально-экономического, так и правового характера.

The aim of the state is to create a national innovative system which will connect science with the sphere of education and business. It will logically lead to the process of commercialization of the results. While realizing this task higher educational establishments are confronted with a number of problems.

This article deals with the analysis of some of these problems. And the author suggests the ways of their solving.

The key word: innovative activity, small innovative enterprise

Список литературы:

1. Болотова Е.Л. Малое инвестиционное предприятие – коммерческая организация в вузе// Администратор образования. 2010. №23. С. 86-92.
2. Инновациям нужно дать зелёный свет// Научград. - № 12 [электронный ресурс]// режим доступа: [http:// izdania.pressoboz.ru/naukograd-2010/nauki-12-](http://izdania.pressoboz.ru/naukograd-2010/nauki-12-)
3. Трансфер и коммерциализация технологий в высших учебных заведениях: Методические рекомендации// Авторы составители: Ю.Н. Воробьёв, Д.К. Нурғалиев, Н.Г. Рыжов, М.Ю. Шестопалов. СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2008. 86с.
4. Треть малых предприятий при вузах существует лишь на бумаге [электронный ресурс]// Режим доступа: [http:// www.strf.ru/ material. aspх? CatalogId=223@d-](http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223@d-)
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов, 6-е изд., СПб: Питер, 2008.443с.

Об авторе

Степченко И.Г. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, bryanskgu@mail.ru

УДК 330 (075.8)

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ

В.В. Фещенко Н.Ю. Щеликова

Инновационный потенциал предприятия характеризуется его готовностью и способностью к использованию инновационных возможностей, он включает в себя ресурсы, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы физическими и юридическими лицами в процессе инновационного развития. В статье предложена структура инновационного потенциала, каждая из составляющих которого характеризует отдельную категорию показателей и факторов, способных оказывать влияние на управление инновационным процессом. Одна из этих составляющих связана с человеческим капиталом, поскольку ему принадлежит ведущая роль в инновационном развитии.

Ключевые слова: инновации, человеческий потенциал, инновационный потенциал, управление, теории инновационного развития.

В наиболее общем смысле понятие «человеческий капитал» означает совокупность знаний, умений и способностей человека, позволяющих ему получать доход. Как и другие формы капитала, человеческий капитал обладает стоимостью и может быть продан на рынке труда, либо использован в предпринимательской деятельности. Его особенностью является то, что продающий субъект не лишается приобретенных знаний и навыков.

Ядро ИЧК – это все те, кто обладает сертифицированными знаниями для создания нового продукта и технологиями доведения его до потребителя.

Уровень воспроизводства ИЧК – это отношение изменения числа сертифицированных специалистов,

произошедшего в истекшем году, к общей численности ядра ИЧК.

Уровень востребованности ИЧК – это отношение изменения числа сертифицированных специалистов, работающих по специальности, произошедшее в истекшем году, к общей численности ядра ИЧК [1, с. 44].

Инновационный потенциал промышленного предприятия характеризуется его готовностью и способностью к использованию инновационных возможностей, он включает в себя ресурсы, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы физическими и юридическими лицами в процессе инновационного развития. Структура инновационного потенциала выглядит следующим образом (рис. 1.), каждая из составляющих которого характеризует отдельную категорию показателей и факторов, способных оказывать влияние на инновационный процесс [2, с. 23].

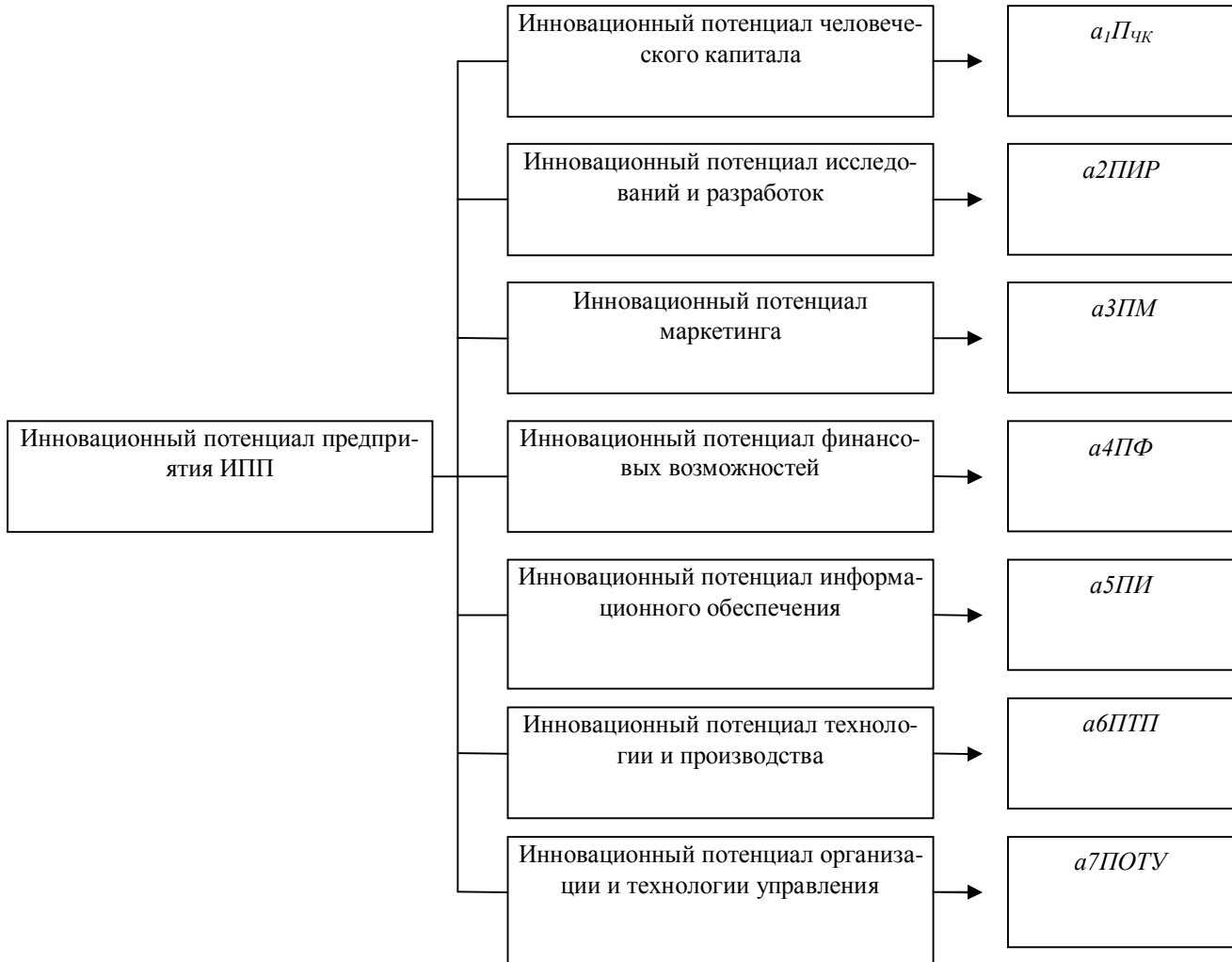


Рисунок 1 – Структура инновационного потенциала предприятия

Одна из этих составляющих связана с человеческим капиталом, поскольку ему принадлежит ведущая роль в инновационном развитии. На основании предложенной структуры инновационный потенциал предприятия определяется следующим образом:

$$ИПП = a_1 П_{чк} + a_2 П_{ИР} + a_3 П_{М} + a_4 П_{Ф} + a_5 П_{И} + a_6 П_{ТП} + a_7 П_{ОТУ}, \quad (1)$$

где $П_{чк}$ – потенциал человеческого капитала; $П_{ИР}$ – потенциал исследования и разработок; $П_{М}$ – потенциал маркетинга; $П_{Ф}$ – финансовый потенциал; $П_{И}$ – информационный потенциал; $П_{ТП}$ – потенциал технологии и производства; $П_{ОТУ}$ – потенциал организации и технологии управления; a_i – весовые коэффициенты каждого

потенциала, определяемые экспертным методом, $\sum_{i=1}^7 a_i = 1$

Попытка структурирования инновационного потенциала предпринималась неоднократно. Составляющие примерно одинаковы во всех работах, за исключением отдельных показателей. Особенность структуры, предложенной в этой работе, состоит в том, что элемент «инновационный потенциал кадров», который ранее активно включался в структуру инновационного потенциала, заменен на элемент «инновационный потенциал человеческого капитала».

Обусловлено это тем, что современная, более точная трактовка кадровых возможностей предполагает выделение такого ресурса предприятия как человеческий капитал, и именно потенциал человеческого капитала учитывает те полезные качества, знания, умения и навыки персонала, которые находятся в распоряжении предприятия и могут принести ему доход.

Инновационный потенциал человеческого капитала характеризуется его способностью к инновационным преобразованиям. При этом необходимо анализировать следующие аспекты человеческого капитала с точки зрения его инновационных способностей: уровень и уникальность образования; мастерство; профессиональный опыт; политика комплектования и текучесть кадров; обучение и повышение квалификации; система оценки персонала; система оплаты труда и мотивации; уровень сплоченность коллектива и развитие коммуникативных связей; отношение труда и управления.

Понятие «инновационный потенциал человеческого капитала» или ИПЧК, связано с развитием производительных сил, при котором знания, информация, инновации и способы их применения становятся стратегическим ресурсом промышленного предприятия, а их использование в условиях современного рынка – важнейшим источником обеспечения конкурентоспособности организации.

Инновационный потенциал человеческого капитала промышленного предприятия является сложной организованной системой, для его анализа выделены основные компоненты (рис. 2) [2, с. 25].

1. Сущностная компонента.

Данная компонента подразумевает наличие или отсутствие знаний о сущности новшеств, которые будут внедряться на предприятии, и в наиболее общем плане несет в себе информативную и систематизирующую функцию.

2. Мотивационная компонента.

Позволяет понять, какие основные мотивы движут работниками при организации нововведений. Соответственно основной функцией мотивационной компоненты является побуждение персонала к целенаправленному активному осуществлению инновационной деятельности.

3. Коммуникативная компонента.

Является выражением и отражением движения отношений в процессе осуществления инноваций, характеризует функции взаимодействия между людьми. Отражает степень включенности человека в инновационную деятельность и определяет качество этой деятельности.

4. Практическая компонента.

Означает владение технологией разработки и осуществления инновации на предприятии. Важное место здесь отводится наличию у работников творческих способностей к осуществлению профессиональных действий, которые в условиях инноваций выдвигаются на передний план.

Успех инновационной деятельности предприятия во многом зависит от активности персонала и его способности проявлять нестандартный, творческий подход к решению возникающих проблем.

Для выявления тенденций развития ИПЧК предприятия следует не только установить факторы, способные оказать влияние на него, но и проанализировать направленность их действия. С этой точки зрения все возможные факторы разделены на три группы:

- факторы, снижающие инновационный потенциал человеческого капитала.
- факторы, поддерживающие инновационный потенциал человеческого капитала.
- факторы, повышающие инновационный потенциал человеческого капитала.

Таким образом, повышая на инновационный потенциал человеческого капитала, мы повышаем инновационный потенциал предприятия, что подтверждается выражением (1).

Для получения профессионального суждения об уровне инновационного потенциала человеческого капитала, которое необходимо для того, чтобы определить, насколько эффективно он может использоваться в инновационном процессе и какие его аспекты требуют дополнительных усилий по развитию, проводится его оценка, и в первую очередь необходимо разработать критерии для такой оценки [3, с. 35].

Важным условием формирования группы критериев является, с одной стороны, их достаточность и полнота, а с другой – отсутствие избыточности, пересечения и возможного дублирования.

На основе анализа понятия «инновационный потенциал человеческого капитала», а также с учетом особенностей работы предприятий в условиях инновационного развития, можно предложить 10 базовых критериев, которые связаны с человеческим капиталом и описывают его состояние на всех этапах инновационной деятельности: от поиска новых идей до участия во внедрении инноваций.

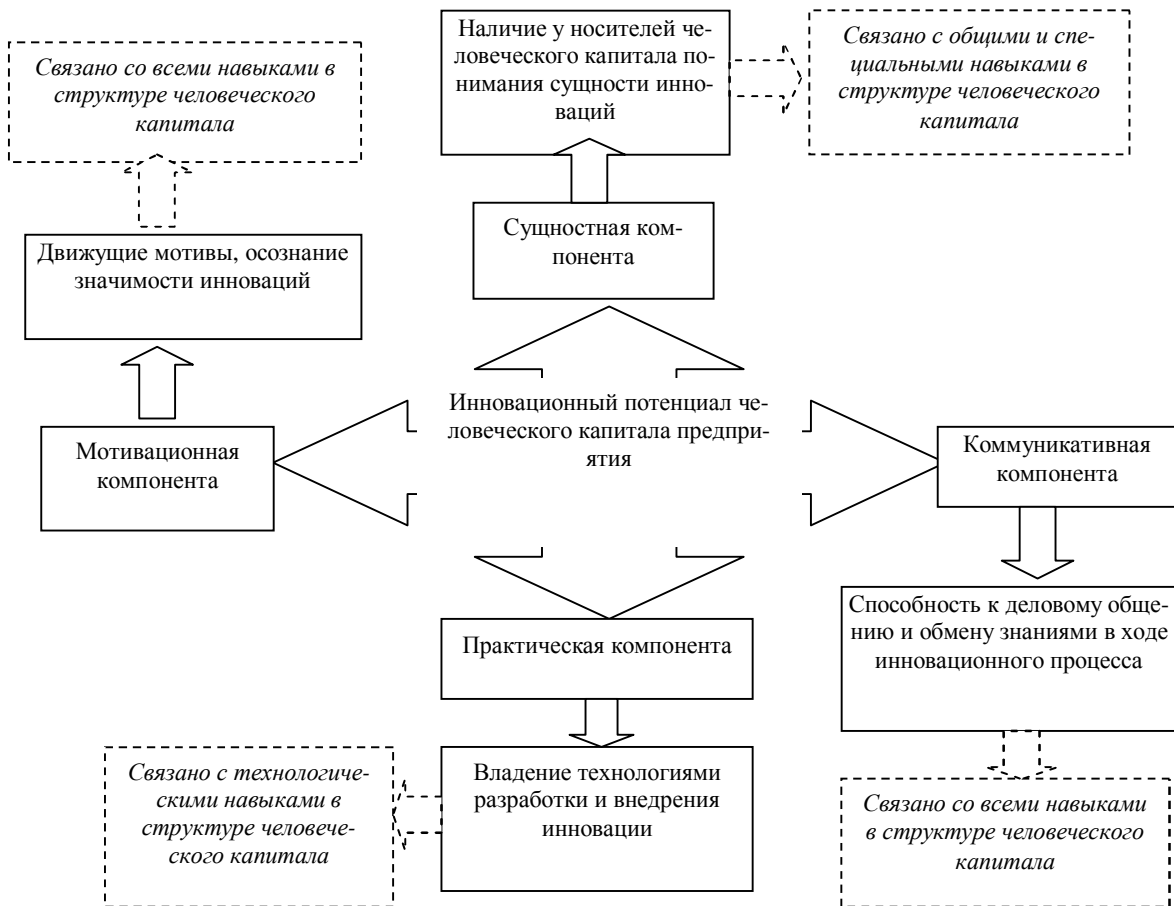


Рисунок 2 – Структура инновационного потенциала человеческого капитала

1. Способность генерировать новые идеи.
2. Уровень профессиональных знаний, навыков и опыта.
3. Уровень образования и способность к самообразованию.
4. Способность понять и принять ценности компании.
5. Стремление к карьерному росту.
6. Способность к работе в команде, устойчивость к стрессовым ситуациям.
7. Способность к работе с информацией, обмену знаниями, формированию базы знаний.
8. Способность к участию во внедрении инновации.
9. Готовность к принятию решения и ответственность за результат.
10. Количественная характеристика человеческого капитала.

Данный сводный показатель состоит из общей характеристики нескольких количественных параметров, характеризующих персонал.

I. Доля персонала, задействованного в инновационных проектах:

$$\delta K_{IP} = \frac{K_{IP}}{K} \times 100\% , \quad (2)$$

где δK_{IP} – доля персонала, задействованного в инновационной деятельности, по отношению к общему числу сотрудников (в процентах); K_{IP} – число сотрудников, участвующих в инновационном проекте; K – численность персонала предприятия.

II. Доля научно-технических специалистов в общей численности персонала, задействованного в инновационном проекте:

$$\delta K_{NT} = \frac{K_{NT}}{K_{IP}} \times 100\% , \quad (3)$$

где K_{NT} – число научно-технических специалистов.

III. Уровень квалификации используемого труда.

Показывает долю научно-технических специалистов с ученой степенью, званием в общей численности научно-технических специалистов:

$$\delta K_{NT}^Y = \frac{K_{NT}^{3C}}{K_{NT}} \times 100\% , \quad (4)$$

где K_{NT}^{3C} – число научно-технических специалистов с ученой степенью, званием.

IV. Возрастной показатель научно-технических специалистов.

Удельный вес научно-технического персонала, младше 50-ти:

$$\delta K_{NT}^M = \frac{K_{NT}^M}{K_{NT}} \times 100\% \quad (5)$$

где K_{NT}^M – число научно-технических работников младше 50-ти лет.

V. Уровень заработной платы.

Средний уровень заработной платы научно-технических специалистов по отношению к среднему уровню заработной платы персонала на предприятии:

$$\delta \Pi_{NT} = \frac{\Pi_{NT}^{CP}}{\Pi^{CP}} \times 100\% \quad (6)$$

где Π_{NT}^{CP} – средняя заработная плата научно-технического специалиста; Π^{CP} – средняя заработная плата по предприятию.

Все выше перечисленные показатели носят количественный характер. Для получения среднего количественного показателя, подсчитаем среднее арифметическое. Для этого все показатели рассчитывались в сопоставимых единицах, поэтому получаем:

$$KK_{cp} = \frac{\delta K_{IP} + \delta K_{NT} + \delta K_{NT}^Y + \delta K_{NT}^M + \delta \Pi_{NT}}{5} \quad (7)$$

Для получения количественной оценки качественных показателей в рамках данной работы предложено использовать пятибалльную шкалу. Каждому баллу соответствует некоторая ситуация на предприятии, связанная с конкретным параметром. В таблице 1 приведен пример такого соответствия на основе первого предложенного параметра.

На основе предложенных параметров, описывающих особенности инновационного потенциала человеческого капитала предприятия, необходимо разработать алгоритм, который позволит получить некоторую оценку, характеризующую состояние ИПЧК предприятия, анализируя которую, мы увидим основные направления развития человеческого капитала.

Алгоритм включает в себя следующие этапы:

1. Принятие решения об оценке ИПЧК.

Необходимость такой оценки чаще всего возникает на этапе принятия решения о внедрении инновации на предприятии, когда встает вопрос о компетентности персонала и его способности эту инновацию понять и эффективно использовать.

Таблица 1.

Ситуационный подход к оценке параметров инновационного потенциала человеческого капитала (на примере первого параметра)

Название параметра	Описание типичной ситуации по уровням балльной шкалы.
Способность генерировать новые идеи	1 балл: желание и способности генерировать новые идеи отсутствуют.
	2 балла: есть желание продвигать новые идеи, но отсутствует опыт их генерирования.
	3 балла: есть желание и возможности генерировать новые идеи, но отсутствует понимание их практической значимости.
	4 балла: есть желание и возможность генерировать новые идеи и понятна их практическая значимость
	5 баллов: существуют потребности и способности генерировать новые идеи, есть понимание их практической значимости как с точки зрения их внедрения, так и с точки зрения потребителя, способность прогнозировать реакцию потребителей.

2. Исследование понятия и структуры ИПЧК.

Понимание структуры объекта оценки всегда необходимо перед ее проведением. Это позволяет гораздо эффективнее проводить все необходимые процедуры, понимать суть происходящего и правильно интерпретировать полученные результаты.

3. Выбор и описание параметров оценки ИПЧК.

4. Сопоставление описания параметра и балльной шкалы.

Соответствие ситуации на предприятии по предложенному параметру и оценки по пятибалльной шкале, пример которого приведен в таблице 1.

5. Разработка оценочной формы.

Для удобства оценки каждого параметра экспертами важным моментом является разработка удобной анкеты. Данная анкета должна включать сами параметры оценки, их краткое описание и удобную форму представления балла.

6. Организация экспертных опросов для оценки ИПЧК.

На данном этапе проводится организационное собрание всех лиц, участвующих в опросе, объясняется порядок проведения, метод заполнения оценочной формы, более подробно раскрывается суть каждого оцениваемого параметра.

7. Проведение комплексной оценки «методом 360°».

Основной этап алгоритма, на котором собирается вся необходимая информация по ситуации на предприятии со стороны нескольких экспертов. «Метод 360°» предполагает, в данном случае, наличие четырех уровней экспертов, при необходимости их количество можно увеличить или уменьшить. Чем больше уровней, тем точнее будет проанализирована ситуация на предприятии и получена более разносторонняя оценка.

Innovation capacity of the enterprise is characterized by its readiness and ability to use innovative abilities; it includes resources, abilities, means, stocks, which can be used by physical and legal bodies in the process of innovation development. The structure of

innovation potential, each components of which characterizes the separate category of indicators and factors, capable to influence the management of innovation process, is given in the article. One of these components is connected with the human capital, as it possesses the main role of innovative development.

The key words: *innovations, human potential, innovative potential, management, theories of innovative development.*

Список литературы:

1. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография [Текст] / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. М.: «Издательство Машиностроение-1», 2007. с. 284.
2. Коломиец О.А. Оценка программ развития НИС: методология и критерии [Текст] / О.А. Коломиец // Материалы I-ого Международного Форума «От науки к бизнесу: международный опыт развития инфраструктуры инновационной деятельности». Спб., 2007.
3. Человеческий капитал [Электронный ресурс],
http://www.expert.ru/printissues/expert/2007/14/medvedev_i_chelovecheskiy_kapital/
4. [Электронный ресурс]
http://www.petrozavodsk-mo.ru/petrozavodsk/people/education/obr_life.htm?id=10218208@cmsArticle

Об авторах

Фещенко В.В. – доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского
shelnat1812@gmail.com

Щеликова Н.Ю. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского
shelnat1812@gmail.com

УДК – 332.021. 8

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА

Т.Н. Храмченко

В статье рассматривается проблема формирования инновационной среды муниципальных образований. Изучены основные черты современного развития корпоративной культуры местных сообществ. В работе определяются недостатки и препятствия при переходе муниципальных образований на самоуправление. Приводятся рекомендации по оптимизации развития инновационной среды местных сообществ.

Ключевые слова *инновации, социально-экономическое развитие, местное сообщество, корпоративная культура, самоуправление.*

Уже не одно десятилетие исследователи значительное внимание уделяют проблемам инноваций. Без использования инноваций практически нельзя создавать конкурентоспособную продукцию и развивать производственную сферу. Без них немислим научно-технический прогресс. Инновации несут в себе научно-техническую новизну, производственную применимость и, как вознаграждение, прибыльность. Создание и внедрение нововведений является составной частью инновационного процесса, который направлен на разработку и реализацию результатов научных исследований и научно-технических достижений в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновация – это попытка внедрения идей для решения поставленных задач и создания новых возможностей. Инновации требуют изобретательности, творческого потенциала, глубоких нестандартных знаний, целенаправленности и способности к риску.

Развитие муниципальных образований на современном этапе не возможно без активного участия местного населения в процессах управления регионом.

Местное самоуправление представляет собой один из важнейших институтов современного общества. Сегодня оно является одновременно формой самоорганизации граждан и – в этом качестве – составной частью гражданского общества, уровнем публичной власти (инструментом демократического участия граждан в управлении общими делами) и элементом рыночной экономической системы (восполняя пробелы рынка в части оказания услуг жителям и координации хозяйственной деятельности).[1]

Дмитрий Медведев обозначил работу по развитию местного самоуправления в качестве одной из приоритетных задач государства – «местное самоуправление должно открывать гражданам возможность самостоятельно решать свои локальные проблемы без указаний и распоряжений сверху» [2].

Основная задача самоорганизации населения муниципального образования – это создание наиболее благоприятных условий жизни не только для себя, но и для будущих поколений.

Многими теоретиками, исследующими проблемы инновационного развития среды местных сообществ, были сделаны попытки выделения закономерностей и факторов процесса инновационной деятельности. Но практика показала их несостоятельность, так как выделенные факторы не только различались масштабностью, но и имели ряд противоречий. Ведь все местные сообщества различны. Они имеют разный уровень социально-экономического развития, свою историю поселения, свой национальный и демографический состав.

Недостаток организационной (корпоративной) культуры местного сообщества на данный момент — одна из основных причин сложностей, испытываемых местным самоуправлением. Это проявляется как в консерватизме местного руководства, отсутствии новых идей, стратегий развития, так и в пассивности населения. И такое игнорирование корпоративной культуры, полностью перечеркивает принятие других мер для оптимизации местного самоуправления.

Выделяется несколько параметров корпоративной культуры муниципального образования, которые и являются залогом устойчивого социально-экономического развития территории.

Изначально, следует выработать стратегии изменений, ориентированные на приоритетные цели и задачи развития местных сообществ.

Во-вторых, необходимо проводить политику поддержки и поощрения творческой активности населения, муниципальных служащих, хозяйственных руководителей. В основе управления инновациями должно лежать сбалансированное сотрудничество новаторов и тех, кто отвечает за направление деятельности организации и ее стабильность.

В-третьих, необходимо поощрение и стимулирование творческой инициативы населения, обеспечивающее использование соревновательного, организационного, деятельностного, информационного, социально-психологического и других видов социальных ресурсов. Для надлежащего управления творческими процессами менеджеры должны найти и устранить помехи на пути инноваций, обеспечить мотивацию и создать такие отношения в сообществе, которые будут поддерживать личную и групповую инновационную инициативу.

В-четвертых, объектом исследования должен стать процесс формирования культуры, который находит свое выражение в определении характера муниципального образования. Это качество жизни населения, его социальное здоровье, продолжительность жизни людей, материальный достаток, социальная безопасность. Решение этих глобальных целей предполагает обязательную разработку и внедрение концепции социальной и экономической поддержки интересов населения, осуществление законодательного права населения на местное самоуправление.

Для эффективной реализации экономической политики необходима ее тесная взаимосвязь с социальной политикой муниципалитета, которая играет немаловажную роль в развитии общества. Развитие социальной сферы свидетельствует о защищенности прав и свобод человека, об уровне культурного развития и образования, об уровне здравоохранения. Достижение высоких результатов социальной политики является основной целью любого региона.

Наконец, следует выделить корпоративную культуру, которая является одним из важнейших факторов воспроизводства потенциала местного сообщества, способности населения создавать материальные и духовные блага, во взаимодействии с природой.

Согласно первоначальному замыслу развития инновационной среды местного сообщества, необходимо было создать двухуровневую систему местного самоуправления. Предполагалось, что каждый уровень будет функционировать независимо, как между собой, так и от государственной власти. На каждом уровне были определены четкие полномочия, во избежание дублирования выполняемых функций, поставлены четкие задачи, главная из которых вовлечение рядовых граждан в процесс управления. Но на практике не все оказалось столь радужно, как в теории.

Созданию новой системы местного самоуправления препятствовал целый ряд факторов. Первый из них - необходимость децентрализация управления. Следует отметить, что в этот же период Россия становится на путь укрепления государственности и повышения эффективности государственной власти, для достижения чего требуется усиление вертикальной структуры управления. А поселения оказались с ограниченными ресурсами в распоряжении и нехваткой финансовых средств для реализации первостепенных возникающих проблем.

В регионах ресурсы и властные рычаги оказались по факту сконцентрированы в руках региональных властей, а также зависимых от них руководителей районов. Местные (прежде всего городские) элиты были во многом лишены стимулов и возможностей для эффективного управления и включения в процессы модернизации страны, а население практически лишено мотивации активно участвовать в самоуправлении [3, с.87].

Еще одним препятствием на пути реформы оказалось нежелание самого населения решать возникающие проблемы. По привычке, большинство граждан считает, что их вопросы, затруднительные ситуации обязаны решать муниципалитеты и те кто «выше». Им легче обратиться к Президенту и ждать ответа, чем самим прикладывать какие либо усилия.

Концепция реформы предполагала создание единого законодательного регулирования на всей территории России без учета особенностей регионов, но размытость формулировок и иные недоработки Закона позволили более влиятельным структурам ограничить власть муниципальных образований.

Ограниченность ресурсов муниципальных образований явилось очередным препятствием в достижении поставленных задач реформирования. Так изменение налогового законодательства сократило перечень налоговых поступлений в местные бюджеты. Муниципальные образования стали дотационными и не смогли в полной мере оптимизировать свои расходы, что повлекло необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов, тогда как концепция ставила одной из задач отказ от финансирования.

Оказался не совсем удачным эксперимент с самоуправлением и в Брянской области. Закон о местном самоуправлении в Брянской области принят Брянской областной Думой 29 августа 1996 года. Этот Закон в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Уставом Брянской области и областными законами регулирует вопросы организации и деятельности местного самоуправления в осуществлении народовластия, правовых, экономических и финансовых основ местного самоуправления и государственные гарантии его осуществления, устанавливает общие принципы организации местного самоуправления в Брянской области [1, с.3].

Первый этап, реформирования в области начался с декабря 1996 года. По результатам выборов территории области было образовано 482 муниципальных образования, которыми стали районы, города, поселки, сельсоветы, имеющие свой бюджет и собственность. На территории области до 1998 года существовала двухуровневая система управления муниципалитетами. Затем, в течение 1998 – 1999 годов были упразднены практически все сельские и целый ряд поселковых и городских муниципальных образований. Двухуровневая система местного самоуправления превратилась в одноуровневую. И только после принятия Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления Российской Федерации» от 6 октября 2003 года, № 131-ФЗ на территории области было образовано 289 муниципальных образований.

Брянская область, ступив в числе немногих регионов в 2006 году на неизведанную тропу, создала почти две с половиной сотни земств нового типа. Но уже скоро председатель комитета областной Думы Виктор Федоров признал, что к реализации 131-го закона поселения были не готовы. Самыми сложными оказались финансовые и имущественные вопросы. Через год брянский губернатор Николай Денин заявил, что областная власть пыталась пробудить инициативу на местах, но проснулись немногие. Одни, сказал Денин, что-то делают, другие только попрошайничают. [4]

Не обошлось и без казусов. Так, в некоторых районах начальники самоуправлений поссорились между собой, пытаясь разделить собственность. При попытке стать на путь самостоятельности в Брасовском районе районным Советом была создана контрольно-счетная палата, на содержание которой было заложено более шестисот тысяч рублей в год, что значительно ограничило финансовые ресурсы муниципального самоуправления. Новозыбковский и Клиновский районы оказались не способными к самоуправлению. Их самостоятельные заработки могут удовлетворять лишь 6 процентов от всех потребностей этих муниципальных образований. При реализации реформы собственные доходы, города Фокино снизились на 30 процентов, а вот численность аппарата управления и расходы на его содержание превысили норматив более чем в 3 раза. [1]

Таким образом, проблемы формирования инновационной среды местных сообществ в условиях катастрофической нехватки финансовых ресурсов становятся все более сложными, а традиционные мероприятия их решения узки и нерезультативны, что ведет к застою и деградации общества. В этом аспекте необходимо оптимизировать способы решения общественных вопросов, ведь качественное управление должно обеспечивать социально-экономическое развитие региона.

В настоящее время уже утверждена в целом Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г., подготовлена Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации.

Нам необходимо в первую очередь отказаться от частных интересов в пользу общественных, начать мыслить креативно, важным при этом является необходимость системной работы над повышением общего уровня культуры и образованности населения по вопросам самоуправления.

Поэтому одним из приоритетов должно стать донесение до людей объективных сведений о возможностях местного самоуправления в рамках самых разных коммуникационных площадок – от образовательных учреждений до средств массовой информации. [5]

Только достигнув желания граждан активно участвовать в жизни региона, принятии управленческих решений можно говорить о формировании инновационной среды местного сообщества, реализации функций самоуправления. Возможности современного развития поселений напрямую зависят от муниципальной власти, хотя и нуждаются в финансовой поддержке государства. И главное, следует адаптировать российское законодательство к культурным и иным особенностям отдельных регионов.

In the article the problem of the formation of the innovative environment of municipalities is considered. The author has studied the main features of the contemporary corporate culture development of local communities. The author defines gaps and barriers in the transition to self-government of municipalities, provides the guidelines for optimizing the development of the innovative environment of local communities.

The key words: innovations, socio-economic development, local communities, corporate culture, self-government

Список литературы

1. Александр Федосов Реформа местного самоуправления в Брянской области поворачивает вспять // "Российская газета" Федеральный выпуск №4579 //02.2008
2. Медведев Д.А. Из выступления на II Общероссийском гражданском форуме 22.01.2008. // http://www.medvedev2008.ru/performance_2008_01_22.htm.
3. Лазарев В.В. Общая теория права и государства. Москва, «Юрист», 1994.
4. <http://www.giocenter.ru> Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы
5. http://constitution.garant.ru/region/ustav_bryans - Закон Брянской области о местном самоуправлении в Брянской области от 29 августа 1996 года (с изменениями и дополнениями от 2005 года)

Об авторе

Храмченко Т. Н. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, филиал в г. Новозыбкове filbgu@yandex.ru

УДК – 331

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И СВОЙСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Е.В. Худобко

В настоящее время человеческий капитал становится одним из основных показателей успешного развития предприятия и страны в целом, являясь сложным структурно системным объектом социально-экономических исследований. В данной статье рассматриваются особенности формирования человеческого капитала, факторы развития, необходимость инвестирования. В результате исследования предлагается ряд классификаций и группы факторов, формирующих человеческий капитал.

Ключевые слова: Человеческий капитал, теория человеческого капитала, формирование человеческого капитала, инвестиции в человеческий капитал, управление человеческим капиталом.

На современном этапе экономика в развитых странах стала технотронной, что отображается в единстве «человек – компьютер – автоматизированные средства производства». Именно поэтому социально-экономическое развитие во второй половине прошлого века и в начале нынешнего характеризуется растущей ролью человеческо-

го фактора. В таких условиях человек, являющийся главной производительной силой, должен быть вооружен средствами производства и знаниями, то есть быть достаточно образованным. Информационное обеспечение является способом передачи данных и помогает человеку в осуществлении целесообразных трудовых действий, но не выполняет их вместо него. В настоящее время все большую ценность приобретает интеллектуальный труд, генерирующий знания. Именно поэтому в современной экономике человеческие ресурсы играют определяющую роль в достижении конкурентных преимуществ и обеспечении качественных параметров экономического роста.

Наращивание интеллектуальных преимуществ является залогом достижения успеха. В сформированных экономических условиях развитие интеллектуального фактора более эффективно, чем, например, капиталоемкое совершенствование организации. По мнению Питера Дракера «независимо от того, какими материальными ресурсами обладает система, сами по себе они не приумножаются. И государство, и фирма развиваются энергией и интеллектом составляющих их людей» [1, с. 179].

С увеличением роли научно-технического прогресса в экономическом росте стран изменилось отношение экономистов-классиков к проблемам воспроизводства рабочей силы. Центр внимания ученых сфокусировался на проблемах создания качественно новой рабочей силы, в то время как ранее основными были проблемы использования фактической рабочей силы.

Сейчас трудовые ресурсы предприятия все чаще рассматриваются как человеческий капитал. Следует отметить, что понятия «трудовые ресурсы» и «человеческий капитал» не являются синонимами. Трудовые ресурсы могут преобразоваться в капитал, но для этого необходимо создать условия, обеспечивающие возможность реализовать человеческий потенциал в результатах деятельности организации. То есть если человек занят в общественном производстве, а трудовые ресурсы приносят реальный доход и создают богатство, то их можно назвать капиталом. Эффективность развития предприятия и экономики государства в целом в огромной степени зависит от того, сколько средств и в какой момент времени они направляют на развитие человеческого капитала. Данный вид вложений приносит значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономико-социальный эффект, поэтому является наиболее выгодным с точки зрения человека, предприятия и всего общества в целом.

По данным сайта auditfin.com в развитых странах 60% прироста национального дохода обусловлены приростом знаний и образованности общества. Подобные исследования несколько лет назад проводились и в России. По данным «Российской газеты» результаты были сходными: люди с высшим образованием, составляющие четверть работающих, производили 56% стоимости национального дохода.

В настоящее время проблеме формирования, развития и использования человеческого капитала, уделяется значительное внимание.

Появление теории человеческого капитала связано с научными трудами Вильяма Пэтти, Адама Смита, Альфреда Маршалла. Окончательное формирование теории человеческого капитала относится к 50-60 гг. XX века. Теоретические основы были сформулированы американским экономистом Теодором Шульцем, а базовая теоретическая модель была разработана Гэри Беккером. Беккер первым осуществил статистически объективный подсчет экономической эффективности процесса образования, определив отдачу от вложений в учебу как отношение доходов к расходам. По оценкам Г. Беккера эффективность составляет 12-14% годовой прибыли [2, 3, 4, 14, 15]. По мнению автора для определения дохода от высшего образования необходимо сопоставить доходы лиц, окончивших колледж, и тех, кто окончил только среднюю школу. При этом в расходы на учебу можно, вместе с прямыми расходами, включать недополученный доход учениками за годы учебы, что измеряется ценностью времени, потраченного ими на обучение. Несмотря на наличие большого количества оппонентов, теория человеческого капитала является одной из основных в области исследований, посвященных человеческим ресурсам.

Одним из спорных остается вопрос формирования человеческого капитала. Определение которого является важным аспектом в рассмотрении всей системы восстановления человеческого капитала. Формирование человеческого капитала нужно исследовать как процесс поиска, возобновления и усовершенствования высококачественных продуктивных характеристик человека, с которыми он выступает в общественном производстве. Факторы, от которых зависит формирование человеческого капитала возможно объединить в следующие группы: социально-демографическая, институциональная, интеграционная, социально-ментальная, экологическая, экономическая, производственная, демографическая, социально-экономическая (рис. 1).

Из этого можно сделать вывод, что категория человеческий капитал является сложным структурно-системным объектом социально-экономического исследования. Человеческий капитал – это экономическая категория, которая характеризует совокупность сформированных и развитых в результате инвестиций производительных способностей, личных черт и мотиваций индивидов, которые находятся в их собственности, используются в экономической деятельности, способствуют росту производительности труда и благодаря этому влияют на рост доходов (зарботков) своего владельца и национального дохода.

Таким образом, человеческий капитал стоит рассматривать на национальном, региональном, отраслевом уровнях, а также на уровне предприятия и отдельного человека. На макроэкономическом уровне человеческий капитал включает вклад региона, страны в уровень образования, профессиональной подготовки и компетентности, здоровья. Этот уровень состоит из совокупности человеческого капитала всего населения региона или страны. На уровне предприятия человеческий капитал представляет совокупную квалификацию и продуктивные способности всех его работников. На уровне индивида человеческий капитал – это знания, умения, накопленный опыт и другие производственные характеристики, приобретаемые человеком в процессе учебы, профессиональной подготовки, практического опыта, с помощью которых он может получать доход.

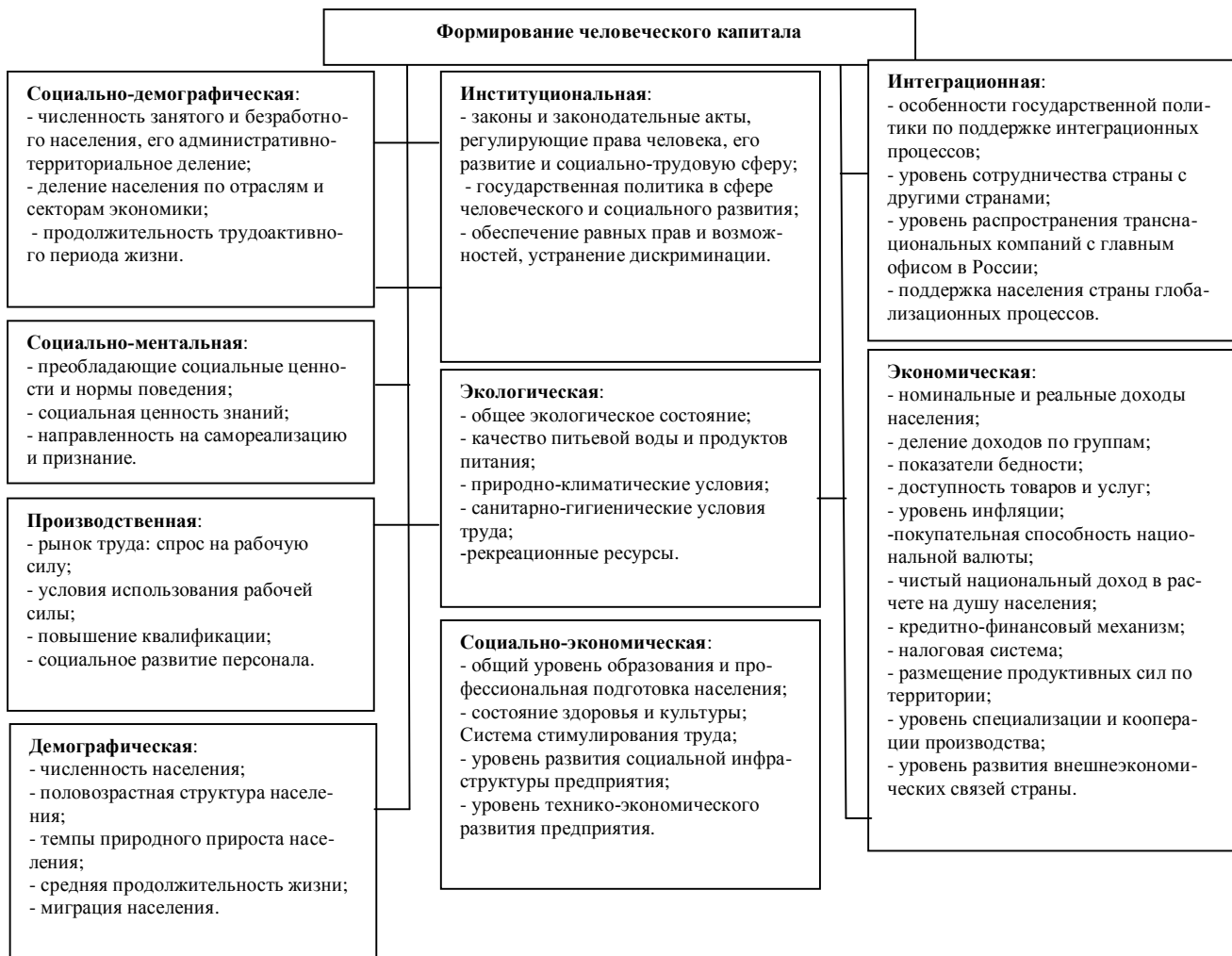


Рис.1 - Группы факторов, формирующих человеческий капитал

Американский ученый Дж. Кендрик выделяет вещественную и невещественную формы человеческого капитала. К вещественному капиталу, воплощенному в людях, он относит расходы, необходимые для физического формирования человека, то есть расходы на воспитание детей (без учета расходов на их образование). К невещественному человеческому капиталу Дж. Кендрик относит накопленные расходы на общее образование и специальную подготовку, часть накопленных расходов на охрану здоровья и расходы на перемещение рабочей силы. Он считает, что понятие «человеческий капитал» отображает не только количественную оценку квалификационно-образовательного потенциала, но и расширяет границы понятия «капитал», отображая всех работающих в роли предпринимателей, имеющих собственность, приносящую прибыль. В такой трактовке каждый работник, который имеет определенный, растущий уровень образования и практического опыта, становится владельцем «индивидуального капитала», вклады в который увеличивают его будущие доходы. В этом случае роль предпринимательства постоянно уменьшается, и владельцами все большей части капитала становятся работники [5, с. 15].

М.М. Критский считает, что человеческий капитал осуществляется как обогащение жизнедеятельности человека и общества, основанное на экономии непосредственного труда. Основной закон движения человеческого капитала выражает единство экономии труда и обогащения этой жизнедеятельности. Человеческий капитал является самообогащением жизнедеятельности людей, которая реализуется в качестве их жизни [6, с. 117].

Понимание человеческого капитала как совокупности общественно-целесообразных производственных знаний, навыков, способностей дает основания для таких важных обобщений:

- человеческий капитал – это совокупность природных способностей и человеческой энергии с приобретенными общеобразовательными и профессиональными знаниями. Такое единение происходит в процессе формирования человеческого капитала посредством всех видов приобретения новых знаний на основе определенных вложений;

- человеческий капитал стоит рассматривать на трех уровнях: макроэкономическом, на уровне предприятия и индивидуальном уровне;

- человеческий капитал разделяется на вещественную и невещественную формы. Вещественной формой человеческого капитала являются расходы на физическое формирование человека, а к невещественной форме относятся расходы на образование, охрану здоровья и перемещение рабочей силы.

Нет единства во взглядах исследователей на проблему соотношения человеческого капитала и физического.

Большинство черт физического и человеческого капиталов, сформулированных С.А. Дятловым, на наш взгляд, являются справедливыми:

- человеческий капитал принимает форму переменного капитала и взаимодействует с физическим в

составе совокупного продуктивного капитала;

- оба капитала должны соответствовать друг другу, то есть сложным и дорогим оборудованием должны руководить высококвалифицированные специалисты, которые в свою очередь являются высокооплачиваемыми;
- формирование и того, и другого требует значительных расходов и отвлечения средств от текущего потребления;
- вложения как в физический, так и в человеческий капитал могут приводить к накоплению;
- человеческий и физический капиталы имеют денежную оценку.

Существует еще ряд аналогий человеческого и физического капитала. Например, оба приносят доход владельцу, оба являются неотъемлемыми составляющими экономического роста. Принятие решений об инвестировании и их последствиях анализируются одинаково как для физического, так и для человеческого, капиталов [7, с. 10].

Одной из главных проблем настоящего времени выступает разграничение понятий «человеческий капитал» и «рабочая сила». Одни считают эти два понятия синонимами, другие – дают определение, похожие по содержанию. По мнению А.Ф. Лыскова, чтобы сформировать рабочую силу – товар, который выставляется на продажу, индивид должен выбрать необходимые элементы человеческого капитала, входящие в состав рабочей силы, то есть рабочая сила состоит из некоторых необходимых элементов человеческого капитала [7, с. 6].

А.Ф. Лысков отмечает, что важнейшим свойством человеческого капитала является его динамический характер. В человеческий капитал постоянно добавляются элементы под воздействием тех или других обстоятельств, а значение уже существующих уменьшается, увеличивается или совсем удаляются. Так изменяется величина самого человеческого капитала. Еще одной особенностью человеческого капитала является характер риска, который принимает на себя предприниматель, покупая рабочую силу [7, с. 5].

Другие российские ученые считают, что человеческий капитал имеет двойной характер. В широком значении его нужно рассматривать как социально-экономическую форму существующего качества человеческого потенциала в масштабах определенного общества. В узком значении – это та его часть, которая продуктивно используется предпринимателями для получения прибыли и носит признаки переменного капитала К. Маркса. Теория человеческого капитала делит его на два вида: общий и специфический. Общий капитал состоит из общей подготовки работника, позволяющей ему работать по разным профилям на многих предприятиях, оплачиваемой им самим. Специфический капитал – это подготовка, связанная непосредственно с деятельностью определенного предприятия и им оплачиваемая [8, с. 5].

При высвобождении работника потери несут обе стороны: предприятие зря потратило деньги на обучение, а работник – не сможет перенести приобретенные знания в другую организацию.

Человеческий капитал также можно классифицировать по формам:

- живой капитал содержит в себе знания, здоровье человека;
- неживой капитал, который создается в случаях воплощения знаний в физическую и материальную формы;
- институционный капитал являет собой институты, которые способствуют эффективному использованию всех видов человеческого капитала [9].

Человеческий капитал, являясь частью совокупного капитала, представляет собой накопленные затраты на общее образование, специальную подготовку, здравоохранение, перемещение рабочей силы [10].

Существует классификация по видам расходов, инвестиций в человеческий капитал. И.В. Ильинский выделяет классификацию по видам расходов и инвестиций в человеческий капитал разделенную на следующие составляющие: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры. Капитал здоровья представляет собою инвестиции в человека, осуществляемые с целью формирования, поддержки, улучшения и укрепления его здоровья и работоспособности. Он является основой для человеческого капитала вообще [11]. Капитал образования состоит из расходов на образование человека, начиная с общего среднего образования и продолжая учебой в ходе трудовой деятельности. К капиталу культуры относят расходы на постоянное повышение культурного уровня человека.

В настоящее время растут роль науки и образования, усиливается значение интеллектуальной деятельности во всех сферах производства. Растет роль таких отраслей социальной сферы, как образование и наука; усиливается значение интеллектуальной деятельности внутри других отраслей народного хозяйства. Эти тенденции способствуют формированию и совершенствованию образовательного, профессионального, научного, духовного потенциала общества и являются важнейшими факторами социально-экономического прогресса [12, с. 48]. В начале XX века, по оценке А. Маршалла, численность работников физического труда в пять раз превосходила численность занятых интеллектуальным трудом. Сейчас в развитых странах более 60% экономически активного населения заняты умственным трудом [8]. Весьма убедительные фактические данные о кардинальных сдвигах в пропорциях капиталовложений, которые произошли за последние столетия, цитируются в статье В. Щетинина «Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки». Если в XVII–XVIII вв. в общей массе капитала удельный вес человеческого капитала не превышал 10%, то к 1913 г. поднялся почти до 33%. Но и эти пропорции резко изменились во второй половине XX в. и особенно за последние два десятилетия в связи с информационной революцией.

Несомненной заслугой теоретиков человеческого капитала является признание первостепенной роли человека в общественном производстве. Это связано с усилением роли образования, которое становится основным ресурсом и источником формирования высокообразованной рабочей силы. Следует отметить, что отечественные предприятия в настоящее время имеют в своем распоряжении достаточно высокий потенциал человеческого капитала.

Теория человеческого капитала может быть применена как аналитический инструмент при выявлении экономической эффективности образования. Сторонники этой теории четко определили его индивидуальный экономический эффект для отдельного человека. Главным результатом экономической отдачи образования является прирост дохода работника благодаря повышению его образовательного и профессионального уровня. Теоретики человеческого капитала основываются на том, что расхождения в заработке отражают разницу в производительности труда. До-

ход от образования рассчитывается как разница в пожизненных заработках тех, кто имеет неодинаковое образование. К расходам образования кроме непосредственных расходов включается также недополученный доход. Это тот потенциальный заработок, который человек мог бы получить, если бы работал, а не учился [12, с. 43].

В настоящее время назрела необходимость в стратегии всестороннего обучения в течение всей жизни человека, состоящей из учебы в раннем детстве, начального образования, улучшенной системы перехода от обучения к труду при наличии более тесных связей между сферой образования и рынком труда, и из эффективных систем обучения, которые предоставляют возможность пребывания в сфере образования в течение всей жизни [1]. Однако для того, чтобы это стало осуществимым необходимы постоянные инвестиции в человеческий капитал, как на индивидуальном уровне, так и на уровне предприятия и государства.

Деление инвестиций в человеческий капитал на индивидуальном уровне, на уровне предприятия и государства целесообразно также из-за того, что степень недоинвестирования на этих уровнях разная. По своей природе человек является, с одной стороны, физическим существом, а с другой стороны – общественным. В силу этого он выступает носителем как определенных природных индивидуальных способностей и талантов, которыми владеет от рождения и которыми его наделила природа, так и накопленных знаний, умений, навыков, полученных в процессе общественной жизнедеятельности и благодаря затратам определенных физических, материальных и финансовых ресурсов.

Природные способности человека и приобретенные общественные качества по своей экономической роли подобны природным ресурсам и физическому капиталу. Это проявляется в том, что в своем первоначальном состоянии человек, подобно природным ресурсам, не приносит никакого экономического эффекта. Но после осуществления определенных расходов и подготовки формируется индивидуальный человеческий капитал и набор индивидуальных компетенций, которые впоследствии потенциально могут приносить доход, подобно физическому капиталу. Индивидуальный человеческий капитал будет приносить доход только в том случае, если человек имеет возможность занять себя в общественном производстве путем организации собственной деятельности или продажи своей рабочей силы предпринимателю. Именно это обосновывает целесообразность использования индивидуального человеческого капитала. Для превращения индивидуального человеческого капитала в производственный, необходимы определенные условия, которые бы обеспечили реализацию человеческого потенциала в результатах его деятельности. Получение образования и начало трудовой деятельности является начальным этапом формирования индивидуального человеческого капитала. Следующий этап является более длительным. Он основан на приобретении профессиональной квалификации и жизненного опыта. Человеческий капитал представляет собой невещественные блага длительного пользования, которые накапливаются и реализуются в результате производственной деятельности людей во времени. Наиболее важной чертой капитала является то, что он сам является продуктом производства. Человеческий капитал как продукт производства представляет собой накопленные в процессе обучения и трудовой деятельности знания, умения и навыки. Человеческий капитал, как и любой другой, способен накапливаться. Накопление человеческого капитала начинается с дошкольного образования и продолжается в течение всей общественной деятельности.

Основным инструментом формирования человеческого капитала, как на индивидуальном уровне, так и на уровне предприятия и государства является инвестирование в человека. Инвестициями в человеческий капитал являются все виды вложений в человека, которые могут быть оценены в денежной или другой форме и носят целесообразный характер, то есть способствуют росту производительности труда и повышению доходов на всех трех уровнях. Текущие расходы осуществляются с тем расчетом, что они будут неоднократно компенсированы более высоким уровнем доходов в будущем.

Из всех видов инвестиций в человеческий капитал наиболее важными являются вложения в охрану здоровья и образование, а также в постоянное профессиональное обучение. Особенностью таких вложений является то, что они способствуют лучшему восприятию знаний, умений и навыков и соответственно способствуют повышению производительности труда человека. Общее и профессиональное образование, в свою очередь, улучшает качество и уровень знаний человека, а, следовательно, и улучшает качество человеческого капитала в целом.

В сравнении с инвестициями в другие формы капитала, инвестиции в человеческий капитал является наиболее выгодными с точки зрения, как отдельного человека, так и всего общества в целом, поскольку приносят достаточно значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект [13, с. 48-56].

Инвестирование является важной предпосылкой формирования человеческого капитала, однако еще не является развитием. Развитие человеческого капитала происходит как в процессе первоначальных вложений, так и последующего инвестирования, которое происходит в процессе практической деятельности человека. То есть развитием человеческого капитала является процесс создания производственных способностей человека с помощью инвестиций в специфические процессы его деятельности.

Особо следует отметить, что личная мотивация является очень важным и необходимым условием для того, чтобы процесс круговорота человеческого капитала (рис. 2) носил заверченный характер. Благодаря этому процессу происходит качественное возобновление человеческого капитала посредством появления новых потребностей рынка производства товаров, которые постоянно растут и требуют новых компетенций и при котором повышение уровня знаний и практических навыков людей сопровождается развитием возможностей их практической реализации. За счет этого увеличиваются индивидуальные доходы, и растет национальный доход страны.



Рис. 2 - Процесс круговорота человеческого капитала

Путем обобщения вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Наращивание человеческого капитала сходно с процессом аккумуляции физического и финансового капиталов и требует отвлечения средств от текущего потребления с целью получения денежных доходов в будущем. Основными отличиями данного вида активов является то, что человеческий капитал не может быть куплен или продан, он лишь "сдается в аренду" на определенное время; человеческий капитал требует постоянного обновления (обучения); человеческий капитал чувствителен к способу обращения с ним; производительность отдельного работника обычно зависит от множества взаимосвязей между ним и другими работниками, определяемых, как правило, организационной культурой; человеческий капитал изменяет свои внутренние характеристики в процессе движения.

В управлении человеческий компонент — самый обременительный из всех активов. Почти безграничное разнообразие и непредсказуемость людей делают их невероятно сложными для оценивания. Тем не менее, люди — единственный элемент, обладающий способностью производить стоимость. Все остальные переменные — деньги и их «родственник» кредит, сырье, заводы, оборудование и энергия — могут предложить лишь инертные потенциалы. По своей природе они ничего не прибавляют и не могут добавить, пока человек не использует этот потенциал, заставив его работать.

Развитие человеческого капитала происходит в течение всей общественной деятельности человека путем постоянного инвестирования как на индивидуальном уровне, так и на уровне предприятия и государства. Инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными, по сравнению с другими формами капитала, поскольку приносят достаточно значительный по объему и длительный по времени экономический и социальный эффект.

Человеческий капитал – это соединение природных способностей, приобретенных знаний, умений, навыков в процессе производственной деятельности, а также мобильности, мотивации и физического состояния человека. Другими словами, человеческим капиталом является такой набор компетенций, который целесообразно используется человеком в той или другой сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и эффективности производства.

Currently, human capital becomes one of the key indicators of the success of the enterprise and the country as a whole, as a complex structurally system object of socio-economic research. This article discusses the features of the formation of human capital, factors of development, the need for investment. The study suggests a number of classifications and the groups of the factors that shape the human capital.

The key words: Human capital, human capital theory, human capital formation, investment in human capital, human capital management.

Список литературы

1. Дракер П. Эффективное управление. М: ГРАНД, 2005.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. Т. 1-3. М.: Прогресс, 1984.
3. Петти В. Политическая арифметика // Петти В. Эк. и полит. работы. М., 1940.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1956.
5. Кендрик Д. Совокупный капитал США и его формирование / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978. 275 с.
6. Критский М.М. Человеческий капитал. Л.: Изд-во ЛГУ, 2001.
7. Лысков А.Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями // «Менеджмент в России и за рубежом». 2004. №6. С.3-11.
8. Зуев А., Мясникова Л. «Интеллектуальный капитал» // РИСК. 2008. №4. С. 4-13.
9. Управление персоналом. Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.
10. Добрынин А.И. Производительные силы человека: структура и формы проявления / Добрынин А.И., Дятлов С.А., Коннов В.А., Курганский С.А. СПб: СПбУЭФ, 2003. 164 с.
11. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. СПб.: УЭФ, 2006. 164 с.
12. Щетинин В. «Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки» // МЭиМО. 2009. №12. С. 42-49
13. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренкова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: «Наука», 2007.
14. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.Y.: The National Bureau of Economic Research, 1964.
15. Shultz T.W. Investment in Human Capital. N.Y.: The Free Press, 1971.

Об авторе

Худобко Е.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, hudobko@bk.ru.

УДК – 338

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

А.В. Чмаро

В работе выделяются сильные стороны малых инновационных предприятий, а так же мотивы инновационного предпринимательства. Рассматривается динамика удельного веса организаций осуществляющих инновационную деятельность. Анализируется инновационная деятельность, динамика малых предприятий, объем инновационных товаров, работ, услуг области. Выделены барьеры данной отрасли, предложены первичные мероприятия по улучшению сложившейся ситуации.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, инновационное предпринимательство.

На современном этапе развития экономики страны остро встала проблема перехода России на инновационный путь развития. Эта проблема носит комплексный характер. Возникает необходимость проработки многих научно-практических вопросов, связанных, прежде всего с инновационным предпринимательством.

Основу инновационного предпринимательства составляют малые инновационные фирмы – технологические лидеры в зарождающихся отраслях экономики, открывающие новые сегменты рынка, развивающие новые производства, повышающие наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствующие формированию новых технологических укладов [1, с.39].

Преимущества данного вида бизнеса выражены в том, что он необходим для совершенствования деятельности иных сфер предпринимательства и ориентирован на определенные потребности покупателей.

К сильным сторонам малых инновационных предприятий относятся следующие [2, с.89]:

- оперативное принятие управленческих решений, позволяющее сократить длительность инновационного цикла; низкий уровень накладных расходов, благодаря прямым и персональным контактам с ними;
- отсутствие бюрократических процедур в организации в виду минимальной управленческой иерархии предприятий.

Учредителям малых инновационных предприятий свойственна высокая мотивация предпринимательской деятельности, несмотря на персональную ответственность за ее успех в условиях коммерческого риска. К мотивам инновационного предпринимательства можно отнести:

- возможность реализации собственных творческих проектов;
- высокая степень самостоятельности и свободы в принятии решений;
- утверждение высокого имиджа и творческое признание успеха в инновационной сфере и др.

При всей своей привлекательности малый инновационный бизнес на современном этапе имеет серьезные проблемы. Согласно статистическим данным, доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России варьируют от 1,4 до 3,5 %.

Из всех малых инновационных предприятий России не более 15% можно назвать по-настоящему инновационными [3, с.67], т.е. ориентированы на рынок (занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке).

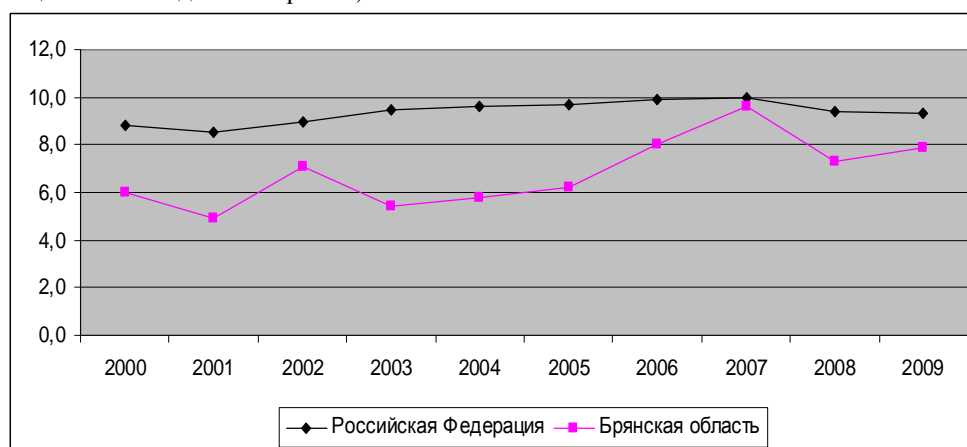


Рис. 1 Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций.

Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций за период 2000–2009 г. происходило как увеличение, так и уменьшение, но все изменения не значительны, так по Брянской области за этот период увеличение составило всего 1%, а по стране на 0,5%.

Таблица 1.

Инновационная деятельность Брянской области

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Число созданных передовых технологий, ед.	10	6	15	26	19	16	22	14	12	10
Число используемых передовых технологий, ед.	304	350	464	490	569	690	602	589	799	908
Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, ед.	31	26	24	21	16	20	19	20	23	24

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел.	2611	2464	2034	2115	1816	1927	1770	1950	2010	1352
Инновационная активность организаций, %	6	4,9	7,1	5,4	5,8	6,2	8,0	9,6	7,3	7,9
Затраты на технологические инновации, млн. руб.	50,3	-	308,7	114,5	241,7	440	592,2	831,3	718,1	415,7

Источник: Российский статистический ежегодник. 2010

Число созданных передовых технологий за 2000-2009 г. изменяется скачкообразно, так в 2003 году их число составило 26, далее происходит снижение и только в 2006 году их становится 22, и вплоть до 2009 г. происходит уменьшение. Число используемых передовых технологий динамично возрастает. Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки постепенно уменьшалась до 2004 г., в период за 2005-2007 г. происходит стабилизация количества организаций, и до 2009 года идет медленное увеличение их количества. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками за данный период уменьшается, только в 2008 году произошло увеличение, но в следующем году произошло резко уменьшение численности персонала. Инновационная активность организаций динамично увеличивалась до 2007 года, затем в 2008 году произошло резкое уменьшение, и со следующего года наблюдается медленное, но увеличение инновационной активности. Так же до 2007 года происходит увеличение затрат на технологические инновации, а после резкое уменьшение.

Если проанализировать сферу малого предпринимательства в Брянской области, то можно увидеть следующее.

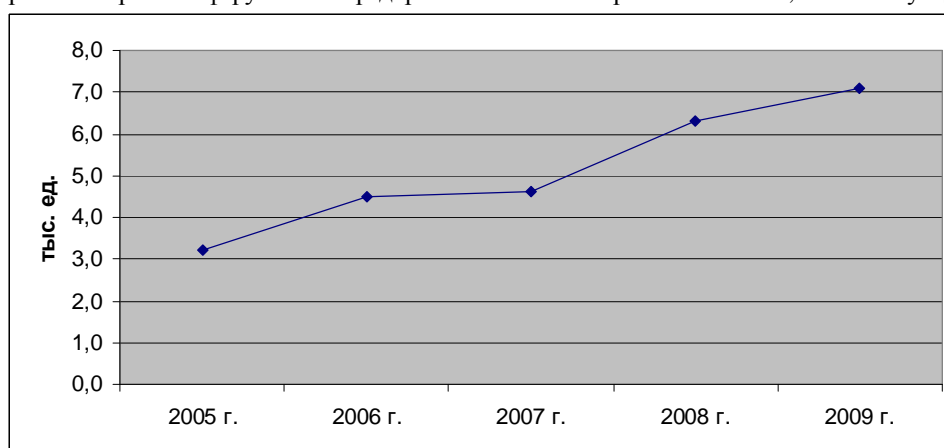


Рис. 2 Динамика малых предприятий Брянской области за 2005-2009 г.

Из данных представленных на Рис. 2 видно, что происходит динамическое увеличение числа малых предприятий в Брянской области, что является положительной тенденцией.

Рассмотрим объем инновационных товаров, работ и услуг Брянской области за период с 2000 г. по 2009 г.

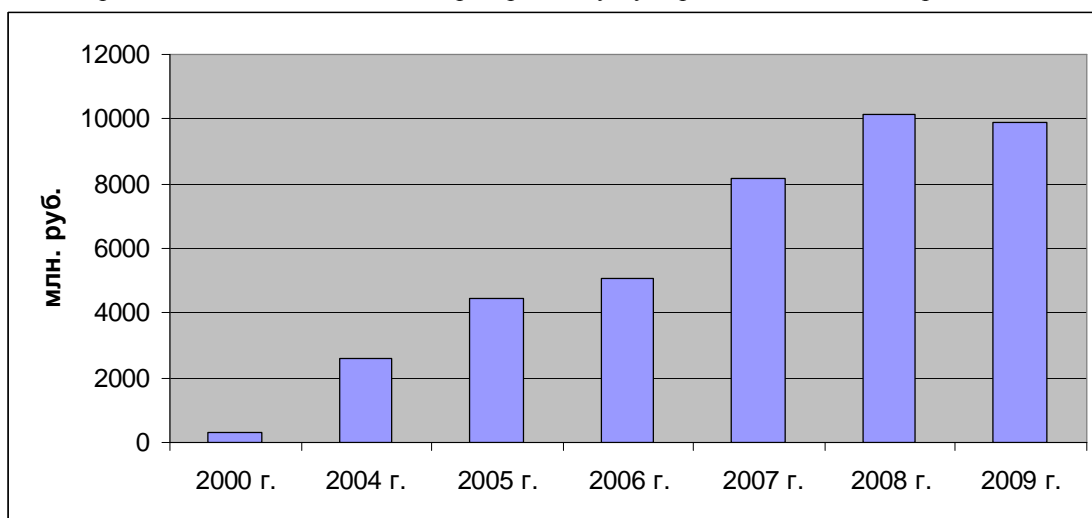


Рис. 3 Объем инновационных товаров, работ, услуг Брянской области

Из Рис. 3 видно, что происходит динамическое увеличение объема инновационных товаров, работ, услуг, и только в 2009 году произошло его уменьшение.

К 2010 году сложился достаточно развитый потенциал малых предприятий – 7144 единиц. Из них 54,2% - оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, инструментов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 19,7% - операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; 10,5% - обрабатывающее производство; 8,9% - строительство; 6,8% - транспорт и связь.

Количество занятых в малом бизнесе более 25% от общего числа работающих по области. Валовым региональным продуктом за 2009 год составил 136,2 млрд. руб., доля мелкого бизнеса в нем составила 17% по области, а в целом по стране около 30%. Это на порядок ниже, чем в Европе и США.

Для успешной деятельности в инновационной области необходимо сочетание трех факторов:

1. Научно-технический прогресс

2. Частная инициатива

3. Благоприятные экономические условия, создаваемые государством

Если проанализировать проблемы развития малого инновационного предпринимательства Брянской области, то можно выделить, помимо традиционных проблем, специфические барьеры данной отрасли.

В первую очередь это более высокий финансовый барьер. Для большинства малых инновационных предприятий, которые находятся на начальном этапе развития, полностью недоступны кредитные ресурсы. Инновационный бизнес не характеризуется (особенно на старте) стабильностью работы, в связи с этим большинство предприятий не в состоянии нести расходы по уплате процентов, а так же инновационный цикл (от разработки продукта до получения прибыли) имеет большой срок, который в большинстве случаев превышает максимальный срок кредитования в кредитных учреждениях.

Вторая проблема – не развитая нормативно-правовая база, на которую сейчас опирается малое инновационное предпринимательство.

Третья проблема – это минимальная востребованность малого инновационного бизнеса. Предприниматели предпочитают заниматься сферами, гарантированно приносящими прибыль, в частности торговлей. Инновационное предпринимательство является очень рисковым, следовательно, мотивация создания такой деятельности очень мала, в связи с этим и мала конкуренция.

Четвертая проблема – кадры. На данном этапе происходит процесс смены поколений управленцев в сфере инноваций, т.е. опытные кадры уходят, а молодым не хватает навыков ведения крупных инновационных проектов.

Пятая проблема – отсутствие точных данных по инновационным предприятиям. На данный момент не известно точное количество предприятий носящих инновационный характер.

Проблем у малого инновационного бизнеса оказалось много. Важно отслеживать, что делается для их решения, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Малые инновационные предприятия нуждаются в срочной помощи и поддержке. Во-первых, требуется в срочном порядке провести мониторинг инновационных фирм. Во-вторых, создать региональный центр координации инновационной деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства.

В виду вышесказанного у Брянской области, а так же в целом у России есть огромный нереализованный потенциал, который позволит увеличить долю малого бизнеса в ВВП, что значительно улучшит экономику страны в целом.

The work emphasizes the strong points of small-scale innovative enterprises as well as the motives of innovative entrepreneurship. The dynamics of specific weight of organizations carrying out innovative business is dealt with. The innovative business, the dynamics of small-scale enterprises and the volume of innovative goods, jobs and services are analysed. The barriers of the given industry are specified and primary measures to improve the current situation are offered.

The key words: entrepreneurship, innovations, innovative entrepreneurship.

Список литературы

1. Грачева М.В. Инновационная деятельность в промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики и инновационные опросы российских предприятий. М.: ИМЭМО РАН, 1994
2. Миндели Л.Э., Пиния Л.К. Малое и среднее инновационное предпринимательство: условия развития и международные отношения, М.: АМБА, 2004.
3. http://www.kolcovo.ru/Documents/concept_innov_infrastr.pdf - Концепция региональной инновационной инфраструктуры, Научград Кольцова, 2009
4. Российский статистический ежегодник, 2010

Об авторе

Чмаро А.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, artemchmaro@rambler.ru

УДК – 338

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

З.Н. Шуклина, И.В. Юдина

В условиях модернизации экономики России инновацией становится маркетинг как философия, методология и идеология современной экономической и предпринимательской жизни. Инновационным технологиям присущи неопределенность, нелинейность, подверженность флуктуациям, в связи с чем наиболее перспективным становится внедрение в теорию и практику маркетинга инновационного управления на основе синергетического подхода. Для того, что бы использовать инновации в управлении маркетингом и получить синергетический эффект от деятельности фирмы, включающий рост капитализации, укрепление репутации и повышение лояльности клиентов, необходимо ясно понимать и различать новые концепции и стратегии маркетинга, системы управления инновациями и инновационное управление, маркетинг инноваций и инновационное управление маркетингом.

Ключевые слова: инновации, инновационное управление, маркетинг инноваций, инновационный маркетинг, концепции и стратегии маркетинга

Понимая управленческую инновацию как конечный результат внедрения новшества с целью качественного изменения объекта управления, получения синергетического эффекта и интегрированной эффективности, современная наука и бизнес находятся в состоянии выбора между формированием инновационного потенциала и единичным внедрением новшеств. В этих условиях инновацией становится маркетинг как философия, мето-

дология и идеология современной экономической и предпринимательской жизни. Уровень развития рыночных отношений в России обеспечивает пока использование маркетинга только как деятельности по поиску каналов сбыта, оставляя незанятой концептуальную нишу для понимания и признания главного ориентира и цели маркетинга - удовлетворения потребностей покупателя и клиента. Инновационным становится внедрение концепций инновационного маркетинга и маркетинга взаимоотношений, обеспечивающих главенство на рынке покупателя, гармонизации интересов партнеров и государства в процессе их коммерческого и некоммерческого взаимодействия, побуждения бизнеса к появлению новых товаров, услуг и идей. Для понимания, внедрения и использования этих концепций управление маркетингом должно обновляться на инновационной основе.

В инновационном развитии остается ведущей роль традиционно линейной модели инноваций, когда разработанная фундаментальная научная идея воплощается в прикладных исследованиях. Именно практическая реализация и коммерциализация служит основой инноваций, обостряя проблему поиска субъекта инновационного развития. Имеется в виду наличие и реальное состояние тех общественных, научных, финансовых и политических субъектов, которые обладают инновационным потенциалом и волей по осуществлению проекта на практике. Управление только тогда может быть действительно успешным, когда оно находится в постоянном и непрерывном развитии, когда оно ориентировано на изменения, обеспечивающие жизнестойкость организации и формирование потенциала инноваций. Это оказывается возможным при условии исследования и практического обновления систем управления, которое предполагает своим результатом разработку и предложение наиболее эффективных вариантов построения системы управления.(2)

При применении маркетингового подхода приоритетами выбора инноваций менеджмента являются критерии повышение качества объекта (выхода системы) в соответствии с нуждами потребителей; экономии ресурсов у потребителей за счет повышения качества объекта, качества сервиса и других факторов; экономии ресурсов в производстве объекта за счет реализации фактора масштаба, научно-технического прогресса, совершенствования системы менеджмента.

Однако очень немногие компании ассоциируют инновации в управлении с изменениями, которые создают добавочную стоимость. Исследования, проведенные среди топ-менеджмента 500 американских компаний, показали, что лишь 26% респондентов определяют "инновацию" как "решение, направленное на еще не удовлетворенные запросы потребителей". В российском бизнесе только 20% менеджеров принимают философию и идеологию маркетинга, а примерно 13% считают возможным использовать инновации в управлении маркетингом на предприятии. (4) Но уже сейчас проявляется побудительная сила и важнейшая инновация в маркетинге - сами клиенты компании, тесно связанные с бизнесом и участвующие в процессе инновации. Такая организация процесса инноваций уменьшает количество нереализованных проектов, потому что запросы и контекст инноваций были получены от самих потребителей, а не были интерпретированы инициаторами нововведений. Наиболее важной проблемой маркетингологов компаний считают отсутствие единой системы показателей внутри отрасли и межотраслевых показателей (47,2%). Далее в порядке убывания следуют отсутствие систем сбора информации (46,6%) и формализованной стратегии маркетинга в частности и бизнеса в целом (45%). (3)

Необходимо отметить, что управленческие инновации редко проводятся изолированно, так как изменения в одной сфере менеджмента непременно влекут за собой необходимость адаптации остальных областей внутрифирменного управления. Формирование инноваций по каждой функции управления требует комплексного подхода и понимания важности поэтапного внедрения инноваций, оценки их значимости и новизны, эффективности и применимости в конкретной организационной структуре и для конкретного профессионального менеджмента. Управленческие инновации ставят своей целью преобразование управленческой структуры компании, совершенствование системы корпоративных финансов, а также управление персоналом. Инновации системной управленческой структуры предприятия взаимосвязаны с производственной, технологической структурой. И здесь особое место должно быть у маркетинговой структуры, которая в своей основе содержит инновационную идею и использует инновационные разработки для управления.

Мы считаем, что можно использовать такие критерии эффективности управления маркетингом и результативности деятельности организации:

- Сбалансированность и действенность функций, обеспечивающие скорость и уровень достижения целей организации по поиску и удовлетворению потребностей клиентов.

- Экономичность - соотношение необходимого и фактического расхода ресурсов, в том числе активность маркетингового и инновационного потенциала.

-Качество - соответствие характеристик продукции стандартам и требованиям потребителей с учетом качества отношений и инновационных идей.

-Прибыльность - соотношение между доходами и суммарными издержками.

-Продуктивность - соотношение объема продукции за определенный период в натуральных, стоимостных и других показателях и затрат ресурсов, соответствующих данному объему продукции (ресурсы: трудовых, материальных, финансовых, информационных и др.).

-Качество труда и трудовой жизни – профессионализм, квалификация, карьерный рост и условия труда работников.

-Инновационная активность – появление новшеств, предпосылки реализации и внедрение новшеств в различных функциональных областях деятельности организации. (2)

Таблица 1

Взаимосвязь управленческих инноваций и функций маркетинга

Функции управления	Инновации управленческие	Функции маркетинга	Эффект
анализ	установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы	Исследовательско-аналитическая	Эффект взаимодействия
прогнозирование	Минимизация рисков	Производственная	Формирование новых стратегий
планирование	Разработка стратегии	Сбытовая	Выполнение плана
Стимулирование	Федеральный бюджет, внебюджетных венчурного инвестирования, лизинга	Формирующая спрос	Коммерциализация инноваций
Организация	Организационные. Технологические	коммуникационная	Информационный и Коммуникационный эффект
учет, контроль	TQM Контроллинг	Контролирующая	снижение операционных и управленческих затрат
мотивация	содержательные процессуальные	Управленческая	Синергетический эффект

Для характеристики инновационной активности применяется такой показатель, как доля инновационных предприятий, т.е. тех, кто осваивает новую продукцию или новые технологии. В странах OECD показатель доли инновационных предприятий в промышленности составляет 53%. (3) Качество менеджмента существенно влияет на наличие и тип инновационной деятельности, а важным фактором развития инновационной активности является качество рабочей силы, характеризующееся более высоким уровнем образования, квалификации и мотивации работников, что приводит к эффективному использованию производственных ресурсов. Именно образовательный уровень отражает креативную, творческую способность работников воспринимать новые идеи, появившиеся на рынке.

Для оценки инновационной активности организации наиболее часто используются показатели, отражающие удельные затраты фирмы на НИОКР в объеме ее продаж и численность научно-технических подразделений используется показатель инновационности TAT, который происходит от словосочетания «turn—around time» («успешай поворачиваться»). Под этим понимают время с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отправки на рынок или потребителю в больших количествах. Реже используются в широкой печати другие показатели, например, структурные, показывающие количество и характер инновационных подразделений. Такие показатели обычно присутствуют в специальных аналитических обзорах. (1) Размер совокупного эффекта от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся: а) в продуктивном эффекте (улучшение качества и рост товарных ассортиментов); б) в организационно-технологическом эффекте (рост производительности труда, эргономичности и технологичности условий); в) в функциональном эффекте (рост эффективности управления); г) в социальном эффекте (повышение уровня и качества жизни). (5)

По мере развития рынка, формирования новых маркетинговых концепций, инновационной инфраструктуры и повышения инновационной активности предприятий и фирм можно определить элементы управленческого контроля следующие:

-Аудит инновационных проектов должен являться квалифицированной, детальной, независимой от мониторинга проверкой отдельных проектов и решений, а также качества портфеля в целом;

-Информационная управленческая система (ИУС) должна предоставлять точную и оперативную информацию для мониторинга состояния конкретного проекта и качества портфеля инновационных проектов в целом как сотрудникам отделов, соответствующих комитетов Совета директоров, так и контролерам.

-Оценка взаимосвязи инновационного и маркетингового потенциала и тотального управления качеством (TQM).

В системе механизмов стимулирования и мотивации инновации, видимо, следует выделить внутренние и внешние составляющие. Внешнее стимулирование предполагает создание условий, в которых осуществление инновационной деятельности будет выгодным (прибыльным). Основными рычагами внешнего (государственного) стимулирования могут быть ведение налоговых льгот; субсидирование части процентных ставок по кредитам на научные разработки и исследования; отнесение затрат на НИОКР на себестоимость; улучшение среды функционирования бизнеса; повышение эффективности общественных институтов и государственного аппарата; децентрализация государственной поддержки, формирование сети «институтов развития»; поддержка в области обучения персонала, содействие сертификации продукции; предоставление бизнесу научно-технической информации и результатов НИОКР; предоставление площадей на территории государственных Вузов или НИИ на льготных условиях; поддержка не отдельных предприятий, а групп отраслевых ассоциаций; формирование инновационных кластеров, где возможно совместное обучение и эффективный обмен лучшим опытом между малыми, средними и крупными предприятиями. (1)

Внутреннее стимулирование инновационного развития предполагает создание благоприятных условий внутри предприятия в целях развития инновационных способностей работников. Благоприятная для инноваций организация должна поддерживать творческие процессы и обеспечивать возможности для реализации позитивно оцененных идей вплоть до успешного внедрения. Элементами внутренней мотивации и стимулирования выступают позиция и поведение руководителей, кадровая политика, организация информационных и коммуникационных процессов, финансовое стимулирование, развитие фирменной культуры, внутрифирменное развивающее обучение. Новые принципы организации процессов управления могут создать долгосрочные преимущества и обеспечить значительный отрыв от конкурентов. За последние 100 лет инновации в сфере управления, больше чем в других сферах, позволили компаниям осуществить переход к новым принципам деятельности. Но все же только у некоторых компаний имеется в наличии хорошо отлаженный механизм их осуществления.

Существует три условия, при которых инновации в сфере управления создают долгосрочные преимущества:

- инновации базируются на новых принципах, бросающих вызов традиционному управлению;
- инновации должны быть системными, включающими большой спектр методов и процессов;
- инновации являются частью непрерывного процесса нововведений, со временем приводящего к усовершенствованиям.(3)

Итак, эффективным способом обеспечения перманентности инновационного процесса является стратегическое планирование инноваций. Вот почему актуальность инновационного управления обостряется и требует преобразования управленческой структуры компании, совершенствования системы маркетинг-менеджмента, корпоративных финансов и управления персоналом.

Innovation, innovative management, marketing of innovations, innovation marketing, the concept and marketing strategy.

Список литературы

1. Бовин, А.А., Чередникова, Л.Е., Якимович, В.А. Управление инновациями в организации (текст): Омега-Л, 2006. 415с.
2. Васильев, В.П. Управление инновациями. (текст) Издательство "Дело и сервис", 2011.400 с.
3. Гохберг, Л.М. Новая инновационная система для "новой экономики" текст М.: ГУ ВШЭ, 2000.242с.
4. Хотяшева, О.М. Инновационный менеджмент.«Питер», 2006.384с.
5. Управление технологией и инновациями в Японии.(текст) .Издательство: Волтерс Клувер, 2009 г., 512 с.

Об авторе

Шуклина З.Н. - доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга Брянского государственного университета имени академика И. Г. Петровского, zn-shuklina@yandex.ru.

Юдина И.В. – аспирант Брянского государственного университета имени И.Г. Петровского, homilion@list.ru

УДК – 334.02

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Щеликова Н.Ю.

В работе рассматриваются направления реформирования системы образования на инновационной основе. Совершенствование управления системой образования выступает главной задачей модернизации образовательной системы.

Ключевые слова: методологические аспекты, инновационная деятельность, реформирование образования, модернизация, эффективность управления.

Современное и будущее развитие человека, экономики и общества немислимы без инновационной деятельности. Она меняет технико-технологический облик производства, приводит к коренным изменениям в окружающем нас мире. Теперь никого не нужно убеждать в систематическом осуществлении инновационных процессов практически во всех отраслях экономики и социально-культурной сферы. Особо важную роль играют инновационные процессы в образовании, отрасли народного хозяйства, определяющей качество человеческого (интеллектуального) капитала, который в XXI веке становится основным фактором экономического роста и социального прогресса.

В настоящее время модернизация экономики России является важнейшей задачей, так как уровень конкуренции среди развитых стран настолько высок, что без эффективной экономики, компетентной власти, сильного гражданского общества выдержать ее невозможно. Опыт развитых стран убедительно свидетельствует, что в современных конкурентных условиях мирового развития эффективной может быть модернизация, которая осуществляется главным образом с помощью демократических механизмов и институтов при условии инновационного развития системы образования.

Инновационная деятельность, осуществляемая в целостной системе управления инновациями «государство - общество - наука - технология - экономика - образование», включает в себя широкий спектр работ как в области инновационной политики государства, так и по созданию и освоению наукоемких и ресурсосберегающих технологий, эффективному использованию приобретаемых лицензий, раскрытию ноу-хау и т. п. Отмеченные взаимосвязи выполняют системообразующую роль. Это оказывает прямое влияние на развитие инновационной деятельности, эффективность и сама возможность которой определяется совокупностью прямых и обратных связей между различными стадиями инновационного цикла, производителями и потребителями знаний, фирмами, рынком, государством и т. п. как в пределах национальных границ, так и в глобальном масштабе.

Эффективное управление инновационными процессами опирается на следующие принципы [2]:

- создание условий, стимулирующих поиск и освоение новшеств;
- нацеленность всей инновационной деятельности на потребности личности, общества, государства;
- определение приоритетных направлений инновационной работы исходя из целей и задач модернизации образования;
- деbüroкратизация управления с целью ускорения процесса «генерирование идеи – технологизация – верификация – внедрение»;
- максимальное сокращение сроков разработки и внедрения нововведений, организация работ не по «эстафетному» принципу, а на основе одновременного параллельного решения инновационных задач;
- кооперация ресурсов (в том числе и интеллектуальных), необходимых для непрерывного инновационного процесса.

Знания сами по себе не трансформируют экономику; одновременно нет и гарантий того, что инвестирование в научные исследования и разработки или в иные продукты высшего образования принесет положительную экономическую отдачу (пример Бразилии, Индии, бывшего СССР). Научно-технические знания приносят наибольшую выгоду в том случае, когда они используются в рамках комплексной системы учреждений, организаций и процессов, известной под названием «национальная инновационная система» (НИС).

Степень развития и качество национальной системы образования являются одним из главных критериев уровня экономического развития страны. Отношение общества к этой сфере деятельности может быть выражено через долю государственных расходов на нее в валовом внутреннем продукте. Эта пропорция в России ниже, чем в развитых странах, и составляет 3,6 %, тогда как в США - 4,8 %, во Франции - 5,8, в Италии - 4,6, в Германии - 4,5, в Канаде - 5,4%. К расходам государства на содержание учреждений образования следует добавить средства, которые направляет на эти цели непосредственно население.

В процессе модернизации системы образования одними из центральных оказываются вопросы формирования инновационных механизмов развития образования и управления инновационными процессами. Достижение целей инновационных мероприятий становится возможным благодаря их упорядоченности, координации посредством осуществления инновационных процессов. Инновационный процесс - это такой социально-техничко-экономический процесс, который через выявление общественных потребностей приводит к разработке научно-технической продукции, практическое использование которой способствует развитию социально-экономической системы, поддерживает намеченный режим ее функционирования по заданной траектории. Следовательно, инновационный процесс охватывает весь спектр деятельности - от выявления потребностей в назревающем изменении до их практической реализации в сфере применения [3].

Инновационные процессы развиваются во времени (от зарождения идеи до ее использования) и пространстве (от сферы науки через освоение, например в учебно-воспитательном процессе, в сферу потребления образовательных услуг. Следовательно, инновации являются непрерывным элементом реализации основных законов развития общества, условием его жизнестойкости, динамичности, выживания и развития. В то же время инновации развиваются по своим собственным закономерностям.

Возникающие в результате осуществления инновационных процессов технико-экономические и социальные изменения оказывают воздействие на совершенствование производственных отношений и развитие производительных сил, влияют на рост благосостояния и качество жизни, увеличивают интеллектуализацию труда, способствуют повышению уровня образования и культуры и др., увеличивая тем самым инновационный потенциал социально-экономической системы. Возросший инновационный потенциал создает предпосылки для последующих технико-технологических изменений.

Так как инновационные процессы являются источником развития производительных сил, его экономическая функция должна состоять в придании производительным силам нового качества, посредством которого увеличивается сам их масштаб. Изменяя структуру одного из элементов производительных сил, инновационный вызывает изменения во всех взаимосвязанных с ним «точках соприкосновения» как внутри социально-экономической системы, так и за ее пределами. На долю новых знаний и технологий в развитых странах приходится свыше 90% прироста валового внутреннего продукта. В современной России значение этого показателя не превышает 1%. Поэтому роль инноваций сегодня является определяющей в обеспечении высокого качества и конкурентоспособности образования.

В условиях социально-экономического реформирования, непрерывного обновления и развития современной системы образования под воздействием научного, технологического и гуманитарного прогресса инновации и нововведения становятся актуальными и важными элементами деятельности учебных заведений, необходимым условием успеха в обучении и подготовке кадров. Современные общеобразовательные учреждения становятся предприятиями (организациями) по подготовке творчески мыслящей молодежи, способной адаптироваться динамично изменяющемуся миру. Традиционные формы и методы управления, сложившиеся в учебных заведениях, недостаточны для профессионального руководства современными, сложными, более масштабными, дорогостоящими новациями в образовании.

Инновационные процессы, определяющие реформирование российского и регионального образования, не смогут обеспечить системных, устойчивых результатов без распространения практики нововведений на уровень управления образовательными системами. Правомерна постановка вопроса о новой модели организации образования - инновационной, предусматривающей периодическую смену комбинаций элементов образовательной системы, образовательных укладов, научных и инновационных циклов, что предполагает широкое использование научно-технических достижений в образовательной практике [5].

Одной из важнейших задач совершенствования системы образования является модернизация сложившейся модели управления этой системой. В современных условиях управление образованием - это, прежде всего, управление его развитием (на всех уровнях - начиная с федерального и заканчивая конкретным образовательным учреждением), а не только управление учреждениями и людьми. Кроме того, управление образованием в современных условиях должно быть ориентировано на конечный результат.

Анализ хода модернизации образования свидетельствует, что многие возникающие проблемы не могут быть решены в рамках существующей парадигмы управления образовательными ресурсами. Все более необходимой является разработка таких моделей управления, которые позволят рассматривать образовательную систему не как совокупность изолированных групп образовательных учреждений с обособленными, негибкими образовательными программами, а как целостную систему, способную концентрировать ресурсы в интересах удовлетворения разнообразных образовательных потребностей населения с одной стороны, и обеспечивать развитие экономики и социальной сферы своей территории - с другой.

Основная цель дальнейшего реформирования - создание эффективной системы управления образованием, обеспечивающей взаимодействие государства и общества в интересах динамичного развития и высокого качества образования, его многообразия и ориентации на удовлетворение запросов личности и общества. В иерархии управления вышестоящие звенья должны строить свои отношения с нижестоящими звеньями по преимуществу на основании конструктивного взаимодействия, использования партнерских и договорных отношений с последними, в том числе реализовать возможности, связанные с правами и обязанностями учредителя и соучредителя различных структур, входящих в соответствующие образовательные системы, ориентироваться на оказание нижестоящим системам управления широкого спектра профессиональных услуг: разработческих, консультативных, экспертных, научно-методических, информационных, снабженческих, посреднических.

Исходя из этого, предстоит решить следующие основные проблемы в области управления образованием:

- упорядочить разделение и наладить координацию функций, полномочий и ответственности между различными уровнями управления образованием;
- обеспечить развитие общественной составляющей системы управления;
- преодолеть ведомственность в управлении системой образования;
- создать полноценное информационно-статистическое обеспечение органов управления и учреждений образования, а также общественности и отдельных граждан.

В свете этого основными направлениями реформирования системы управления образованием, в том числе, являются:

- дальнейшее расширение автономии учреждений образования с одновременным повышением их ответственности за конечные результаты деятельности;
- уточнение компетенции, полномочий и ответственности органов управления образованием всех уровней и обеспечение их эффективного взаимодействия;
- переход от распределительного и директивного к регулирующему управлению системой образования;
- развитие общественных форм управления образованием.

Для эффективной модернизации региональных, субрегиональных и муниципальных систем управления образованием необходимо:

1. Пересмотреть исходные позиции в отношении управления. Взять за основу принцип: вмешательство управляющего органа любого уровня происходит в том и только в том случае, когда непосредственно подчиненные ему образовательные системы не обеспечивают реализации комплекса необходимых функций.

2. Пересмотреть в корне все функции управления. Освободиться от ненужных, в первую очередь - от всепоглощающего контроля, многочисленных проверок и т.п. Освободиться от ненужного документооборота. Вычленив и сохранить только самые необходимые функции именно для органа управления. Значительную часть функций передать в ведение служб инфраструктуры, органов общественного управления. Оставить функции, реально возможные для рациональной численности аппарата управления, руководствуясь так называемым «числом Миллера» [4].

3. Структурировать оставшиеся функции.

Разделить их, с одной стороны, на внешние (основные) и внутренние (вспомогательные, обеспечивающие). С другой стороны - на функции по видам управления: проектное управление (управление в динамике - изменениями в системе, инновационной деятельностью и т.д.) и процессное управление (управление функционированием - «в статике» - регулярной, повторяющейся деятельностью при неизменных внешних условиях).

В то же время, развитие системы образования, очевидно, не сводится только к реформе. Реформа - это преимущественно революционный путь развития, который, безусловно, необходим сегодня. Но реформа как относительно резкое изменение устройства и функционирования образовательной системы будет затрагивать в основном ее организационные, правовые, экономические, управленческие аспекты. В то же время глубинные аспекты: дидактические, методические, воспитательные и т.д. относятся, наверное, к эволюционному развитию - они требуют перестройки сознания работников образования, накопления определенного опыта, переподготовки педагогических кадров и т.д. - на все это уйдут годы.

Инновационные процессы должны систематически осуществляться на всех уровнях системы образования, качественно улучшать и обновлять его содержание и структуру, методы и средства обучения и воспитания, совершенствовать организационно-экономические и финансовые механизмы управления. Эти задачи, по нашему мнению, могут быть успешно решены лишь при условии эффективного управления инновационными процессами, в том числе и на региональном уровне.

The article contains directions for reforming of the educational system on the innovation basis. Improvement of the management of the education system is the main task of modernization of the educational system.

The key words: methodological aspects, innovation activity, the reform of education, modernization, the efficiency of the management.

Список литературы

1. Бурков В.Н., Данев Б., Еналеев А.К. и др. Большие системы: моделирование организационных механизмов. М.:Интерра, 2009.
2. Воробьева СВ. Основы управления образовательными системами. М.: Академия, 2008.
3. Давыденко Т.М., Шамова Т.И., Шибанова Г.Н. Управление образовательными системами. М.: Академия, 2007.
4. Караваев А.П. Модели и методы управления составом активных систем. М.: ИЛУ РАН, 2003.
5. Куркин Е.Б. Управление инновационными проектами в образовании. М.: Педагогика-Пресс, 2001.

Об авторе

Щеликова Н. Ю. – ассистент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 334.722.1

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОМ ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

О.М. Юшина

Автор обосновывает значение малого бизнеса как одного из приоритетных направлений реформирования и модернизации экономики. Отсутствие научно-технической политики в регионах является главным недостатком, не позволяющим концентрировать финансовые ресурсы на приоритетных направлениях. Новый российский бизнес участвует в основном в целевом финансировании краткосрочных инновационных проектов, не носящем постоянный характер. В качестве основного пути решения проблемы повышения уровня инновационности экономики должно стать создание консорциума ведущих научных центров, университетов, лабораторий, частных малых инновационных фирм и администрации области. Государственное и муниципальное регулирование и поддержка инновационного предпринимательства должны носить системный комплексный характер.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, инновационный потенциал, инновационно-производственный комплекс, внедрение инноваций, инновационная деятельность, инвестиционная политика.

Развитие малого и среднего инновационного предпринимательства в настоящий период становится одним из приоритетных направлений реформирования и модернизации экономики. В Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 № 209-ФЗ в статье 22 говорится о поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства. Значимость малого инновационного бизнеса обусловлена его специфическими свойствами, ключевыми из которых являются оперативность, мобильность и способность в сжатые сроки обеспечить привлечение людских, финансовых и организационных ресурсов.

Быстрая реализация научных достижений может осуществить переход на выпуск новой конкурентоспособной на мировом и внутреннем рынках продукции, развитие материально-технической базы производства на основе передовых технологий, обеспечивающих снижение издержек производства. Вместе с тем научные потенциалы регионов различны. Это предполагает использование дифференцированного подхода к разработке региональной научно-технологической политики. Как и в экономическом развитии, одни выступают донорами, другие – потребителями. Например, Москва, на территории которой расположено 30 % научного потенциала России, может выступать, с одной стороны, поставщиком наукоёмкой продукции в другие регионы России, с другой – источником новых технологий для их производства. Межрегиональный рынок научно-технической продукции должен получить адекватное развитие, но пока функционирует недостаточно.

В нашей стране следует восстановить отношение к науке как к национальному богатству и важнейшему ресурсу социально-экономического развития. В этой связи большое значение имеет обмен научно-технической информацией и технологиями, обеспечивающими повышение конкурентоспособности товаров и услуг российских товаропроизводителей. Необходимо эффективно использовать научный потенциал России под контролем государства. Государство и региональные власти должны организовать движение новых технологий и ускорение их реализации в соответствии с государственными и региональными приоритетами.

Потребность в инвестициях для технического перевооружения производства на базе современных технологий достаточно велика и не обеспечивается реальными источниками финансирования. Кроме того, реальный эффект от инноваций порой недостаточен и связан с высокой степенью риска. Поэтому огромное значение имеет концентрация государственных и региональных ресурсов на разработке наиболее эффективных приоритетных проблем и их целевое использование с контролем и обеспечением получения реального результата.

Решение этих проблем имеет большое значение для регионов как с высоким, так и с низким инновационным потенциалом. К последним относится и Брянская область. Для них научно-техническая политика должна заключаться главным образом в привлечении достижений науки и технологий в региональное производство коммерческими структурами, а также по инициативе и при поддержке региональных властей.

К основным причинам низкой эффективности технологического развития производства следует отнести: крайне недостаточное финансирование науки, отсутствие заинтересованности коммерческих структур в технологическом развитии производства и воспроизводственных процессов, а также несовершенство методов бюджетного финансирования НИОКР (по-прежнему недостаточное внимание отводится реализации полученных результатов). Однако главный недостаток – это отсутствие научно-технической политики в регионах, не позволяющее концентрировать финансовые ресурсы на приоритетных направлениях. Новый российский бизнес участвует в основном в целевом финансировании краткосрочных инновационных проектов, но финансирование не носит постоянного характера. Систематической информации о финансировании науки региональными властями нет. Самофинансирование остаётся основным источником покрытия затрат на технологические и иные инновации. В Брянской области наблюдается такая же тенденция.

Особого внимания региональных властей заслуживают региональные научно-технические программы. Их характерной чертой является направленность на решение межотраслевых программ, участие в разработке нескольких научных организаций и предприятий. Подобных программ, касающихся отдельно именно инновационного предпринимательства в Брянской области нет, кроме того, до сих пор слабо развита инфраструктура поддержки инновационной деятельности.

В целом инновационная политика Брянской области не имеет чёткой направленности в решении конкретных экономических проблем региона. На Западе общепризнано, что локальные факторы играют определяющую роль в формировании направлений технологической политики и соответственно в определении стратегических ориентиров частных компаний. Именно «локализация» технологической политики на начальной стадии инновационной деятельности позволяет определить перспективную специализацию, сформировать принципы селекции

технологий, которые могут быть адаптированы к условиям местного производства.

Развитие высокоэффективной промышленности невозможно без реформирования и перехода на инновационное производство, которое повлечёт за собой комплексный переход на развитие инновационного общества.

Стратегической целью развития научно-технической и инновационной сферы является сбалансированное развитие высокоэффективного инновационного производственного, управленческого комплекса и сектора научных разработок, обеспечивающего увеличение производства инновационной и наукоёмкой продукции, повышение её конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Научно-технический потенциал региона недостаточен для полномасштабного развития научно-технического и инновационного сектора. Однако наличие нескольких крупнейших точек роста создаёт условия, которые необходимо реализовывать, образуя высокотехнологичные, наукоёмкие промышленные производства, повышая уровень развития сектора прикладных разработок, поддерживая организации, обеспечивающие наиболее высокий эффект роста производства и занятости. Развитие научно-технического и инновационного комплекса осуществляется на основе:

- признания научно-технической и инновационной сферы экономически и социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил региона, а также формирование экономики инновационного типа;
- стимулирования создания эффективного функционирования и развития рыночной инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности в регионе;
- стимулирования межрегионального и международного научно-технического сотрудничества;
- единства образовательного, научного и производственного процессов и их направленности на экономическое, социальное и духовное развитие;
- исследования и разработки, внедрения нововведений и технологий, связанных со структурными крупномасштабными изменениями промышленной системы, способными повысить конкурентоспособность Брянской области, обеспечить переход к новому технологическому укладу;
- оптимального сочетания государственного регулирования и самоорганизации рыночных структур;
- полномасштабного информационного обеспечения развития научной и инновационной деятельности региона.

В ходе разработки мероприятий по развитию инновационно-производственного комплекса необходимо обратить внимание на увеличение вливания инвестиций в науку, а также иных инновационных инвестиций, в частности, на создание и обеспечение роста числа новых организаций с качественными ресурсами. Здесь также важна инвестиционная политика органов государственного управления Брянской области, эффективное использование инструментария для привлечения дополнительных ресурсов. Необходимо обеспечить соискателям инвестиций возможность получения информационных, консалтинговых, ипотечных, лизинговых и других услуг.

Кроме того, необходимо реализовать ряд мер по увеличению общего уровня инновационности всей экономической деятельности области. Основой инновационного развития области является создание и поддержка малых научно-производственных инновационных фирм, которые будут проводниками нововведений и инноваций в регионе.

Основные мероприятия по реализации сценария активного развития инновационного производственного комплекса подразумевают:

- создание научно-технической и инновационной инфраструктур, обеспечивающих как разработку и исследование, так и доведение новых наукоёмких технологий до предприятий и организаций реального сектора экономики и обратную связь – информацию о спросе производителя и инвестора к интересным для рынка и потенциально коммерциализуемым научным исследованиям и разработкам;
- расширение частно-государственного партнёрства в сфере развития сектора исследований и разработок и технологической модернизации отраслей экономики;
- содействие всем предприятиям, организациям, учреждениям, вузам области в проведении инвентаризации и оценки принадлежащей им интеллектуальной собственности;
- создание разветвлённой инфраструктуры инновационной деятельности, в том числе систем информационного обеспечения, государственной экспертизы научно-технических и инновационных проектов, сертификации инновационной продукции, подготовки и переподготовки кадров для инновационной деятельности;
- использование новых источников долевого финансирования региональных научно-технических программ и инновационных проектов, механизмов финансово-промышленных групп и венчурного финансирования;
- создание механизма эффективного взаимодействия региональных органов власти с федеральными органами с целью поддержки научных исследований в регионе;
- укрепление прямых связей между предприятиями, вузами и научно-исследовательскими институтами, создание интегрированных производственных структур, творческих групп с целью увеличения числа и объёмов контрактов по внедрению технологий;
- создание совместной с соседними регионами и областями Украины и Белоруссии специальной научно-внедренческой и инновационной зоны с единой инфраструктурой инновационного предпринимательства. Это позволит обеспечить приток инвестиций со стороны республиканских центров на реализацию научно-исследовательских и инновационных проектов, представляющих общий интерес, соединить научные мысли России и соседних государств, повысить уровень межгосударственного и межрегионального взаимодействия в этой области.

В качестве основного пути решения проблемы повышения уровня инновационности экономики должно стать создание консорциума ведущих научных центров, университетов, ведущих вузов, лабораторий, центров крупнейших предприятий области, учебно-консультационных центров, частных малых инновационных фирм и

администрации области. Этот орган должен осуществлять координационные функции всего инновационного процесса от разработки до коммерциализации. На этот орган необходимо возложить полномочия по отбору перспективных проектов, которые могут софинансироваться за счёт созданного фонда. Такая система позволит сформировать единую инновационную цепочку.

Существующую систему можно осуществлять на базе функционирующего в области центра трансферта технологий.

Создание инновационной экономики позволит региону и стране успешно конкурировать на внешнем и внутреннем рынках. Основным ресурсным рычагом должно стать финансирование инновационных проектов, создание фондов. Именно на первых этапах реализации стратегии наполнение фонда и финансирование должны быть осуществлены преимущественно из бюджетных средств или на основе частно-государственного партнёрства. В дальнейшем доля финансирования фондов, конкретных проектов должна снижаться в пользу средств частного сектора, при этом основу управления составит нормативно-правовое регулирование этого направления.

Малое инновационное предпринимательство играет всё большую роль в экономике нашей страны. Малый бизнес стал одним из существенных источников насыщения потребительского рынка товарами и услугами, наполнения бюджетов всех уровней. Свободные трудовые ресурсы вовлекаются в различные виды предпринимательской деятельности и создают возможность для выхода экономики из кризиса.

Инновационная деятельность малых предприятий – не только фактор повышения эффективности нашей экономики, но и механизм повышения конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке, а поэтому необходимо улучшить финансирование данных предприятий для их экономического развития.

Любое предприятие добивается поставленных целей и выполняет свои стратегические планы преимущественно благодаря нововведениям. Однако успех разработки и внедрения инноваций во многом зависит от рациональности организации процессов и приносимой ими отдачи. Само переустройство организации уже является инновацией, а переустройство организации ради перехода на выпуск новой продукции – инновация вдвойне. Для такой перестройки используют либо реструктуризацию (изменение структуры предприятия в целях улучшения управления, повышения производительности труда, эффективности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также снижения издержек), либо реинжиниринг (перестройку, перепроектирование деловых процессов для достижения значительного, скачкообразного улучшения деятельности компании).

Таким образом, предложенный комплекс мероприятий будет содействовать выстраиванию эффективной региональной инновационной стратегии и содействовать повышению роли регионов как субъектов государственной инновационной политики. Перспективы развития сектора малого и среднего инновационного бизнеса во многом зависят от четкой и последовательной государственной и муниципальной политики, следовательно, государственное и муниципальное регулирование и поддержка инновационного предпринимательства должны носить системный комплексный характер.

The author proves the importance of small businesses as a priority of reforming and modernizing of the economy. Lack of the scientific and technical policy in the regions is the main drawback which does allow to concentrate financial resources on the priority areas. The new Russian business participates primarily in the short-term target funding of the innovative projects, not having a permanent nature. The main ways to solve the problem of increasing the level of the innovativeness of the economy should be the creation of a consortium of the leading research centers, universities, laboratories, private companies and small innovative regional administration. State and municipal regulations and support of the innovative entrepreneurship should have a system complex character.

The key words: *enterprise activity, innovative potential, an is innovative-industrial complex, introduction of innovations, innovative activity, the investment policy.*

Список литературы

1. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 23.12.2010) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // www.consultant.ru
2. Закон Брянской области «О программе социально-экономического развития Брянской области на 2009-2013 годы» от 26 ноября 2008 г. № 103-3 // www.bryanskobl.ru
3. Постановление администрации Брянской области «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Брянской области до 2025 года» от 20 июня 2008 г. № 604 // www.bryanskobl.ru
4. Иванченко В., и др. Инновационно-структурированное воспроизводство и государство // *Экономист*. 2010. № 1.
5. Скоробогатов А. «Особый путь» России и стимулирование инновационной активности // *Вопросы экономики*. 2009. № 2.
6. Факторы и условия развития национальной экономики. Уч. пос./ Под ред. Л.А. Гришуниной. Саратов: ИЦ «Наука». 2010.

Об авторе

Юшина О.М. – ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщения» (МИИТ) (Брянский филиал МИИТ) yushina-oksana@rambler.ru.

УДК - 330

**ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ:
ПОСТАНОВКА ВОПРОСА**

Т.А. Яковлева

В статье предпринята попытка оценить практическую возможность управления экономикой как сложной развивающейся системой в состоянии неустойчивости. При рассмотрении механизма эволюционного движения экономики в качестве методологической основы исследования автор использует относительно молодое направление экономической научной мысли – теорию эволюционной экономики.

Ключевые слова: *Эволюционная экономика, развивающаяся система, равновесие, неустойчивость, флуктуации, бифуркации, самоорганизация.*

Сложившаяся в настоящий момент в масштабах мирового хозяйства сложная экономическая ситуация способствовала активизации процесса переосмысления теоретических закономерностей кризисных явлений в экономике с целью выработки наиболее эффективного механизма их преодоления.

Долгое время основой исследований в этом направлении служили преимущественно положения (нео)классической школы экономической теории («мэйнстрима»), согласно которым кризис есть нарушение равновесного состояния социально-экономической системы. Следовательно, с точки зрения управления задача заключалась в восстановлении равновесного состояния экономики путем применения комплекса антикризисных мер.

Неоклассическая теория и выработанные на ее основе практики доказали свою работоспособность в относительно краткосрочных периодах, когда основные характеристики системы изменяются незначительно, поэтому траектория ее движения поддается прогнозированию. На больших временных интервалах параметры экономической системы существенно меняются. А в результате периодического возникновения внешних и внутренних флуктуаций (от латинского *fluctuatio* – колебание) система переходит в состояние неустойчивости. Постоянное возрастание частоты и мультипликативного эффекта таких воздействий привели к осознанию того, что равновесие – это лишь непродолжительный период в непрерывном процессе движения экономики. Более того, неравновесие можно рассматривать как перманентно существующую созидательную силу, способствующую переходу экономической системы в иное качество благодаря росту экономической эффективности, техническому, технологическому и организационному прогрессу, институциональным усовершенствованиям.

Повышению практической значимости теоретических исследований в рассматриваемом направлении способствовал энергетический кризис 1973-1974 гг., породивший новые макроэкономические тенденции, которые, в свою очередь, стали причиной глобальных перемен в мировой экономике. Результатом такого поиска стало формирование теории, позволяющей объединить постулат о стремлении экономической системы к равновесию с наблюдающейся нелинейностью ее поведения. Соединить «несоединимое» удалось на базе достижений естественных наук в рамках эволюционной экономики.

Нет единого мнения о том, когда именно организационно оформилась эволюционная экономика как направление экономической теории и как особый взгляд на экономический мир. Считается, что фундамент эволюционной экономики составляют три монографии – «Теория праздного класса» Т. Веблена (1899 г.), «Теория экономического развития» Й. Шумпетера (1912 г.) и «Эволюционная теория экономических изменений» Р. Нельсона и С. Уинтера (1982 г.). Дальнейшее развитие положения эволюционной экономики получили в трудах Б. Артура, Дж. Ходжсона, Дж. Дози [5,16].

Заметное влияние на эволюционных экономистов оказали некоторые идеи Д. Норга, которые представляют собой пример плодотворного соединения неоклассического и эволюционного инструментария исследований долгосрочных социально-экономических изменений, опирающихся как на неинституциональное понимание экономической деятельности индивидов, так и на эволюционные эффекты [6, 76].

В середине 1990-х годов, по мере распространения кризисных явлений в России, среди отечественных экономистов появляется все больше сторонников теории эволюционной экономики. Наиболее известными из них являются Л.И. Абалкин, В.И. Макаров, В.М. Полтерович, С. Г. Кирдина, М.В. Сухарев и другие. Признанный лидер данного направления в России, В.И. Маевский, руководитель Центра макроэкономической стратегии ИЭ РАН, оценивая научную и практическую роль эволюционной экономики, пишет в материалах 1-го международного симпозиума по эволюционной экономике: «эволюция – это универсальная форма движения, охватывающая всю экономику. Эволюционная экономика призвана систематизировать, упорядочивать, объяснять эволюционные свойства экономики, искать и разрабатывать способы управления этими свойствами во благо людей, в целях сохранения и развития человечества [2, 122-148].

Эволюционная экономика уделяет основное внимание исследованию содержательной стороны экономической динамики на длительных интервалах времени, когда проявляются нелинейные свойства развивающихся систем, будь то национальная экономика или мировое хозяйство в целом.

Общезвестно, что движение экономической системы происходит неравномерно. Достаточно длительные этапы плавного движения в области «русла» [1], когда структура и основные параметры экономики остаются практически неизменными и траектория движения системы предсказуема, чередуются с кратковременными стадиями бурного и практически непредсказуемого развития. Но даже во время прохождения «русла» система периодически испытывает внутренние и внешние возмущения. При этом до определенных пределов система может нейтрализовать эти воздействия, чему способствует устойчивость ее структуры и в первую очередь устойчивость экономических институтов. Действует, так называемая отрицательная обратная связь и система оказывается устойчивой относительно возмущения и возвращается в прежнее «русло».

В случае превышения некоего критического уровня этих воздействий сколь угодно малое изменение параметров экономической системы приводит ее в состояние, называемое точкой бифуркации (от французского *labifurkation* – раздвоение), за которым следует ветвление вариантов дальнейшего развития экономики и в котором она наиболее удалена от состояния равновесия. Суть бифуркации, по выражению И. Пригожина, лучше всего иллюстрирует витязь на распутье, когда ему нужно принимать решение. Сразу после развилки пути еще очень близки, но дальше они ведут витязя к совершенно разным приключениям (см. прим. 1).

Огромный интерес экономистов вызывают вопросы о причинах и механизме формирования точек бифуркации, о закономерностях поведения экономической системы в этот момент и о путях дальнейшего развития системы. Но самым важным и сложным, на наш взгляд, является вопрос о возможности управления движением экономической системы с целью снижения степени ее неустойчивости и амплитуды циклических колебаний.

Имеются основания утверждать, что точки бифуркации провоцируются глубокими и затяжными кризисами перепроизводства. По времени они либо совпадают с периодами кризисов, либо следует непосредственно за ними. Это подтверждается тем, что наиболее глубокие кризисы XX века (1929-1933 и 1973-1974 гг.) повлекли за собой существенные изменения в экономиках охваченных кризисами стран и мирового хозяйства в целом. Так, в результате первого кризиса произошли коренные институциональные изменения в системах развитых стран, зафиксировавшие возросшую роль государства в регулировании экономики. Трансформации вследствие второго кризиса носили и организационный (диверсификация деятельности монополий, формирование системы ТНБ, рост международной долговой зависимости), и технологический (развитие энергосберегающих технологий) характер.

Утверждение некоторых экономистов, что нынешний финансово-экономический кризис является системным, означает насущную необходимость и высокую вероятность качественного изменения экономических систем ведущих игроков современного мирового хозяйства. В такой ситуации главная управленческая задача национальных правительств и международных институтов состоит в создании условий для «попадания» экономики в нужное русло или аттрактор (от английского *attractor* – притягиватель).

В момент наступления точки бифуркации в экономике наблюдаются серьезные изменения – происходит слом существовавшей отраслевой и институциональной структур, нарушение сложившихся связей и привычного поведения экономических субъектов, что в итоге приводит экономическую систему в состояние хаоса. Возникновение хаоса определяется соотношением между двумя противоположными тенденциями. С одной стороны, случайные флуктуации провоцируют повышение уровня неустойчивости системы, что ведет к дальнейшему нарастанию хаоса и, в конечном итоге, может привести к разрушению системы. С другой стороны, система стремится сохранить устойчивость за счет переструктурирования и формирования нового институционально-экономического порядка, и таким образом снизить уровень неустойчивости и хаоса. Какая из названных тенденций возобладает, зависит от множества случайных факторов, а также от качества принимаемых управленческих решений. Но в любом случае нарушается относительно стабильное состояние экономической системы, она теряет устойчивость и чтобы восстановить его, система порождает новые упорядоченные структуры, то есть стремится к самоорганизации. По завершению процесса самоорганизации эволюционирующая система переходит в качественно иное состояние и начинается новый цикл развития.

Таким образом, периодические внешние или внутренние воздействия запускают динамический процесс эволюции экономической системы. Саму эволюцию при этом можно рассматривать как неограниченную последовательность процессов самоорганизации. Графическая иллюстрация этого процесса представлена на рисунке 1, идея которого не является принципиально новой и заимствована у сторонников эволюционной экономики (см. прим. 1). Кроме того, рисунок упрощает действительную ситуацию, так как каждый отдельный процесс самоорганизации поднимает систему на новый, более высокий уровень, поэтому весь процесс эволюции системы в целом обладает спиральной структурой.

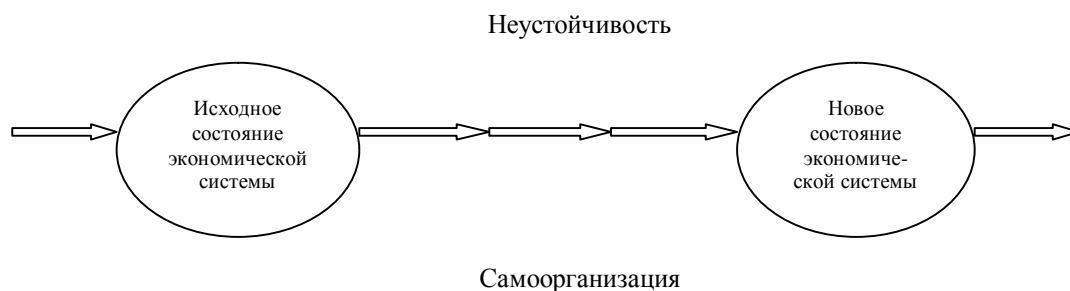


Рисунок – Процесс движения экономической системы

Конечным результатом циклов самоорганизации являются как малые, так и большие скачки эволюции. Характерно, что реальная эволюция никогда не заканчивается, она находит выход из любого тупика и этот выход приводит к новому циклу самоорганизации.

На первый взгляд, хаотическая природа движения современных экономических систем исключает возможность управлять им. На самом деле неустойчивость траекторий развивающихся систем делает их чрезвычайно чувствительными к управлению. Требуемый результат может быть получен за счет одного или серии даже незначительных воздействий со стороны управляющей подсистемы на траекторию в области «окон уязвимости» [1], когда уровень неустойчивости в экономике возрастает, но она еще не дошла до точки бифуркации. При этом экономическая система, реагируя на внешнее воздействие, сохраняет тип движения.

Периодические и правильно подобранные воздействия на экономическую систему, могут снизить веро-

ятность появления кризисных явлений катастрофических масштабов. С другой стороны, они (управляющие воздействия) могут стимулировать переход системы в целом из одного относительно устойчивого состояния в другое, сделав его менее «болезненным». Для целенаправленной ориентации экономики в «лучшее» из множества возможных равновесных состояний необходимо также правильно рассчитать время для перехода из одного стабильного состояния в другое.

Современная эволюционная экономика – направление экономической науки, в рамках которого экономические процессы рассматриваются как открытые и необратимые, испытывающие постоянные воздействия внешней среды и реагирующие на них. Основной провозглашаемый методологический принцип выражается в стремлении понять, как происходит процесс изменений, выявить движущие силы и факторы развития, основные тенденции эволюции для более эффективного управления экономикой и более точного предсказания результатов изменений. То есть, смысл эволюционной теории заключается том, что экономика изменяется, а сам процесс изменений и его законы являются объектом изучения. Р. Нельсон и С. Уинтер отмечают, что «эволюционная теория экономических изменений – не интерпретация экономической действительности в виде отражения гипотетических постоянных “имеющихся данных”, а схема, которая может помочь наблюдателю, достаточно осведомленному о фактах настоящего, посмотреть чуть дальше сквозь дымку, застилающую будущее» [4, 16].

Таким образом, в качестве основных достоинств эволюционной экономики как направления экономической теории можно назвать:

- изучение экономической системы в процессе ее динамики и развития;
- отсутствие упрощений и допущений при рассмотрении экономической системы;
- перенос эволюционных представлений из естественных наук на сферу экономических явлений;
- использование математического инструментария в ходе процесса исследования;
- рассмотрение изучаемой системы не как механизма, а как организма, последовательно проходящего в своем жизненном цикле сменяющие друг друга этапы становления, развития, упадка и гибели и развивающийся по законам эволюции, по законам самоорганизации сложных систем.

The article attempts to assess the feasibility of managing the economy as a complex evolving system in a state of instability. In considering the mechanism of the evolutionary movement of the economy as a methodological basis of research the author uses a relatively new trend in economic thought - the theory of evolutionary economics.

The key words: Evolutionary economics, a developing system, balance, instability, fluctuation, bifurcation, self-organization

Список литературы

1. Кравцов, Ю.А. Пределы предсказуемости / Ю.А. Кравцов. М: ЦентрКом, 1997.
2. Маевский, В.И. Макроэкономические аспекты теории эволюционной экономики / В.И. Маевский // Материалы 1-го международного симпозиума «Эволюционный подход и проблемы переходной экономики». М.: ИЭ РАН, 1995.
3. Маевский, В.И. О взаимоотношении эволюционной теории и ортодоксии / В.И. Маевский // Материалы 5-го международного симпозиума «Экономическая трансформация и эволюционная теория Й. Шумпетера». М., 2004.
4. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Нельсон, Р., Уинтер С.. М.: Финстатинформ. 2000.
5. Сопин, В.С. Эволюционная теория в экономической науке: проблемы и перспективы / В.С. Сопин // Проблемы современной экономики. 2009. № 3 (№ 31).
6. Хэгстром, Р. Дж. Инвестирование. Последнее свободное искусство / Р. Дж. Хэгстром / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

Примечания

7. Режим свободного доступа: <http://fractbifur.narod.ru/html>

Об авторе

Яковлева Т.А. – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Экономическая теория» Комсомольского-на-Амуре государственного технического, kaf_et@knastu.ru.

БУХУЧЕТ И ФИНАНСЫ

УДК – 947.083.71

КРЕСТЬЯНСКИЙ ПОЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК И СТАНОВЛЕНИЕ АГРАРНОГО РЫНКА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ НАКАНУНЕ ОКТЯБРЯ 1917 ГОДА (ПО МАТЕРИАЛАМ КАЛУЖСКОЙ, ОРЛОВСКОЙ И СМОЛЕНСКОЙ ГУБЕРНИЙ)

В.П. Барынкин

В статье рассматривается развитие и специфика функционирования аграрного рынка как важнейшего рычага столыпинской аграрной реформы в центральных российских губерниях. Анализируются роль и деятельность крестьянского поземельного банка в этом процессе.

Ключевые слова: аграрная модернизация, аграрный рынок, землеустройство, наделное и дворянское землевладение, хутор, отруб, Крестьянский поземельный банк.

В период столыпинской аграрной реформы ликвидация крестьянских наделов предполагала освобождение земли для товарного оборота, с целью сосредоточения ее в руках предприимчивых хозяев частнокапиталистического типа и ликвидации излишней рабочей силы на селе путем ее переселения за Урал и перемещения в город. Только в Смоленской губернии до 1 января 1911 года совершено 750 купчих крепостей по продаже 3809 домохозяевами 21,5 тысячи десятин земли на сумму в 943317 рублей [1]. В 1913 году мобилизация наделной земли приняла еще большие размеры. В этом году было совершено 3840 купчих крепостей на 1538348 рублей с площадью в 20162 десятины, где было 4444 продавцов и 4991 покупателей [2]. Анализ статистических листков о продаже наделных земель крестьянами позволяет выявить степень вовлечения в земельный рынок крестьянства, социальные сдвиги в деревне, а также охарактеризовать процесс создания новой капиталистической земельной собственности в 1914-1917 годах.

Рассмотрим данные сводной ведомости о купле-продаже укрепленных наделных земель на основании статистических листков по Калужской губернии за 1914 год. Из 154350 десятин наделных земель, поступивших в продажу, лишь 8,3% были сведены в один участок. Из 543 домохозяев 57,6% продали свои наделы полностью, 29% - часть надела и 12,6% продали лишь усадьбы. Это было типично для Центрально-промышленного района, где число продавцов, полностью продавших землю, составляло 58,5% [3]. Причем, 78% продавцов всего надела имели до 5 десятин земли, тогда как доля продавцов всего участка от 5 до 15 десятин составляла 21,9%. Продажа надела в 15 десятин имела лишь один случай. Следовательно, удельный вес крестьянской бедноты среди продавцов земли был достаточно высок. Также, характерным для Калужской губернии был высокий удельный вес продавцов, не занимавшихся сельским хозяйством (48,8%). Низшие группы крестьянства продавали свои участки в основном по двум причинам: разорение хозяйства и недостаток рабочих рук (48,6% *хозяев*). 14,1% крестьян продали участки вследствие передачи их родственникам, что служило своеобразным способом концентрации земли у бедняков. Лишь 2,6% (7 сделок) хозяев продали свои земли по причине переселения за Урал. Надо отметить, что 25 продаж (9,5%) было связано с приобретением земли, что, в свою очередь, говорит еще о высокой роли наделных участков в крестьянском хозяйстве.

Анализ 233 сделок за 1916 год в Карачевском уезде показывает, что в процессе купли-продажи наделной земли участвовали все слои крестьянства. Роль наделной земли в крестьянском хозяйстве была неоднозначной. Из 129 *наделов* проданных полностью, 65 были проданы по причине недостатка рабочих рук, т.е. процесс обезземеливания крестьянства продолжался. Но в остальных случаях (55,3%) крестьяне расстались с землей по следующим причинам: обеспечения промыслами, переселения и ненадобности. Здесь мы наблюдаем иное отношение к наделам среди крестьян - отходников. Анализ причин продажи всех 233 сделок позволяет сказать, что для бедняков (до 5 десятин владения) характерным был недостаток рабочих рук, сказывались мобилизации и различный состав крестьянских семей. Эта категория хозяев выделялась при продаже наделных земель из-за обеспечения промыслами (89,4%) сделок, сказывалась близость уезда к Брянску, где можно было найти работу или в промышленной отрасли, или в сфере услуг. Вообще можно выделить 4 группы покупателей по наличию у них земли до сделки: безземельные хозяйства, с владением до 5 десятин, от 5 до 10 и свыше 10 десятин. Доступная плата (война снизила цены на землю), парцеллярный характер продаваемых участков, привели к тому, что по удельному весу сделок (34,4) и по площади купленной земли (43,4% земель) среди покупателей выделялась беднота, зажиточное крестьянство приобрело лишь 16,1% земель [4]. В Калужской губернии, к 1915 году, на одну сделку приходилось 3,8 десятин земли, в Орловской 2,5 десятины, в Смоленской - 4,9 [5].

На основе вышесказанного можно отметить следующее. Переход наделной крестьянской земли в руки кулачества (предполагаемой опоры столыпинского аграрного реформирования) был незначителен, он сопровождался пауперизацией крестьянства. Поступление наделов, в качестве товара, на земельный рынок было не велико. Площадь этой категории земель, в рассматриваемом регионе, по-прежнему имела значительный удельный вес. В частности, к 1917 году в Калужской губернии 56,7%, а в Орловской 57,4% [6]. В годы столыпинских преобразований, в процессе продажи наделных земель, в Орловской губернии участвовало 40,1% дворов, от числа всех землеустроенных хозяйств, в Смоленской - 44,8%, Калужской - 25,7%. Проданная земля по отношению к укрепленной на Орловщине составила - 25,6%, в Калужской губернии - 13,8%, Смоленской - 26,7% [7]. Поэтому, существенного влияния на рынок земли мобилизация наделов решающего воздействия не оказала. Земля не концентрировалась в руках у деревенских буржуа. В свою очередь, мелкие крестьянские хозяйства с наделным землеустройством - это основа существования помещичьего землевладения, функционирующего на основе применения полукрепостнических методов хозяйствования. Дворянство, в лице правых, не могло допустить исчезновения этой опоры, а новая модель землеустройства предполагала ликвидацию малоэффективного как крестьянского, так и помещичьего порядка землевладения. Это вызвало озабоченность и сопротивление дворян-

ства, как деградирующего субъекта хозяйствования на селе: "... реформа эта наносит тяжкий удар сословному дворянскому землевладению, не говоря уже о неизбежно вытекавшей из нее отмене сословных политических привилегий дворянства"[8]. Только в Мещовском уезде, с 1877 по 1909 годы дворянское землевладение уменьшилось на 45,9% [9]. Вместо предполагаемого создания всеобщего рынка земли наблюдалась мобилизация наделов в пользу латифундистского землевладения, с сопутствующим ему крестьянским надельным хозяйством, а это ограничивало возможности аграрной реформы.

Рассмотрим деятельность крестьянского поземельного банка (КПБ) как еще один из инструментов предполагаемой эффективной концентрации земель. Надо отметить, что деятельность КПБ по созданию хуторов и отрубов в рассматриваемых губерниях в количественных измерениях *выражалась* по-разному. В Калужской губернии *удельный* вес хуторов и отрубов на банковских землях составил 26,2% от общей площади земель, на которых проходило землеустройство, в Орловской - 44,5%, Смоленской - 11,3%[10]. И царь, и Столыпин поддерживали деятельность банка, несмотря на сопротивление правых партий. "Если в данной местности пошли сделки по продаже крестьянам помещичьей земли при посредстве крестьянского банка или путем непосредственных купчих, то местному начальству необходимо направить все силы к возможно скорейшему окончанию этих сделок, с обращением к содействию центральных учреждений для оказания решительного содействия в этом вопросе"[11].

Из трех основных видов покупок земли (за счет банка; продажа земли из имений банка с назначением ссуд; покупка земли при содействии банка) наиболее распространенным, среди крестьянства, было приобретение земли при содействии банка. Это объясняется в известной мере тем, что крестьяне предпочитали покупать земли выгодные с их точки зрения хозяйствования, будь то чересполосные участки, вклинившиеся в земли помещиков или недостающие хозяйственные угодья. По данным 1913, 1914 годов в указанных губерниях, покупка именно отрубных участков занимает весомое место, т.е. землеустройство организованное Крестьянским поземельным банком было сопряжено с чересполосицей и дальнотельем [12].

Конечно, надо учитывать это промежуточное положение, эта реформа, рассчитанная на перспективу, не могла создать сразу высокоэффективные хуторские хозяйства. Политика банка способствовала увеличению частного крестьянского землевладения. Только с 1911 по 1915 годы, в рассматриваемых губерниях, оно выросло в два раза[13]. Движение земельного фонда отделений банка в сторону увеличения накануне первой мировой войны говорило о начале утверждения буржуазной земельной собственности и убытии дворянской.

Но, на наш взгляд, политика Крестьянского поземельного банка способствовала обострению социальных отношений в деревне. Таяли помещичьи латифундии, появлялись буржуазные, и не обязательно с капиталистическими методами хозяйствования, сокращался привычный и необходимый для низших слоев крестьянства арендный фонд. Материалы отчетов отделений банков показывают, что основными покупателями выступали предприниматели, которые по сословию числились крестьянами. Как видно из анализа распределения покупателей по количеству приобретенной земли, в Смоленской губернии в 1913 году 499 безземельных хозяев приобрели 18,9% земель от всего количества купленной в этом году земли, тогда как 1161 хозяйство с владением от 3 до 6 десятин приобрело лишь 22,6% земель. Если для первой вышеуказанной группы на одну сделку приходилось 17,3 десятины земли, то для второй - лишь 6,2 десятины. В Калужской губернии на одну сделку безземельного хозяйства приходилось 16,1 десятины земли, на одно же хозяйство с владением от 3 до 6 десятин лишь 3,9 десятины. В Орловской губернии эти цифры выражались соответственно 16,3 и 4,4 десятины. То есть, наблюдается концентрация земли в руках лиц, не всегда принадлежащих к деревенским хозяевам. Это могли быть и посредники в спекулятивных земельных сделках[14]. Писари, лавочники, зажиточные переселенцы, мещане становились владельцами солидных участков. Местные же крестьяне, далекие от понятия рыночной логики, могли претендовать лишь на покупку мелких и, в лучшем случае, средних участков, что вызывало социальную напряженность на селе. Если учесть, что основная, рекомендуемая норма приобретения земли в этих губерниях составляла от 30 до 40 десятин, то в категории совместных покупателей, с целью обойти эти нормы, также были зажиточные слои [15]. Основным покупателем все же выступали средние слои, о чем говорят данные таблицы[16].

Таблица 1

Производственно-технический потенциал хозяйства покупателей земли в КПБ (общие средние данные)

Показатели	Губернии		
	Калужская	Орловская	Смоленская
На 1 хозяйство рабочих рук	3,2	3,0	3,5
Десятин земли на 1 хозяйство	3,7	6,7	8,7
Лошадей	1,5	1,9	1,9
Коров	1,8	1,6	2,6

Данные таблицы показывают нам основной состав покупателей, который с большими оговорками можно отнести к середняцкому хозяйству. Именно таким хозяйствам предстояло выстоять перед теми условиями, которые им диктовал банк по покупке земли. Не все заемщики крестьянского банка смогли удержать в своих руках купленные земли. Большинство ссуд в губерниях региона (80-90%) крестьяне брали на 55 лет, что для основной массы хозяев это превращалось в аренду земли банка, а не в развитие хозяйства. Банк продавал земли по повышенным ценам, так по данным отчетов за 1913, 1914 год в губерниях Западного региона покупная цена одной десятины земли превышала оценочную стоимость более чем на 20%, т.е. цены на землю превышали их действительную доходность. Цены на землю, купленную через крестьянский банк, постоянно росли [17].

Надо отметить, что кредитная политика банка стимулировала развитие предприимчивых хозяйств, бравших ссуды на более короткий срок. Хуторянин Новониколаевского поселка Кокинской волости Трубчевского уезда Орловской губернии Иван Власов под залоговую стоимость участка в 1396 рублей получил ссуду 1110 рублей на обзаведение хозяйства со сроком погашения 15 лет, где пять лет, были льготные, а в течение десятилетия необходимо было выплачивать по 15 рублей. Банк обязывал просителя использовать ссуду по целевому

назначению в течение 2-х лет, в случае нарушения ссуды необходимо было вернуть досрочно. С 1916 по 1919 годы на хуторе должны быть представлены и результаты использования ссуды [18].

Но нередко были и разорения хозяйств. В 1909 году по распоряжению Смоленского отделения КПБ был продан с торгов хуторской участок крестьянина Духовщинского уезда Смоленской губернии Никиты Потапова в количестве 60 десятин, за невзнос банку срочных платежей на сумму 87 рублей 55 копеек. Земля была продана за 45,7 рублей за десятину [19]. По данным А.М.Анфимова, с 1907 по 1914 годы банк отобрал у неаккуратных плательщиков 540 тысяч десятин земли [20]. С 15 ноября 1906 года крестьянский поземельный банк получил право выдавать ссуды под залог надельной земли, что еще более разоряло деревню. Крестьянство стояло перед угрозой потери земли, не каждому домохозяину были понятны законы рынка, с их риском остаться без надела за неудачное ведение хозяйства. Рост же залогов продолжался. Например, в Смоленской губернии с 1907 по 1910 годы сумма залога надельных земель в КПБ выросла с 1950 рублей до 65760 [21]. Причем, отмечается незначительность залогов земли для улучшения землепользования. Ипотечные операции банка приводили к тому, что площадь надельной земли, заложенной в банке, занимала довольно значительное место. В Смоленской губернии приходилось 49,3 десятин земли на одно заложенное имущество. И крупные кулацкие хозяйства образовывались путем очень рискованного ипотечного кредита. Банковская кредитная политика ускоряла дифференциацию крестьянства и была наиболее действенным рычагом мобилизации земли, который эволюционным путем передавал земли в руки предприимчивых хозяев. Но большая часть крестьянства видела в банке орудие разорения. "Крестьяне не покупают земли, боятся их разорения банком", - писали крестьяне Карачевского уезда [22].

Рассматриваемый нами переход к новым аграрным отношениям характеризовался активным движением на земельном рынке. Дворянство вынуждено было пускать в оборот часть своего земельного состояния. Столыпинская модернизация делала крестьянство равноправным субъектом сельскохозяйственного производства и, не смотря на экономическую слабость, оно все же активно, по - своему включалось в мобилизацию помещичьих земель, в т.ч. и через крестьянский поземельный банк. Только с 1877 по 1905 год дворянство *Смоленщины* утратило около 1/2 своей земли, 82% земель из этого числа приобрело крестьянство [23]. В Орловской губернии, за этот же период, площадь дворянского землевладения уменьшилась на 385900 десятин, крестьянское личное землевладение увеличилось на 96548 десятин. Убыль дворянского землевладения была типичным явлением на аграрном рынке страны. Только в 1906 году российские помещики предложили банку 7,6 млн. десятин [24]. В Мещовском уезде Калужской губернии с 1877 по 1909 годы дворяне потеряли 45,9% земель или 133,4 десятины на каждое хозяйство [25]. Но к 1914 году основными контрагентами, в указанных губерниях, оставались крестьяне и дворяне. Крестьянством было продано 111883 десятины земли, а куплено 477019 десятин, помещиками трех губерний было продано 461581 десятина земли и приобретено 109690 десятин [26]. Отчасти это можно объяснить наличием в регионе целого массива помещичьих селений, характерными чертами которых были предпринимательская немощь и иррациональная система ведения хозяйства. Исследователь смоленской деревни Д.И.Будаев характеризовал их как неспособные к переходу на чисто капиталистические приемы эксплуатации [27]. Но считать, что дворянство безостановочно лишалось земли, было бы неверным. Дореволюционный экономист В.В.Святославский отмечал, что оно "... являлось и первым покупщиком земли" [28]. Но, продаваемые владения были велики для приобретения их другими сословиями. Дворянство не всегда находило для себя выгодным продавать владения мелкими участками, тем самым они противоречили политике крестьянского поземельного банка. Если на одну сделку дворянской продажи приходилось в Калужской губернии 46,1 десятин, то при покупке – 155. Причем средства, полученные дворянством от продажи земли, в два раза превышали суммы, затраченные на покупку земли, что позволяло помещикам выгодно продавать землю "... поскольку это было необходимо для сокращения отсталой формы землевладения" [29].

Рост цен на землю, переход части помещиков на рыночные методы хозяйствования, спекуляция землями на межсословном рынке, где дворянство находилось в выгодном положении, способствовали укрупнению дворянского землевладения. Крестьянство Центральной России, оставаясь основным производителем сельхозпродукции, тратило основные средства не на развитие хозяйства, а на покупку и удержание земли. Позиции дворянского землевладения были слабее в Смоленской губернии, где стоимость земли была ниже, чем в Калужской и Орловской. Но доля дворянских земель в стоимостном выражении оставалась высокой. В Орловской губернии в 1917 году 2030629 десятин надельных земель приносили 5484767 рублей дохода, то 1610118 десятин частновладельческих земель приносили 3939278 рублей дохода [30].

Перераспределение земельной собственности объективно было направлено в сторону капиталистических слоев в деревне. Но, медленная эволюция этого процесса затягивала создание общероссийского, буржуазного земельного рынка, когда уже складывался рынок сельхозпродукции, рынок скота "... в конце XIX веков имели место четко выраженные сдвиги в складывании предпосылок для формирования единой стоимости и рыночной цены тяглового скота и рабочей силы. На земельном рынке эти предпосылки были развиты в меньшей степени" [31]. Аграрный рынок оставался еще дворянским, а значит и перераспределение земельной собственности в пользу предприимчивых хозяев задерживалось.

На примере губерний Западного региона мы видим незавершенность аграрной модернизации страны к 1917 году. Капитализация экономики России не смогла кардинально изменить сельское хозяйство. Непросто было реформировать веками сложившееся землевладение латифундистского типа, которое просуществовало до аграрных волнений 1917 года. Аграрная реформа Столыпина, по объективным и субъективным причинам, не создала оптимальной модели хозяйствования на селе.

Землеустройство на надельных землях, политика Крестьянского банка, движение земельной собственности существенного изменения в село не внесли. Мы можем говорить лишь о попытке проведения американского пути аграрного развития предреволюционной России, который не получил своего должного развития и заверше-

ния, и еще более обострившего проблем российского села накануне первой мировой войны революции 1917 года.

Война вызвала рост кооперации на селе, крестьянству было выгоднее участвовать в различных формах кооперативных объединений, нежели вступать в сделки с банком, когда шла мобилизация, проводились реквизиции. Война также приостановила покупку земли крестьянами. В итоге, экономически крепкий слой земельных собственников не был создан.

Индивидуальные хозяйства нуждались в большей помощи, чем ее предлагало правительство. Царизм же рассчитывал при коренной реформе на селе еще получать необходимую для казны прибыль, когда село само нуждалось в серьезной финансовой поддержке. Недостаточная индустриализация страны, война не обеспечили необходимого накопления капитала, и не освободила деревню от излишней рабочей силы.

The article deals with the development and specific features of agrarian market functioning as the most important instrument of Stolypin agrarian reform in the central Russian provinces. The author gives a detailed analysis of the activities of the real estate bank in this process.

The key words: agrarian modernization, agrarian market, land-utilization, peasant and noble land possession, farm yard, Peasant real estate bank.

Список литературы

1. Краткие хозяйственно-статистические сведения по Смоленской губернии. Смоленск, 1912. С.59
2. ГАСО, ф.54, св.1, е.х.1, д.143, л.15 .
3. РГИА, ф.1291, оп.121, д.8, лл.1-2.
4. Подсчитано по: РГИА, ф.1282, оп.6, д.355.
5. Подсчитано по: Статистический справочник по аграрному вопросу. Вып.1, М.,1917. С.16-17.
6. Подсчитано по: Статистический сборник за 1913 – 1917 годы. Выпуск первый. М., 1921. С. 178 -179, 183.
7. Подсчитано по : Статистический справочник по аграрному вопросу. Вып.1, М., 1917. С. 16 – 17;
- Дубровский С.М. Столыпинская аграрная реформа. М., 1963. С.574 –576.
8. Изгоев А.П. П.А.Столыпин. Очерк жизни и деятельности. М., 1912. С.76.
9. Статистическое описание Калужской губернии. Мещовский уезд. Калуга, 1912 ,выпуск I. Т.VI. С.143.
10. Першин П.Н. Земельное устройство дореволюционной России. М., 1928. С. 46 – 47.
11. Бородин А.П. Объединенное дворянство и аграрная реформа. Объединенное дворянство и аграрная реформа // Вопросы истории. 1993.№ 9. С. 38.
12. См.: Статистические материалы к отчету крестьянского поземельного банка за 1913год. Пг., 1915. С. 46 – 49, 382 – 385, 450 – 453; Статистические материалы к отчету крестьянского поземельного банка за 1914 год. Пг. 1915. С. 36 – 39, 382 – 385.
13. Статистический справочник по аграрному вопросу. М., 1917..Вып.1.
14. См .: Статистические материалы к отчету крестьянского поземельного банка за 1913год. Пг., 1915. С. 352 – 355, 426-427.
15. Сидельников С. М. Аграрная политика самодержавия в период империализма. М., 1980, С.212 .
16. Статистические материалы к отчету крестьянского поземельного банка за 1914 год. Пг., 1915.С.386 - 387,388 – 389, 392 -393.
17. Подсчитано по: Статистический справочник по аграрному вопросу. М., 1917. – 1917.Вып.1.С. 20.
- Краткие хозяйственно-статистические сведения по Смоленской губернии. Смоленск, 1912. С.62.
18. ГАБО, ф.333,оп.1, д.151, л.2.
19. ГАСО, ф.1, св.1, 1909, оп.1, д.12, л.1.
20. Анфимов А. М. Царствование императора Николая II в цифрах и фактах // Отечественная история.1994. № 4.
21. Краткие хозяйственно-статистические сведения по Смоленской губернии. Смоленск, 1912. С.64.
22. Чернышев В.И. Община после 9 ноября 1906 года. Пг.1917. С.134.
23. Будаев Д.И. Особенности развития производительных сил в сельском хозяйстве Западного региона в эпоху капитализма // Сельское хозяйство и крестьянство Запада и Северо – Запада РСФСР в дореволюционный период. Смоленск, 1980. С.53.
24. Дубровский С. М. Сельское хозяйство и крестьянство России в период империализма. М.,1975.С.96
25. Статистическое описание Калужской губернии. Мещовский уезд. Калуга, 1912. Вып. I.Т.VI. С.68.
26. Подсчитано по: Динамика землевладения в России. М., 1989.
27. Будаев Д.И. Указ. соч.. С.52.
28. Святославский В.В. Мобилизация земельной собственности в России. СПб., 1911. С.152.
29. Литувев В.Н. Движение дворянского землевладения в Нечерноземье в эпоху капитализма // История СССР. 1983. № 2.С.103.
30. Доклады Орловской Губернии Земской Управы 1916 года 51 очередному собранию по вопросам улучшения животноводства. Орел. С.34 -35.
31. Ковальченко И.Д. Аграрный рынок и характер аграрного строя в Европейской России в конце XIX - начале XX веков//История СССР. 1973. № 2.

Об авторе

Барынкин В.П. – кандидат исторических наук, доцент Брянской государственной сельскохозяйственной академии, barinvova@yandex.ru.

УДК – 333

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА

Е.А. Бубенок

Статья посвящена рассмотрению методических подходов оценки конкурентоспособности товара. Проводится анализ подходов с точки зрения эффективности и способа использования в оценке корпоративного имиджа предприятия и конкурентоспособности товара.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, гудвилл, конкурентоспособность товара, оценка конкурентоспособности товара.

Оценка конкурентоспособности товара производится при осуществлении следующих мероприятий: 1) комплексное изучение требований рынка на основе анализа динамики качества реализуемых на нем изделий; 2) выработка основных направлений создания и изготовления продукции, пользующейся спросом на рынке; 3) оценка перспектив продажи конкретных изделий и формирование структуры экспорта; 4) установление цен на реализацию продукции; 5) подготовка рекламы продукции, предлагаемой потребителю и др.

Наиболее часто необходимость в оценке конкурентоспособности возникает еще до появления новой продукции, т.е. на этапе ее проектирования и разработки. Это связано со стадийным характером жизненного цикла товара, где оценка конкурентоспособности требуется на всех стадиях его жизненного цикла. Предпроектная оценка должна заключаться в анализе потенциальной конкурентоспособности изделия, в основном представленной в виде определенного набора технико-экономических характеристик товара по замыслу, которые и сопоставляют базу для разработки технического задания. Именно на этой стадии следует провести тщательные маркетинговые исследования. Чем более тщательно будут проводиться маркетинговые исследования, тем меньше риск принятия ошибочных решений на самых ранних стадиях жизненного цикла продукта. Основными инструментами управления уровнем конкурентоспособности на данном этапе являются характеристики товара по замыслу. Проектная оценка осуществляется на основе данных, полученных в процессе испытаний опытного образца изделия. В отличие от предыдущей стадии, здесь оцениваются конкурентоспособность не только самого изделия, но также используемых комплектующих и материалов. На этапе производства и реализации предполагается уточнение всего набора показателей конкурентоспособности новой продукции. Число оцениваемых показателей на данной стадии расширяется. Учитываются параметры, определяемые конкурентными преимуществами изготовителя и не являющимися характеристиками товара по замыслу, например, гарантии и уровень сервисного обслуживания, комплексность поставки, условия оплаты, имидж изготовителя и т.д. На стадии эксплуатации оценка проводится уже потребителем. В процессе эксплуатации изделия потребителем оценивается степень удовлетворения потребности. Данная идея прослеживается в работах по стратегическому маркетингу Ж.-Ж. Ламбена и Р.А. Фатхудинова.

Сложность и многогранность понятия «конкурентоспособность» обуславливает значительные расхождения в подходе к определению ее уровня. Так, П.С. Завьялов приводит точку зрения английских экономистов, которые считают, что конкурентоспособность следует рассматривать в «ценовом» аспекте, «по сравнительной стоимости» и «по сравнительной прибыльности». Конкурентоспособности товара оценивается на основе групповых показателей по нормативным, техническим и экономическим параметрам строится интегральный показатель конкурентоспособности:

$$K = I_{н.п.} * I_{т.п.} / I_{э.п.}, \quad (1)$$

где K – интегральный показатель конкурентоспособности анализируемого товара по отношению к образцу;
 $I_{н.п.}$, $I_{т.п.}$, $I_{э.п.}$ – групповые показатели по нормативным, техническим и экономическим параметрам.

Если $K < 1$, анализируемое изделие уступает образцу, если $K > 1$, то оно превосходит образец по конкурентоспособности.

Данная методика модифицирована Ш.Ш. Магомедовым и тем уже имеет следующий вид:

$$K = I_{т.п.} / I_{э.п.}, \quad (2)$$

где $I_{т.п.}$ – индекс технических параметров (индекс качества);

$I_{э.п.}$ – индекс экономических параметров (индекс цен).

$$I_{э.п.} = \sum D_i g_i, \quad (3)$$

где D_i – коэффициент значимости (весомости) параметра;

g_i – относительный параметр качества.

$$g_i = P_{оцен.} / P_{конк.}, \quad (4)$$

где $P_{оцен.}$ – значение параметра оцениваемого товара;

$P_{конк.}$ – значение параметра товара конкурирующей фирмы.

$$I_{э.п.} = S_{потр. оцен.} / S_{потр. конк.}, \quad (5)$$

где $S_{потр. оцен.}$ – цена потребления оцениваемого товара;

$S_{потр. конк.}$ – цена потребления товара конкурирующей фирмы.

$$S_{потр.} = S_{прод.} + M \quad (6)$$

где M – суммарные расходы потребления за весь срок службы товара.

Другая методика оценки, основанная на построении и анализе параметрических рядов, была предложена И.К. Беляевским. «Комплекс товаров одного и того же потребительского назначения, но с разными потребительскими параметрами, например мощностью, производительностью, уровнем потребляемой энергии, внешним оформлением и т.д., образует «параметрический ряд» - его размах (число подобных товаров) обусловлен многими причинами и не в последнюю очередь, конкуренцией. Место каждого такого товара в параметрическом ряду характеризуется параметрическим индексом, который представляет собой процентное отношение факти-

ческого потребительского параметра к эталонной величине. За эталон принимаются лучшие образцы собственного товара, или образцы товара конкурента.

Жесткий параметрический индекс ($k_{п(ж)}$) i -ого параметра рассчитывается как отношение:

$$k_{п(ж)} = \Pi_{ф(ж)} : \Pi_{ст(ж)},$$

$\Pi_{ф(ж)}$ - величина фактического i -ого жесткого параметра;

$\Pi_{ст(ж)}$ - величина данного i -ого жесткого параметра по стандарту (нормативу, проекту).

Жесткие параметры - это параметры, которые должны соответствовать государственным стандартам по конструктивным и технологическим признакам и т.д. В нашем случае жесткость параметров заключается в степени важности параметров, так например, сравнить законопослушность и фирменный стиль предприятия-работодателя. Понятно, что весомым будет первый параметр. Этот показатель называют уровнем конформности, т.е. соответствия фактических характеристик параметров ранее заявленных. В данном случае ранее заявленными будут фактические характеристики параметров корпоративного имиджа предприятия-эталона. Общий индекс жестких параметров ($I_{п(ж)}$) рассчитывается как средняя арифметическая из параметрических индексов, взвешенных по рангам важности ($R_i(ж)$), определяемым экспертным путем:

$$I_{п(ж)} = \left(\sum_j^m k_{п(ж)} R_{j(ж)} \right) : \sum_i^n R_{j(ж)}, \quad (7)$$

n - число i -х жестких параметров.

Мягкий параметрический индекс имеет следующий вид:

$$k_{п(м)} = V_{ф(м)} : V_{эт(м)},$$

где $V_{ф(м)}$ - фактический балл, присвоенный экспертами j -ому мягкому параметру,

$V_{эт(м)}$ - эталонный балл данного мягкого параметра.

Учитывая, что и мягкие параметры различаются по степени важности, то в целях расчета объективного сводного параметрического индекса каждому частному параметрическому индексу присваивается вес (ранг значимости, определяемый экспертным ранжированием признаков имиджа предприятия по степени их важности - $W_i(м)$). Сводный индекс мягких параметров ($I_{п(м)}$) также исчисляется как средняя арифметическая взвешенная из частных параметрических индексов:

$$I_{п(м)} = \left(\sum_j^m k_{п(м)} R_{j(м)} \right) : \sum_i^n R_{j(м)}, \quad (9)$$

m - число j -х мягких параметров.

По этой же схеме исчисляются индекс экономических факторов, хотя там имеются некоторые особенности, в частности, показатели производительности, энергоемкости и т.п. ближе к жестким параметрам.

В число мягких параметрических индексов можно включить и параметрический индекс экономических факторов, хотя в принципе он исчисляется отдельно и лишь потом включается в общий индекс качества/конкурентоспособности ($I_{кач}$). Этот индекс строится по формуле простой арифметической средней, так как предполагается, что мягкие, жесткие и экономические параметры одинаково важны для потребителя. На самом деле это не совсем так: практика показывает, что значительная часть покупателей склонна выбрать товар, прежде всего по внешнему виду. В таком случае можно вводить коэффициенты предпочтения, определяемые экспертным путем:

$$I_{кач} = (I_{п(ж)} + I_{п(м)} + I_{п(экон)}), \quad (10)$$

На практике применяются методика построения показателей конкурентоспособности товара, различающиеся в деталях. Один из вариантов - отношение полезного эффекта от реализации товара (Ξ) к затратам на его создание и использование (Z):

$$K = (\Xi / Z) * 100 \% \quad (11)$$

т.е. определяется удельный полезный эффект. Если он максимален по сравнению с другими товарами аналогичного потребительского назначения, то этот товар конкурентоспособен. Однако, расчет такого показателя по большинству потребительских товаров практически невозможен. Одним из вариантов расчета удельного эффекта является коэффициент привлекательности товара, который рассчитывается по формуле:

$$K = V / Z, \quad (12)$$

где V - чистая выручка от продажи товара;

Z - полные затраты на производство и транспортировку товара.

На практике маркетологи часто применяют опрос потребителей для оценки уровня конкурентоспособности товаров. Для этого используются простые рейтинговые шкалы типа «хорошо-плохо» или выстраивание продуктов в ряд в зависимости от их конкурентоспособности.

В научных исследованиях присутствует подход к оценке конкурентоспособности товара по анализу рыночной доли. Рыночная доля товара отражает результаты конкурентной борьбы, показывает степень доминирования предприятия на рынке товара, его возможность влиять на объемные и структурные характеристики спроса и предложения по рассматриваемой группе товаров. На изменение рыночной доли предприятия может влиять как изменение выручки самого предприятия, так и изменение выручки конкурентов. Поскольку факторы, определяющие соответствующие рыночные доли, зависят от особенностей от особенностей сбытовой политики предприятия и его конкурентов, то представляет интерес их дальнейшее разложение на составляющие с использованием факторного анализа.

Следовательно, методические подходы оценки конкурентоспособности товара и корпоративного имиджа предприятия при формировании корпоративного имиджа предприятия действуют на основе управления по задачам и конкретизируют цели, критерии для выбора стратегии, мониторинга выполнения и развития, оценки эффективности имиджевых программ.

The article is devoted to the methodological approaches to assess the competitiveness of the product and corporate image of the enterprise. The analysis of the approaches is carried out from the point of view of efficiency and the method of using in the evaluation of the enterprise's corporate image and competitiveness of the goods.

The key words: corporate image, the evaluation of the efficiency of image programs, marketing research, goodwill, the competitiveness of the goods, an estimation of goods' competitiveness.

Список литературы

1. Кирпичников М. Интеллектуальный потенциал России: проблемы сохранения и развития // Общество и экономика, 1999, № 6, с. 173-181.
2. Маганцев А.Н. Эффективность рекламы. М.: Издательство "Фин-Пресс", 2002, 406 с.
3. Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. М.: Внешнеторгиздат, 1993, 678 с.
4. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Рабочий документ для обсуждения на заседании рабочей группы по капитализации интеллектуальных активов Европейской комиссии ООН от 19-20 ноября 2002г., 31 с.
5. Панкратов Ф.Г. Баженов Ю.К., Серегина Т.К., Шахурин В.Г. Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФОРМ. Внедренческий центр «Маркетинг», 2001. 364 с.
6. Парамонова Т., Красюк И. Формирование общественного лица фирмы // Маркетинг, 1998, № 6, 16-19.
7. Рожков И. Количественный рост налицо, а качественный? // Рекламный мир, 2002, № 2, с. 5.
8. Чубенко Н.Т. Новый стандарт на пшеничную муку и новые проблемы // Пищевая промышленность, 2004, № 3, с. 84-85.
9. Чепурной И.П. Конкурентоспособность продовольственных товаров: Уч. пос. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. 20 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-торговый центр "Маркетинг", 2002, 892 с.

Об авторах

Бубенок Е.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, Bubenok_elena@mail.ru/.

УДК – 336.221.2

НАЛОГИ – СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АСПЕКТ

К.А. Ветошко

В данной статье рассматриваются проблемы налогообложения не только на основе традиционных экономического и юридического подходов, но и с социально-философской точки зрения. Затрагиваются некоторые аспекты истории появления налогов, приводятся мнения знаменитых философов о фискальных проблемах. На основе комплексного подхода к понятию налога выявляются проблемы современного российского налогообложения, лежащие в социально-философской плоскости, обозначаются основные пути дальнейшего совершенствования фискальной системы страны в этой области.

Ключевые слова: налог, законодательство, налоговая политика, совершенствование, социально-философская точка зрения.

Распад Советского Союза и переход от командно-административной к рыночной экономике потребовали полного пересмотра всех фискальных отношений в стране. За последние десятилетия в России было проведено несколько кардинальных налоговых реформ, а периоды между ними вместили огромное количество не столь значительных изменений. Усилия экономистов, юристов, законодателей по строительству отлаженной фискальной системы, отвечающей современным реалиям и нуждам страны, безусловно, заслуживают уважения. Но при этом стоит отметить, что чаще всего налог рассматривается ими как чисто экономическое или юридическое понятие.

На первый взгляд, такой подход оправдан. Безусловно, экономическую роль налога трудно переоценить, а его фискальная функция является приоритетной. Но в целом это понятие куда более многогранно. И только комплексный подход позволяет охватить все аспекты сложнейшей проблемы создания эффективной налоговой системы.

Для того чтобы выяснить, что понятие «налог» далеко выходит за рамки чисто экономической и юридической наук, достаточно обратиться к его истории. На протяжении многих веков проблема налогообложения волновала умы людей, являясь не только экономической, но и социально-философской.

На самых ранних ступенях государственной организации начальной формой налогообложения можно считать жертвоприношение. Не следует думать, что оно было основано исключительно на добровольных началах. Жертвоприношение было неписанным законом и таким образом становилось принудительной выплатой или сбором. Причем процентная ставка сбора была достаточно определенной. В Пятикнижии Моисея сказано: «И всякая десятина на земле из семени земли и из плодов дерева принадлежит Господу».

Таким образом, уже на ранней стадии возникновения культовых жертвоприношений и в самой библейской формулировке десятины для обоснования налогов было необходимо ни много ни мало, как возвести их в ранг святыни.

Позже в древнем мире появилось серьезное противодействие налогообложению. При этом на первый план выходил не экономический смысл этого понятия, а социально-философский. В Афинах, например, считалось, что свободный гражданин отличается тем, что не должен платить налогов. Личные налоги считались носящими на себе печать рабства, и некоторые полноправные граждане полагали их унижительными для себя. С

неохотой признавали они и налоги с имущества.

Афиняне готовы были вносить добровольные пожертвования, а дань они предпочитали получать с побежденных врагов, а также со своих союзников. Но когда предстояли крупные расходы, то совет или народное собрание города устанавливали процентные отчисления от доходов.

Таким образом, уже в древности отношения, связанные с налогами и сборами, носили социально-философский характер. В современном обществе их неэкономическая составляющая и роль только возросли. Проблемы налогообложения уже давно не ограничиваются сферой перераспределения национального дохода, а стали чрезвычайно важным элементом внутренней структуры человеческого общества, ее политических, экономических и социальных ипостасей.

В современном обществе представление о налогах далеко шагнуло за рамки исключительно фискальных отношений и не ограничивается рамками экономического мышления. Так, в современной России налоги, безусловно, рассматриваются в социальном аспекте. Но, к сожалению, подобная оценка столь многогранной категории не выходит за рамки регулирующей функции фискальных отношений.

Уже давно известно, что при умелом использовании налоги могут быть сильным регулирующим механизмом в системе социального управления. Так, еще в 1187 г. в Англии и во Франции была установлена «саладинова десятина». Это было ответом на успешные действия султана Салах Ад Дина, разгромившего основанное крестоносцами Иерусалимское королевство. Налог взимался с имущества тех, кто не принимал личного участия в крестовых походах. В дальнейшем парламенты весьма часто позволяли королям и правителям пользоваться этой мерой.

В налогах заложены и огромные возможности по регулированию доходов населения. Они могут быть нацелены на ограничение доходов высокого уровня, могут учитывать необходимость поддержки малоимущих граждан путем предоставления льгот. Налоги могут быть элементом механизма, регулирующего демографические процессы, молодежную политику, иные социальные явления. Порядок налогообложения может отражать признание государством особых заслуг определенных категорий граждан перед обществом (освобождение от налогов участников Великой Отечественной войны, Героев СССР и Российской Федерации и т.д.).

В современной России налоги используются в качестве регулирующего механизма социальной сферы. Но этот процесс не носит действительно системного характера. В государстве не используется вся колоссальная мощь подобного социального регулятора. Об этом говорит отсутствие прогрессивных ставок налога на доходы физических лиц и системы значительных льгот для определенных категорий населения. Заложенные в российском налоговом законодательстве незначительные вычеты для определенных категорий граждан не способны оказать серьезное влияние.

Большие нарекания вызывает социальная функция современной российской налоговой системы и в связи с очень значительным социальным расслоением общества. Льготы малоимущим, социально необеспеченным слоям общества явно недостаточны, в то время как сверхдоходы небольшой группы наиболее богатых людей России облагаются недостаточно. Предлагается громадное количество различных путей решения этой проблемы – от прогрессивных ставок налогообложения до введения налога на роскошь. Но, к сожалению, в современной России не предпринимается никаких попыток для преодоления все нарастающего социального расслоения.

Слабое использование налогов и сборов в качестве социального регулятора – это лишь одна грань недостаточного понимания их сущности в современной России. Не менее значительной представляется и другая проблема: в стране почти не уделяется внимания тому, что налоги не только способны влиять на общество, но и сама успешность фискальной системы во многом зависит от социально-философских факторов.

Способность налоговой системы полноценно выполнять свои функции зависит не только от традиционных экономических показателей, например, величины налогового бремени, но и от целой системы социально-философских факторов. Еще в изданной в 1625 г. книге «Опыты или наставления нравственные и политические» английский философ Фрэнсис Бэкон, лорд-хранитель большой печати при короле Якове Стюарте, пишет: «Налоги, взимаемые с согласия народа, не так ослабляют его мужество: примером тому могут служить пошлины в Нидерландах и до известной степени субсидии в Англии. Заметьте, что речь у нас идет сейчас не о кошельке, а о сердце. Подать, взимаемая с согласия народа или без такового, может быть одинакова для кошельков, но не одинаково ее действие на дух народа» [2, с.416].

Фискальная система любого государства во многом зависит именно от отношения в обществе к ней в целом и к отдельным налогам и сборам. Если большая часть населения страны по каким-либо причинам не приемлет существующую систему перераспределения доходов, то неизбежны процессы массового уклонения от налогов и рост теневой экономики.

Существует сразу несколько факторов, влияющих на восприятие в обществе фискальной системы. Величина налогового бремени – лишь один из них, при этом отнюдь не главный. В первую очередь, важен общий уровень уважения к государственным институтам, а также правовая культура граждан. К сожалению, в России государство многими до сих пор воспринимается с большим недоверием. Велик и правовой нигилизм граждан, которые не знают и не желают знать о своих правах и обязанностях.

Вторым не менее важным фактором является уровень общественного диалога при формировании налоговой системы. Любые, а уж тем более непопулярные реформы должны пройти стадию общественного обсуждения, и государству необходимо хотя бы создать видимость, что оно прислушивается к мнению простых граждан. В противном случае любые изменения будут восприниматься в штыки, что затруднит их практическую реализацию.

Еще одной причиной низкого уровня доверия к фискальной системе может служить отсутствие возможности общественных институтов контролировать то, на какие цели тратятся государством денежные средства, аккумулированные при помощи налогов и сборов. Плательщики, безвозмездно расставаясь с частью своих денежных средств, тем не менее, рассчитывают, что впоследствии они будут затрачены на общественно-полезные цели.

В первой половине XIX в. швейцарский экономист Жан Симонд де Сисмонди в своем главном труде «Новые начала политэкономии» (1819 г.) формулирует теорию налога как теорию наслаждения. «Граждане должны смотреть на налоги как на вознаграждение за оказываемую правительством защиту их личности и собственности. Налоги, уплачиваемые гражданами, должны по справедливости соответствовать тем выгодам, которые общество им доставляет, и тем расходам, которые оно делает ради них. При помощи налогов покрываются ежегодные расходы государства, и каждый плательщик налогов участвует таким образом в общих расходах, совершаемых ради него и ради его сограждан. Цель богатства всегда заключается в наслаждении. При помощи налогов каждый плательщик покупает не что иное, как наслаждения. Наслаждение он извлекает из общественного порядка, правосудия, обеспечения личности и собственности. Наслаждение доставляют также общественные работы, благодаря которым можно пользоваться хорошими дорогами, широкими бульварами, здоровой водой. Народное просвещение, благодаря которому дети получают воспитание, а у взрослых развивается религиозное чувство, опять-таки доставляет наслаждение. В дополнение ко всем другим наслаждением служит национальная защита, обеспечивающая каждому участие в выгодах, доставляемых общественным порядком.

Итак, деньги, уплачиваемые в виде налогов, выгодно употребляются, с одной стороны, если все, что взято во имя общественных наслаждений, действительно идет на эти наслаждения, а не на удовлетворение тщеславия или страстей правителей. Налог есть цена, уплачиваемая гражданином за получаемое им наслаждение» [3, с. 135-149].

И действительно, каждый человек, уплачивая налоги, ожидает не абстрактного удовлетворения потребностей государства, а конкретных благ, которое оно может ему предоставить. Поэтому доверие граждан к фискальной системе страны напрямую зависит от эффективности расходования бюджетных средств.

К примеру, уплачивая транспортный налог, гражданин рассчитывает, что взамен он получит качественные дороги. В том случае, если ожидаемый результат отсутствует, то неизбежно формируются и протестные настроения. В результате единственным способом взыскания налога остаются карательные меры, что не всегда эффективно и требует дополнительных расходов.

Таким образом, для формирования эффективной фискальной системы жизненно необходимо создание прозрачной для общественности системы контроля над расходованием взимаемых государством денежных средств и ужесточение наказаний за их нецелевое использование.

Также отсутствует в России и внятная система поощрения добросовестных налогоплательщиков. Физические и юридические лица не видят для себя абсолютно никаких выгод от честного и неукоснительного выполнения всех своих налоговых обязанностей. Для них не предусмотрены ни льготы в налогообложении, ни особый порядок инвестирования и кредитования, ни упрощенная отчетность. В России в настоящее время законодательно не закреплена даже такая очевидная мера, как размещение государственных заказов только у добросовестных налогоплательщиков.

Более того, несмотря на существование концепции планирования налоговых проверок, чаще всего проверяются именно действующие организации, уплачивающие налоги и сборы. Только с них государство способно взыскать недоимку, пени и штрафные санкции, а значит, достичь главной цели современной системы налогового контроля.

В то же время современное российское законодательство по-прежнему позволяет недобросовестным плательщикам легко переоформить свой бизнес на другое юридическое лицо, избежав необходимости погашать недоимку, пени и штрафные санкции, что делает налоговый контроль неэффективным. Всевозможные «фирмы-однодневки», созданные специально для уклонения от налогообложения, и вовсе остаются практически неуловимыми. Все это создает опасный прецедент: даже без учета финансовой составляющей не платить налоги становится для бизнеса чуть ли не безопаснее и удобнее, чем честно и неукоснительно выполнять свои обязанности.

Не меньшее значение для восприятия в обществе фискальной системы имеет и эффективность расходования бюджетных средств государством в целом и отдельными государственными органами. Также велико внимание и к деятельности созданных государством корпораций, внебюджетных фондов, компаний, где оно является собственником контрольного пакета акций. Любые чрезмерные, нерациональные, нецелевые расходы воспринимаются в обществе болезненно. Все это крайне негативно сказывается на уровне доверия граждан к государству в целом, а значит, и способствует негативному восприятию фискальной системы. Люди не хотят платить налоги, оправдываясь перед собой тем, что все равно их деньги разворуют или потратят неэффективно.

Еще одним великим философом, имевшим собственный неординарный взгляд на проблему налогообложения, был Георг Гегель. В 1798 г. во Франкфурте увидела свет его первая печатная работа. Это была вышедшая анонимно небольшая книжечка под названием «Доверительные письма о прежних государственно-правовых отношениях Вадтланда и города Берна. Полное разоблачение бывшей олигархии бернского сословия. Снабженный примечаниями перевод с французского писем покойного ныне швейцарца». Гегелю принадлежал перевод и комментарии. Автор писем – швейцарский адвокат И. Карт, он обличал деспотические порядки, господствовавшие в Берне до прихода туда французов. Некоторые мысли автора привлекли внимание Гегеля, и он снабдил их своими соображениями [4, с.239]. В частности, мысль о том, что размер налогов, которые платят подданные в том или ином государстве, еще не говорит о степени свободы, которой они пользуются. Гегель согласен с Кантом, что народ может платить высокие налоги и пользоваться политическими правами и наоборот. В Швейцарии почти нет налогов, но зато там господствует полный произвол. Налог, который в свое время английский парламент установил на ввоз чая в Америку, был ничтожно мал, однако он затронул свободолюбивые чувства и вызвал революцию [5, с.14].

В этих словах содержится действительно гениальная философская оценка этого крайне неоднозначно воспринимаемого, но мощнейшего социально-экономического инструмента государства. Отринув привычный взгляд на проблему, немецкий философ указывает на то, что любой налог – это не только отчуждение части денежных средств, но и идея, которую граждане страны могут либо поддерживать, либо нет.

Вся современная российская фискальная система построена на экономических факторах и показателях.

Не предпринималось даже попыток интегрировать налоги и сборы в общее мировоззрение россиян, всерьез обосновать их с социально-философской точки зрения. Все это приводит к отторжению в обществе фискальной политики государства, росту теневой экономики.

На протяжении всей своей истории Россия отличалась не приверженностью курсу планомерных реформ и плавных преобразований, а резкими рывками и кардинальными реформами, до неузнаваемости изменявшими государство и общество. И каждый такой скачок в развитии государства опирался на определенную национальную идею. Все это свидетельствует о том, что менталитет наших граждан преимущественно таков, что ради определенной общей великой цели они готовы пожертвовать многим, в том числе и частью сиюминутного материального благополучия.

О проблеме формирования в современной России национальной идеи заговорили уже давно. Ее решение способно придать развитию Российской Федерации новый импульс, в том числе только в ее рамках можно действительно кардинально изменить крайне негативное восприятие россиянами любых обязательных платежей, повысить их лояльность к фискальной системе страны, переломить тенденцию массового уклонения от налогов и сборов.

В целом очевидно, что во многом проблемы российской налоговой системы лежат не в сфере экономики и права, а в социально-философской плоскости. В обществе низок уровень доверия к государству, массовый характер приобрели случаи нецелевого расходования бюджетных средств. Все это приводит к отторжению в обществе фискальной политики государства. Отсутствует в стране и внятный механизм поощрения добросовестных налогоплательщиков, что также способствует процветанию теневой экономики.

Фискальная система страны построена исходя из экономических критериев, без учета менталитета и мировоззрения россиян. Существующие налоги и сборы не несут под собой никакого социально-философского обоснования и отторгаются обществом. Отсутствует в России и четкая национальная идея, способная объединить людей и заставить поверить в необходимость изъятия государством части их доходов.

Очевидно, что этап налоговых реформ в России не закончен. Нерешенность громадного количества проблем требует постоянного совершенствования налоговой системы. Подход к этим преобразованиям не должен быть исключительно экономическим и юридическим. Необходимо проводить действительно комплексную политику по совершенствованию налогового законодательства и в тоже время решать социально-философские проблемы фискальной системы страны, добиваться повышения в обществе лояльности к ней, интегрировать в мировоззрение каждого россиянина. В противном случае даже самые продуманные реформы, не учитывающие социально-философские аспекты проблемы налогообложения, не принесут желаемого результата.

This article deals with the taxation problems not only on the basis of traditional economic and law approaches, but also in social and philosophical point of view. Some aspects of the tax emergence history are touched upon, the famous philosophers' opinions on fiscal problems are reflected. Present Russian taxation problems which lie in the social and philosophical field are detected with using an integrated approach to the tax concept, the main ways of the further fiscal system improving are brought out.

The key words: Tax, legislation, tax policy, improving, social and philosophical point of view.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части 1 и 2).
2. Бэкон Ф. Сочинения. В 2 т. М., 1972. Том 2.
3. Ж. Симонд де Сисмонди. Новые начала политэкономии. М., 1897.
4. Гульга А. В. Немецкая классическая философия. 2-е изд., испр. и доп. М.: Рольф, 2001.
5. Гегель Г.В.Ф. Работы разных лет, т. 1. М.: Мысль, 1970.

Об авторе

Ветошко К.А. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, kostr315@yandex.ru

УДК 657.6

СОСТАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИНЦИПОМ СПРАВЕДЛИВОЙ ОЦЕНКИ

О.В. Гудкова

В статье рассматривается составление бухгалтерской отчетности в соответствии с принципом справедливой оценки. Указаны принципы составления бухгалтерской отчетности

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность; принцип справедливой оценки

Принцип справедливой оценки, исходя из современного состояния российского бухгалтерского и налогового законодательства, требует организации двухкруговой бухгалтерии, что является затратным мероприятием для любой организации. Поэтому необходимо рассмотреть те пути, которые позволили бы упростить и удешевить процедуру составления отчетности организации на основе принципа справедливой оценки.

При формировании бухгалтерской отчетности организация должна быть обеспечена нейтральностью информации, содержащейся в ней, т. е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы представления она влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов или последствий.

При этом трудность состоит в том, что само понятие пользователя слишком неопределенно и расплыв-

чато: пользователей много, и у каждого из них свои интересы; пользователи исходят, прежде всего, из своих интересов, но многие из них не осознают этих интересов.

Для исследования отношения к принципу справедливой оценки пользователей бухгалтерской отчетности выделим целевые группы пользователей отчетности, в той или иной мере заинтересованных в его применении (рис. 1).

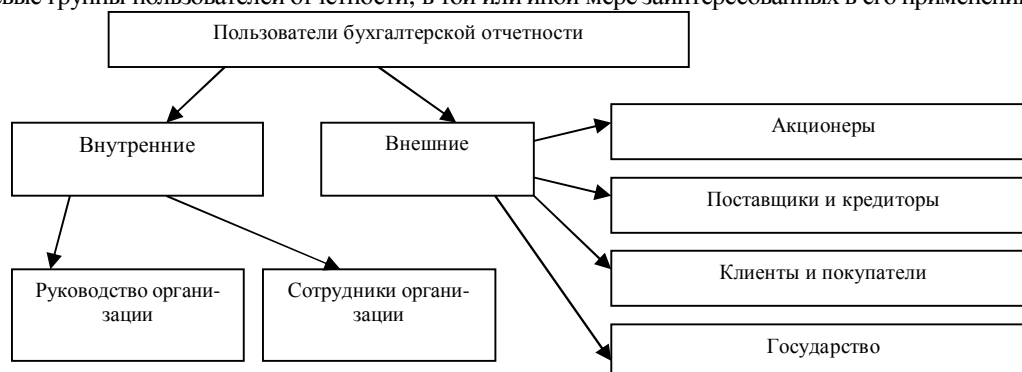


Рис. 1. Классификация пользователей бухгалтерской отчетности

Принцип справедливой оценки, влияя на величину финансовых показателей, по-разному сказывается на интересах участников хозяйственных процессов и пользователей бухгалтерской отчетности, поскольку каждая группа преследует свои цели и решает собственные задачи. Интересы пользователей бухгалтерской отчетности в отношении использования принципа справедливой оценки не только различны, но порой и противоположны.

В этой связи, достаточно трудно охарактеризовать понятие потребностей пользователей:

- потребности связаны с интересами и могут, как и последние, быть самыми разнообразными, если не сказать безграничными;

- если пользователи иногда сами не осознают своих потребностей, то это тем более трудно сделать за них.

Взаимодействие принципа справедливой оценки с другими принципами бухгалтерского учета оказывает влияние на выбор организацией существенных способов ведения бухгалтерского учета, влияющих на принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности. Очевидно, что справедливой оценке необходимо подвергать то имущество и обязательство, которые являются существенными для организации в конкретный период времени. Существенные способы ведения бухгалтерского учета предполагают, что без знания о них невозможна достоверная оценка финансового положения организации. Исследуем существующие критерии отнесения информации к существенной.

Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда рассматривают информацию как существенную, если знание этой информации может быть важным для пользователей бухгалтерской отчетности. Е.С. Стоянова определяет существенность как способность информации оказывать влияние на принятие решения пользователем бухгалтерской отчетности. Я.В. Соколов считает информацию существенной, если она способна повлиять на решения, связанные с воздействием на хозяйственные процессы.

П.С. Безруких, В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондраков полагают, что существенность помогает определить тактику поведения организации по выбору порядка списания материальных ценностей и отдельных затрат на себестоимость продукции. Например, относительно дешевые предметы могут рассматриваться как расходы периода их приобретения, хотя сами предметы могут использоваться длительное время.

М.И. Куттер поддерживает точку зрения МСФО, признавая информацию существенной, если ее пропуск или искажение могут повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основании отчетности.

Наиболее важным во всех приведенных определениях является то, что существенная информация оказывает влияние на принятие решений. На наш взгляд, существенность определяется выбором критериев информации, оказывающей влияние на принятие решений заинтересованным пользователем бухгалтерской отчетности.

Существенность может быть задана качественными или количественными характеристиками. Качественные характеристики свойственны фактам хозяйственной жизни, имеющими важное значение для пользователей отчетности в силу своей непредсказуемости, нетипичности.

В МСФО отмечается, что существенность информации зависит от размера объекта или ошибки, оцениваемых в конкретных условиях пропуска или искажения. Таким образом, существенность показывает порог или точку отсчета, а не является основной качественной характеристикой, которой должна обладать информация для того, чтобы быть полезной.

В хозяйственной практике России понимание категории существенности зачастую рассматривается с позиции налогообложения: значимое с точки зрения налогообложения является значимым и для пользователей бухгалтерской отчетности.

Рассмотрим информацию, относящуюся к существенной в соответствии с отечественными нормативными документами по бухгалтерскому учету.

ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам» предполагает, что организация раскрывает следующую информацию о покупателях (заказчиках), выручка от продаж которым составляет не менее 10 процентов общей выручки от продаж покупателям (заказчикам) организации: а) наименование покупателя (заказчика); б) общая величина выручки от продаж такому покупателю (заказчику); в) наименование отчетного сегмента (отчетных сегментов), к которому относится данная выручка. Очевидно, критерием существенности, согласно ПБУ 12/2010, можно считать количественный критерий, равный 10 процентам.

ПБУ 6/01 «Учет основных средств» регламентируется списание основных средств стоимостью не более 20000 рублей за единицу или иного лимита, установленного в учетной политике организации исходя из технологических особенностей, на затраты по мере отпуска их в производство или эксплуатацию (п. 18). Отметим, что налоговое законодательство в этой ситуации указывает аналогичный количественный порог существенности (п.2 ст.256 гл. 25 «Налог на прибыль организаций» НК). По нашему мнению, законодательное введение возможности организации, исходя из технологических особенностей, самостоятельно закреплять в учетной политике лимит стоимости отнесения объектов основных средств на расходы, является шагом на пути предоставления организациям большей самостоятельности в определении критерия существенности информации, что также ведет к повышению роли профессионального суждения бухгалтера.

ПБУ 9/99 «Доходы организации» (п. 18.1), рекомендует отражать в отчете о прибылях и убытках доходы, составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, по каждому виду в отдельности, и соответствующих им расходов (п.21.1. ПБУ 10/99 «Расходы организации»). Однако, организация вправе принять решение о применении в бухгалтерской отчетности существенной информации по критериям, отличающимся от упомянутых.

ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» допускает признание существенными тех способов ведения бухгалтерского учета, без знания, о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, денежных средств или финансовых результатов деятельности организации.

Надо полагать, что пятипроцентный порог существенности информации не всегда является единственным фактором, определяющим полезность информации для пользователей. Для признания информации существенной мы предлагаем ориентироваться не только на величину или удельный вес показателя в общей совокупности, но также опираться на сведения о его регулярности и стабильности.

Итак, можно говорить, что пятипроцентный показатель существенности является формальным признаком существенности информации, хотя в настоящее время происходит постепенная диверсификация в определении количественного измерения существенности в различных нормативных документах. Однако необходимо отметить, что с позиции принципа справедливой оценки существенность объекта бухгалтерского учета или хозяйственной операции должен определять бухгалтер, вынося свое профессиональное суждение в качестве аргумента при организации двухкруговой бухгалтерии.

Понимая отчетность как любую организованную информацию, предоставляемую пользователям, необходимо, прежде всего, определить место бухгалтерского баланса как отчетности в системе информации. В общем виде в экономической науке понятие "баланса" используется для обозначения системы интервальных показателей, характеризующих источники образования каких-либо ресурсов в направлении их использования за определенный период (интервал).

В соответствии с требованиями справедливости баланс должен быть составлен с учетом требований закона на основе первичных документов. В.В. Патров уточняет факторы, влияющие на правдивость балансового отчета:

- 1) правильность составления документов;
- 2) правильность отражения фактов хозяйственной жизни на счетах;
- 3) точность бухгалтерских расчетов;
- 4) обоснованность баланса инвентаризацией.

Под преемственностью понимается сохранение из года в год структуры баланса и сохранение принципов оценки прошлого года в текущем году.

Под единством баланса понимается то, что баланс центрального предприятия должен включать результаты балансов своих филиалов. В современной западной учетной практике проблемы агрегированности отчетных данных в баланс до сих пор широко обсуждаются специалистами. По мнению Р. Фокса бухгалтерский отчет должен быть кратким и уместиться на визитной карточке. В. Бивер считает, что финансовая отчетность не должна упрощаться, исходя из уровня ее понимания непрофессиональным инвестором. В этой связи надо отметить, что целесообразно заполнять несколько форм балансов, ориентированных на различных пользователей. В странах с развитой рыночной экономикой структура бухгалтерской отчетности не регламентируется. В учетных стандартах описывается лишь перечень и экономическое содержание основных статей. Степень детализации определяется бухгалтером предприятия самостоятельно.

Данную классификацию можно дополнить признаком по целям составления: для выявления финансового результата (динамический баланс); для оценки имущества (статический баланс). Как указывал Циммерман эти цели взаимоисключаемы. Например, уменьшая стоимость амортизируемых основных средств, мы получаем правильный финансовый результат, но искажаем стоимость их возможной реализации (ликвидационная стоимость). Наоборот, давая правильную рыночную оценку имущества, мы неизбежно искажаем прибыли или убыток.

Бухгалтерская отчетность как элемент метода включает в себя:

- 1) формальная часть (реквизиты, дата и т.п.);
- 2) информационная часть (состав и структура статей отчетности);
- 3) методическая часть (принципы формирования статей отчетности);
- 4) целевая часть (требования пользователей отчетности).

Общезвестно, что потребительной стоимостью отчетности является ее информационная полезность. На наш взгляд, для формирования наиболее приемлемой отчетности для различных групп пользователей, исходя из принципа справедливой оценки, следует руководствоваться следующими принципами (рис. 2):

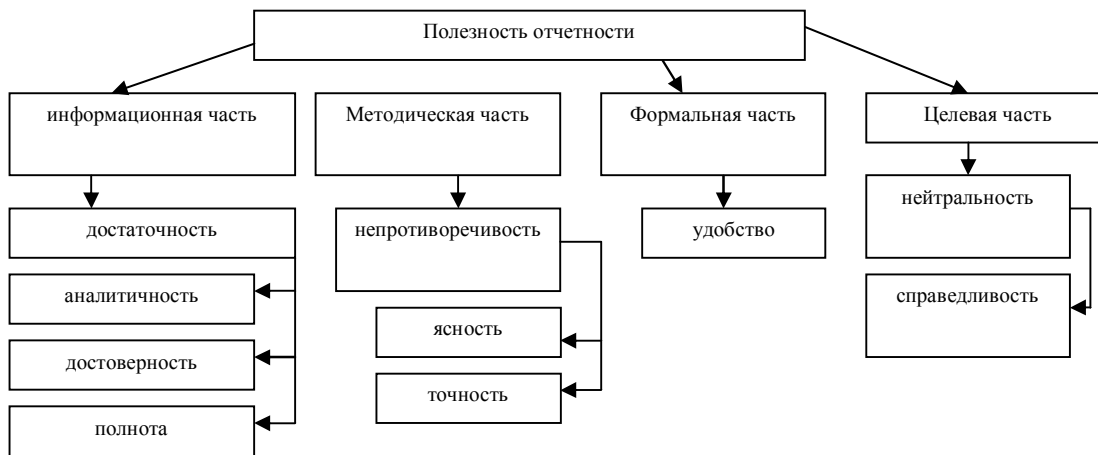


Рис. 2. Принципы составления бухгалтерской отчетности

В дополнение к данной схеме необходимо отметить, что формальная и информационная части в совокупности представляют из себя форму отчетности, а данная формально – логическая схема применима как для бухгалтерской, так и для управленческой отчетности, т.к. включает в себя наиболее общие постулаты ее формирования.

По нашему мнению, в процессе составления бухгалтерской отчетности на основе принципа справедливой оценки она выступает как:

- 1) элемент коммуникации между пользователями информации бухгалтерского учета и учетной системой, т.е. она обеспечивала выход информации;
- 2) элемент связи между пользователями отчетности и учетной системой, т.е. пользователи, могли корректировать и дополнять формы и показатели отчетности в процессе развития объекта управления и внешней среды;
- 3) как способ контроля над хозяйственными процессами и их участниками.

The article considers the preparation of financial statements in accordance with the principle of fair assessment. Are the principles of preparation of financial statements.

The key words: financial statements; the principle of equitable assessment.

Список литературы

1. . Хендриксен, Э. С. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. М. : Финансы и статистика, 2000. 576 с. : ил. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту)
2. Патров В.В. Бухгалтерский учет: Издательство: Питер, БИНФА, 2009 С. 102

Об авторе

Гудкова О.В. – кандидат экономических наук, доцент филиала Московского психолого-социального института в г. Брянске, Oliy-00@mail.ru

УДК – 332.3. (470.333)

РАЗВИТИЕ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

В.П. Грищенко

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития землепользования в Брянской области. Приводится методология определения эффективности использования земель в условиях рынка, характеристика земельных угодий, эффективность использования земельного потенциала сельскохозяйственных предприятий Брянской области.

Ключевые слова: естественное плодородие, искусственное плодородие, экономическое плодородие, рента, экономическая оценка земли

По мере развития общества внимание к проблеме экономической эффективности использования земель постепенно возросло и вместе с этим изменилась и система взглядов на ее сущность и значение этой категории для успешного функционирования и развития отрасли.

Основной специфический фактор сельскохозяйственного производства - земля (естественные ресурсы). Земля вообще является неременным атрибутом человеческого существования. А в сельском хозяйстве земля выступает еще и как предмет труда. При этом под «землей» понимается верхний, плодородный слой почвы, обуславливающий произрастание сельскохозяйственных культур. Качество этого слоя определяет урожайность культур, а следовательно, уровень дифференциальной ренты II и, в конечном счете, рентабельность сельскохозяйственного производства.

Наиболее важным свойством земли является ее плодородие, то есть её способность обеспечивать производство определённого количества продукции.

Уровень плодородия обуславливает потребительную стоимость земли. Различают три вида плодородия: естественное, или потенциальное; искусственное, или дополнительное; экономическое, или эффективное.

Естественное плодородие земли - это сформированное самой природой свойство, которое реализуется в

результате практической деятельности человека. Оно характеризуется показателями физических, химических, биологических свойств почв, в частности, количеством гумуса, основных элементов питания растений и др. Естественное плодородие - это потенциальное плодородие, оно по разным зонам различно». Степень его использования определяется уровнем развития земледельческой пауки, состоянием материально-технической базы, степенью обеспеченности сельскохозяйственного производства квалифицированной рабочей силой и другими элементами производительных сил общества.

Искусственное плодородие - это добавочное плодородие, являющееся результатом хозяйственной деятельности человека.

В совокупности естественное и искусственное плодородие создают экономическое, или эффективное плодородие. Его уровень определяется как природными свойствами почвы, так и системой агротехнических мероприятий по созданию оптимальных условий для возделывания определённых сельскохозяйственных культур. Оно характеризуется продуктивностью земельных угодий, то есть объёмом продукции с единицы земельной площади.

В производственной сфере использования земли, прежде всего в сельском хозяйстве, в качестве главной цели выступает экономическая эффективность, социальный и экологический виды эффективности до недавних пор не принимались во внимание. В настоящее время они являются условиями ограничения реализации главной цели использования земли в производственной сфере и непосредственно влияют на процесс расширенного воспроизводства земли.

Под экономической эффективностью понимается степень реализации производственных отношений, выраженная в наличии определённого эффекта от производства. Критерием экономической эффективности является получение таких финансовых результатов хозяйственной деятельности, которые позволяют обеспечить расширенное воспроизводство.

Таким образом, рациональное использование земель сопровождается рядом целей, одна из которых главная и играет доминирующую роль, необходимость реализации других ограничивает достижение максимального значения основной цели, следовательно, и получения максимальной ее эффективности.

Рассматривая систему показателей оценки эффективности использования земельных угодий, можно выделить три группы показателей:

I. Количественная и качественная оценка производственного потенциала (способности) земель:

наличие и состав сельскохозяйственных угодий; распределение земель по землепользователям и землевладельцам; ландшафт местности; плодородие почв; показатели эрозии почв; водный, тепловой, световой, воздушный режим почв.

II. Интенсивность использования земельных ресурсов:

трудообеспеченность (землеобеспеченность); фондообеспеченность; энергообеспеченность; удобрения; удельный вес интенсивных культур; капитальные вложения; удельный вес орошаемых, осушенных земель

III. Эффективность использования земли:

урожайность сельскохозяйственных культур; себестоимость 1 ц кормовых (зерновых) единиц; производство основных продуктов на 100 га сельскохозяйственных угодий; прибыль от реализации продукции растениеводства в расчете на 1 га с.-х. угодий; рентабельность продукции растениеводства.

Система показателей оценки эффективности использования земельных ресурсов

1 - показатели количественной и качественной оценки земель, 2 – показатели интенсивности использования земельных ресурсов и 3 – показатели эффективности использования земли [1].

Для того, чтобы подойти к практике определения эффективности использования земельных ресурсов, следует более подробно остановиться на ее факторах по выделенным функциональным подсистемам и видам эффективности.

Технологическая подсистема. Совокупность ее факторов можно представить в виде элементов системы факторов производства продукции растениеводства и животноводства.

Факторы производства и хранения продукции земледелия:

— система кадров работников земледелия; система использования земли; система удобрений; система семеноводства; система защиты растений от вредителей и болезней сельскохозяйственных культур; система мелиорации; система обработки почвы; система машин, оборудования, производственных помещений.

Факторы производства и хранения продукции животноводства: система кадров работников животноводства; система воспроизводства скота (птицы); система кормления; система содержания животных; система ветеринарных мероприятий; система машин, оборудования, производственных помещений.

Совокупность действующих технологических факторов обеспечивает максимизацию выхода продукции при минимальных затратах ресурсов через научно обоснованные системы земледелия и животноводства, рациональное использование земли как основного средства производства, а также максимально полное сохранение природы и окружающей среды.

Экономическая подсистема — совокупность элементов производственных отношений, связанных с функционированием и развитием технологической и социальной подсистем.

Совокупность факторов экономической подсистемы можно представить в виде элементов экономического механизма, которые в совокупности определяют финансовое положение предприятия.

Экономические факторы: цены и тарифы; кредиты; налоги, дотации, ассигнования из бюджета; страхование; стимулирование труда.

Экономические факторы для обеспечения высокоэффективного производства имеют решающее значение. Комплекс действующих экономических факторов по сути дела должен обеспечивать расширенное воспроизводство.

Прежде всего должно быть обеспечено получение прибыли в количествах, позволяющих вести производство на принципах самофинансирования при рациональном и эффективном соотношении фондов накопле-

ния и потребления, платежей в бюджет и формирования максимально полного по нормам резервного фонда. Действие экономических факторов должно обеспечить твердую финансовую устойчивость и платежеспособность всех предприятий

Социальная подсистема — отражает реализацию социальных интересов личности, коллектива, государства и представляет собой совокупность населения, социальных элементов производства и инфраструктуры, окружающей среды с соответствующим кадровым обеспечением.

Совокупность факторов социальной подсистемы можно представить в виде элементов социального потенциала предприятия.

Социальные факторы:

- демографические факторы: возрастная, трудовая структура населения, плотность населения;
- природные факторы;
- кадровое обеспечение социальной сферы; условия и охрана труда;
- жилищные условия и здравоохранение;
- отдых работников и членов их семей;
- детские дошкольные и школьные учреждения;
- подготовка кадров для производства, повышение квалификации;
- сфера бытового обслуживания;
- благоустройство населенных пунктов;
- забота о ветеранах войны и труда, пенсионерах, инвалидах.

В результате действия комплекса социальных факторов по сути дела должно быть обеспечено расширенное воспроизводство населения и, следовательно, трудовых ресурсов как для АПК, так и других отраслей народного хозяйства, путем создания и постоянного улучшения надлежащих материальных и культурно-бытовых условий для работников сельского хозяйства.

Реализация социальных программ, направленных на расширенное воспроизводство населения, и раньше всегда протекала неудовлетворительно, а в условиях аграрной реформы этим проблемам, к сожалению, должного внимания не уделяется. В связи с недостатком средств социальная инфраструктура села постепенно приходит в упадок.

В условиях реформирования агропромышленного комплекса важное значение имеют организационные факторы эффективности сельскохозяйственного производства. От действия этих факторов зависит уровень организации и управления производством, а следовательно, и действие технологических, экономических и социальных факторов.

Следовательно, все факторы, описанные нами, призваны не только для обеспечения объемов производства продукции, но и для получения максимума продукции при минимуме ресурсов и затрат. В этом суть экономической эффективности использования земли. Для ее характеристики используется система стоимостных категорий, таких как: валовая продукция, валовой доход, чистый доход и прибыль [2].

Территория области подразделяется на 27 административных районов. По почвенному покрову Брянская область лежит в двух природных зонах: северо-западная большая часть в таежно-лесной зоне дерново-подзолистых почв, юго-восточная черноземов.

Из всего многообразия почв сельскохозяйственных угодий отмечается легко-, среднесуглинистых — 73,1%; супесчаных и песчаных — 21,2%; эродированных — 7,3%; переувлажненных — 23,8%; каменистых — 0,1%.

Наибольший удельный вес в почвенном покрове сельскохозяйственных угодий имеют дерново-подзолистые почвы (48,03%), встречаются во всех ландшафтах, на всех почвообразующих породах.

По комплексу природных факторов (рельеф, климат, почвенный покров) на территории области выделено три агропочвенных района.

Первый агропочвенный район (Красногорский, Новозыбковский, Гордеевский, Злынковский, Климовский, Клиновский, Суражский и частично Мглинский районы) представлен песчаными, дерново-слабоподзолистыми почвами, занимающими около 60% площади, супесчаными дерново-подзолистыми почвами — около 20%. Кроме того, здесь встречаются дерново-слабо- и среднеподзолистые и суглинистые заболоченные почвы.

Второй агропочвенный район подразделяется на три подрайона:

-Северный (Рогнединский, Дубровский, Жуковский и Дятьковский районы) — распространены дерново-слабо- и среднеподзолистые, среднеподзоленные, пылевато-суглинистые и супесчаные, а местами и песчаные почвы;

-Центральный правобережно-деснинский (Брянский, Выгоничский, Почепский, Трубчевска преобладают дерново-подзолистые, пылевато-суглинистые и лесостепные почвы; от Жирятина к Почепу, около Трубчевска и южнее Почепы простираются пятна выщелочных суглинистых черноземов; около Стародуба и на восток от него лежат темно-серые лесостепные суглинки;

- Центральный левобережно-деснинский (территории Брянского, Карачевского и Трубчевского районов, а также Брасовский, Навлинский, Комаричский и Суземский районы) — распространены дерново-слабо- и среднеподзолистые, песчаные и супесчаные почвы.

Третий агропочвенный район (Карачевский, Брасовский, Комаричский, Севский районы). Здесь распространены светло-серые лесные, оподзоленные суглинистые почвы, а также встречаются выщелочные черноземы, имеются и заболоченные почвы [3].

Рассматривая состав и структуру земельного фонда Брянской области, можно сказать о том, что преобладают земли сельскохозяйственного назначения и лесного фонда. Доля земель сельскохозяйственного назначения в области неуклонно падает. За истекший период их площадь уменьшилась на 1,1 %, в то время как земли под лесами и древесно-кустарниковой растительностью, не входящей в лесной фонд увеличились на 1.8%.

За период реформирования сельскохозяйственного производства национальный и региональный

агропромышленные комплексы перешагнули черту финансово-экономической безопасности, потеряли устойчивость. Основным последствием таких негативных факторов является ресурсная деградация, приведшая к сокращению площадей обрабатываемых угодий, ухудшению их качества, потере плодородия в результате сокращения внесения в почву минеральных удобрений в 6-7 раз, органических – в 5 раз.

Сокращение валовых сборов основных сельскохозяйственных культур – зерна и картофеля, во многом объясняется удорожанием качественного посевного материала, общим снижением урожайности. Однако снижение урожайности сельскохозяйственных культур, повлиявшее на спад производства продукции, не является прямым следствием ухудшения деятельности тружеников села. На это повлиял ряд других факторов – диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, высокие цены на удобрения, ядохимикаты, качественные семена, технику и другие ресурсы.

В результате проведенного анализа складывающаяся ситуация в сельском хозяйстве Брянской области характеризуется неэффективным использованием земельных ресурсов, за счет значительной деградации и снижения плодородия почв. Продолжающийся рост цен на энергоресурсы и другие средства производства, транспортировку сельскохозяйственной продукции явился основной причиной дестабилизации рынка, повышения розничных цен.

Индикатором эффективности использования земельных ресурсов являются показатели урожайности сельскохозяйственных культур, которые за прошедший период имели достаточно выраженную тенденцию к снижению. В сельскохозяйственном производстве имеется более 30% хозяйств области с урожайностью зерновых культур в среднем 14,5 ц/га,

Вывод из оборота земельных ресурсов вследствие недостатка средств для производства продукции растениеводства в 1995-2009 гг. повлекло сокращение сельскохозяйственных угодий в Брянской области - на 1,1%. Это является показателем ухудшения их использования, что требует разработки системы мероприятий, направленной на изменение сложившейся ситуации.

Анализ эффективности использования земельных угодий исследуемого нами региона за последние 10 лет по природно-экономическим зонам позволил сделать вывод о том, что качество земли существенно влияет на результативные показатели их деятельности. Эффективность использования земли находится в зависимости от таких факторов, как затраты на производство продукции сельского хозяйства, обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными и оборотными средствами, трудовыми ресурсами. Так, проведенные статистические исследования показали, что эффективнее используются земельные ресурсы в тех предприятиях, где вложено больше средств на производство сельскохозяйственной продукции и выше обеспеченность трудовыми ресурсами. Результаты хозяйственной деятельности выше в тех предприятиях, в которых обеспеченность трудовыми ресурсами составляет более 3,2 человека на 100 га сельскохозяйственных угодий.

За прошедшие 10 лет произошло снижение выполнения объемов всех видов работ, направленных на повышение плодородия почвы. Уменьшение количества вносимых органических и минеральных удобрений, уменьшение остальных работ, направленных на улучшение плодородия земель в несколько раз, негативно сказывается на эффективности использования земельных ресурсов [4, 5].

Использование современных систем земледелия сельскохозяйственными предприятиями области, включающие применение ресурсосберегающих технологий, оптимальное внесение минеральных и органических удобрений, совершенствование структуры посевных площадей и проведение мероприятий по мелиорации и защите почв от эрозии, требует дополнительных затрат, что позволит вести расширенное производство и повысить экономическую эффективность использования земельных ресурсов.

The article studies vital problems of development of land use in Bryansk region. The proposed methodology is intended to determine efficiency of land use in market conditions as well as land resources of agricultural enterprises in Bryansk region.

The key words: fertility, land use, land value.

Список литературы:

1. Стифеев А.А. Основные направления повышения экономической эффективности использования земельных угодий центральной лесостепи/автореферат к дисс. к.э.к.наук. Курск: Изд-во КГСХА, 2003.
2. Польшакова Н.В. Особенности использования земли сельскохозяйственными предприятиями в условиях рынка// Повышение эффективности и конкурентоспособности сельского хозяйства в условиях формирования открытой экономики (материалы международной научно-практической конференции). Курск, 25 ноября 2002 г.
3. Природные ресурсы и окружающая среда субъектов Российской Федерации. Центральный Федеральный округ: Брянская область/ Под ред. Н.Г. Рыбальского, Е.Д. Самотесова, А.Г. Митюкова.М.:НИИ-Природа, 2007.1144с.
4. .Брянская область, 2010: Стат. Сб./ Брянскстат.Брянск, 2010.416с.
5. Сельское хозяйство Брянской области: Стат. сб/Брянскстат.Брянск, 2010.232с..

Об авторе

Грищенко В.П. – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Брянской ГСХА, cit@bgsha.com.

УДК – 657(075)

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ ОТЧЕТНОСТИ О ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВАХ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Ю.А. Дворецкая

В условиях экономической нестабильности существует реальная потребность в получении достоверной и надежной информации о ликвидности и платежеспособности организации, ее возможности создавать денежные средства и их эквиваленты. Информация об источниках поступления денежных средств и их использовании с расшифровкой по основным направлениям в отчетном периоде накапливается в отчете о движении денежных средств. За 2011 год организации будут формировать отчет по новым правилам в соответствии с ПБУ 23/2011.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, отчет о движении денежных средств, денежные средства, денежные эквиваленты, денежные потоки.

Грамотное управление предприятием требует ответственного подхода к бухгалтерскому учету и контролю за его деятельностью. Одной из составляющих контроля является бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая должна оформляться в четком соответствии с нормами действующего законодательства Российской Федерации.

Составление бухгалтерской отчетности является завершающим этапом процесса бухгалтерского учета, позволяющим сформировать на определенную отчетную дату полную и достоверную информацию о результатах деятельности организации за определенный отчетный период. [1, ст.13]

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – это комплексная система данных о финансовом и имущественном положении предприятия или организации, а также об итогах ее хозяйственной деятельности, которая составляется на основании данных бухгалтерского учета по регламентированным формам. Сдача бухгалтерской отчетности организации является обязательной для каждой организации, даже не осуществляющей финансово-хозяйственную деятельность в настоящее время. В таком случае сдается нулевая бухгалтерская отчетность.

Порядок формирования, состав бухгалтерской отчетности организаций, за исключением отчетности бюджетных организаций, а также общественных организаций (объединений) и их структурных подразделений, не осуществляющих предпринимательскую деятельность, регламентируется Федеральным законом "О бухгалтерском учете" № 129-ФЗ от 21.11.1996 г., ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Минфина России от 06.07.99 № 43н, а также приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Согласно Приказу № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (далее — приказ № 66н) в состав годовой бухгалтерской отчетности с 2011 г. включены следующие формы:

- бухгалтерский баланс,
- отчет о прибылях и убытках,
- отчет об изменениях капитала,
- отчет о движении денежных средств,
- отчет о целевом использовании полученных средств (для общественных организаций (объединений), не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих кроме вывешенного имущества оборотов по продаже товаров (работ, услуг). [2, п. 1,2]

В состав промежуточной бухгалтерской отчетности включаются только бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках [3, п. 49].

Одной из форм годовой бухгалтерской отчетности является отчет о движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств – это отчет организации об источниках денежных средств и их использовании в отчетном периоде. Он дает возможность пользователям оценить способность организации генерировать денежные средства при осуществлении хозяйственных операций, что является одним из важнейших критериев при анализе успешности и стабильности ее работы.

В международной практике актуальность и полезность информации о движении денежных средств компании были оценены в МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств» как необходимость оценки способности компании создавать денежные средства и их эквиваленты и ее потребностей в денежных средствах.

В соответствии с приказом № 66н внесены изменения в порядок и формы составления бухгалтерской отчетности, в том числе и в отчет о движении денежных средств. [2, п.3] Указания по заполнению новых форм в настоящее время отсутствуют.

Однако, Минфин России приказом от 02.02.2011 № 11н утвердил Положение по бухгалтерскому учету — ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств». Принятие данного документа связано с применением новых форм бухгалтерской отчетности с 2011 года и как следствие с необходимостью установления правил составления и формирования отчета о движении денежных средств.

Принятие ПБУ 23/2011 приближает нас к внедрению МСФО в Россию, так как в нем многое копируется из МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств».

Итак, основой ПБУ 23/2011 является МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств». Этот международный стандарт оперирует понятием денежных эквивалентов, которое в российских стандартах до настоящего времени отсутствовало. И вот данный термин включен в ПБУ 23/2011. В итоге российский отчет, составленный по новым правилам, расширяется: он охватывает движение не только денежных средств, но и денежных эквивалентов. Однако, соответствующее расхождение между российским и международным отчетами устранено не до конца. Дело в том, что разработчики ПБУ 23/2011 сузили понятие денежных эквивалентов.

ПБУ 23/2011 устанавливает, что денежные эквиваленты – это высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости.[4, п.5]

При применении данной нормы на практике, возникает вопрос, — какие финансовые вложения считать денежными эквивалентами, а какие нет. Для этого организация обязана определить перечень или установить критерии и признаки таких активов, исходя из условий ведения хозяйственных операций в части финансовых вложений, и зафиксировать их в своей учетной политике.

В качестве примера денежных эквивалентов в п. 5 ПБУ 23/2011 предлагаются открытые в кредитных организациях депозиты до востребования. Однако на практике нередко встречаются случаи, когда заменяют денежный оборот движением беспроцентных банковских векселей, учтенных по номиналу и не относящихся к финансовым вложениям. Очевидно, такие неденежные формы расчетов эквивалентны денежным, но формально денежными эквивалентами эти векселя не признаются. Как действовать бухгалтеру?

Во-первых, нужно использовать принцип приоритета экономического содержания перед правовой формой (п. 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»). А во-вторых, вспомнить, что формирование учетной политики по вопросам, не урегулированным нормативными правовыми актами, разрешено производить исходя из МСФО. И если мы обратимся к тексту МСФО 7 (§ 6 – 9), то обнаружим, что денежные эквиваленты определены более широко – как вложения или инвестиции компании. В международном стандарте подчеркивается, что денежные эквиваленты определяются исходя из политики и даже практики управления денежными средствами компании.

В ПБУ 23/2011 возникает еще одно новое понятие – денежный поток. Это платежи компании и поступления в компанию денежных средств и денежных эквивалентов. Отчет о движении денежных средств отражает денежные потоки компании, а также остатки денежных средств и денежных эквивалентов на начало и на конец отчетного периода. [4, п.6]

Вопрос включения конкретных денежных потоков в отчет о движении денежных средств по составу в рамках соответствующего вида деятельности также является для организаций актуальным.

Потоки денежных средств в отчете нужно распределить по трем направлениям – от текущих, инвестиционных и финансовых операций. Аналогичное деление применялось и в прежние годы. Однако в новом стандарте эта классификация представлена более углубленно. [5, с.19]

Денежные потоки по текущей деятельности формируются главным образом в ходе основной деятельности, создающей выручку организации. Таким образом, они обычно являются результатом операций, влияющих на образование чистой прибыли. [4, п.9]

Денежные средства, возникающие в результате текущей деятельности, являются важнейшим показателем того, создает ли данная категория деятельности достаточно денежных средств для погашения кредитов, поддержания деятельности на существующем уровне производительности, выплаты дивидендов и осуществления новых инвестиций без привлечения внешних источников финансирования.

Денежные потоки по инвестиционной деятельности связаны с движением внеоборотных средств и обеспечивают денежные поступления в будущем.[4, п.7,10].

Финансовая деятельность меняет величину и структуру собственного капитала организации и ее кредитов и займов. Такие потоки помогают кредиторам, акционером (участникам) прогнозировать будущие денежные потоки и потребности в привлечении заемных средств. [4, п.11]

При этом, денежные потоки, которые не могут быть однозначно классифицированы, относятся к текущим.

Новая классификация имеет некоторые принципиальные отличия, в соответствии с которыми:

1. платежи третьим лицам в пользу работников отнесены к оплате труда в составе текущих потоков;
2. в форме отчета о движении денежных средств к текущим потокам отнесены расчеты по налогам и сборам;
3. уплата процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционных активов, отнесена к инвестиционным потокам;
4. потоки по покупке и продаже всех финансовых вложений в форме отчета о движении денежных средств указаны в составе инвестиционных потоков. В целях отражения в отчете финансовые вложения (акции, доли, долговые ценные бумаги, права требования) подразделяются на два типа. Первый — приобретаемые с целью их перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение трех месяцев). Второй — все остальные финансовые вложения. Соответственно потоки покупки и продажи первого типа отнесены к текущим, а второго — к инвестиционным;
5. такое же разделение предусмотрено для полученных процентов. Если они по краткосрочным финансовым вложениям, то относятся к текущим потокам, если по остальным — то к инвестиционным. А вот поступление процентов по дебиторской задолженности покупателей (заказчиков) всегда будет считаться текущим потоком;
6. уплата дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников) в форме отчета отнесена к текущим потокам. В ПБУ 23/11 данные платежи отнесли к финансовым потокам;
7. уточнено, что к финансовым потокам относятся и платежи акционерам (участникам) в связи с выкупом у них собственных акций (долей) или их выходом из состава участников, и поступления от выпуска долговых ценных бумаг, и платежи в связи с погашением (выкупом) таких бумаг.

Немаловажное значение в составлении отчета о движении денежных средств играет и отражение активов, стоимость которых выражена в иностранной валюте. В ПБУ 23/11 предусмотрены новые правила пересчета валюты.

Как и в настоящее время, показатели отчета о движении денежных средств должны быть отражены исключительно в рублях. Но правила пересчета валюты претерпели изменения. На сегодняшний день согласно п. 16 Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности пересчет делается по курсу Центрального банка РФ на дату составления отчетности. При этом до 2011 года бухгалтер должен был формировать несколько

предварительных форм отчета о движении денежных средств по каждому виду, имеющейся в организации иностранной валюты. После этого данные каждой строки расчета, пересчитывались по курсу ЦБ РФ на конец отчетного периода, и затем суммировались с данными отчета о движении денежных средств по движению средств в российских рублях, то есть по всем строкам отчета, наряду с рублевыми средствами, были показаны движения валютных средств в переводе на рубли по курсу ЦБ РФ.

В связи с этими сложными пересчетами возникали разницы, которые многие бухгалтеры относили в последнюю строку отчета «Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю». Хотя в действительности, этот показатель представлял собой разницу между рублевым эквивалентом валютных средств, имевшихся у организации на начало года (по курсу на конец отчетного года), и эквивалентом этой же суммы по курсу на начало отчетного года. [5, с.23].

В соответствии с новыми правилами пересчет валюты в рубли должен производиться по курсу ЦБ РФ на дату осуществления или поступления платежа.

Более того, при несущественном изменении официального курса валюты пересчет в рубли, связанный с совершением большого числа однородных операций, может производиться по среднему курсу, исчисленному за месяц или более короткий период. [4, п.18]. При этом в ПБУ 23/2011 не конкретизируется понятие несущественного изменения официального курса иностранной валюты, что может вызвать различную интерпретацию данного понятия и как следствие возникновение спорных ситуаций. Кроме того, в ПБУ 23/2011 отсутствует механизм расчета среднего курса иностранной валюты. На практике данные дискуссионные моменты следует четко охарактеризовать и определить в учетной политике либо в приложении к ней.

Новизной для бухгалтеров является и тот факт, что, если незамедлительно после поступления суммы в иностранной валюте организация в рамках своей обычной деятельности меняет полученную сумму иностранной валюты на рубли, то денежный поток отражается в отчете о движении денежных средств в сумме фактически полученных рублей без промежуточного пересчета иностранной валюты в рубли. Если же незадолго до платежа в иностранной валюте организация в рамках своей обычной деятельности меняет рубли на необходимую сумму иностранной валюты, то денежный поток отражается в отчете о движении денежных средств в сумме фактически уплаченных рублей без промежуточного пересчета иностранной валюты в рубли. При этом в ПБУ 23/2011 отсутствуют определения понятий «незамедлительно» и «незадолго», т.е. нет точного количества дней или часов, в течение которых пересчет иностранной валюты в рубли производить не требуется, да и сами понятия предоставляют также простор для интерпретаций.

Актуальным явился и вопрос об отражении потоков денежных средств облагаемых НДС. Когда бухгалтер решит непростую проблему выделения косвенных налогов в составе выручки сразу же возникнет вопрос: в каком объеме представлять выручку, поступившую от покупателей и заказчиков, — с учетом косвенных налогов или уже без них?

Анализ существующей практики позволяет убедиться в том, что для исключения дублирования денежных потоков, необходимо выручку, поступившую за товары, работы, услуги, а так же любые поступления, в составе которых присутствуют косвенные налоги, отражать без НДС и акцизов. Это касается, например, строки «Арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.».

Такой же логики необходимо придерживаться при отражении тех платежей поставщикам и подрядчикам, в составе которых уплачивается НДС, подлежащий возмещению из бюджета, т.е. платежи по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности отражаются за вычетом косвенных налогов при условии, что такие налоги в платежах присутствуют. [6, стр.3].

Таким образом, главные отличия отчета о движении денежных средств за 2011 от отчета о движении денежных средств за 2010 будут состоять в том, что в денежных потоках предстоит:

1. учесть денежные эквиваленты;
2. не показывать операции конвертации иностранной валюты;
3. отразить движение денежных средств за вычетом НДС и акцизов.

В целом, правила, изложенные в ПБУ 23/2011, направлены на повышение информационной содержательности отчета о движении денежных средств для пользователей, нуждающихся в качественной финансовой информации при принятии управленческих решений как краткосрочных, связанных с обеспечением ликвидности и платежеспособности, так и долгосрочных, направленных на генерирование прибыли и рост благосостояния собственников.

Under the conditions of economic instability there is a real need for obtaining of reliable and reliable information about the liquidity and solvency of organization, its possibility to create cash resources and their equivalents. Information about the sources of the entering of cash resources and their use with the interpretation in the basic directions in the accounting period is accumulated in the report about the motion of cash resources. In 2011 of organization they will form report on the new rules in accordance with [PBU] 23/2011.

The keywords: accounting, report about the motion of cash resources, cash resources, money equivalents, the flow of money.

Список литературы

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" № 129-ФЗ от 21.11.1996 г.// www.consultant.ru
2. Приказ Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
// www.consultant.ru
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утверждено приказом Минфина России от 06.07.99 № 43н.// www.consultant.ru
4. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011), утверждено приказом Минфина России от 02.02.2011 № 11н.// www.consultant.ru
5. Фомичева Л.П. «ПБУ 23/2011 "Отчет о движении денежных средств"» // «БУХ.1С».2011. № 3.с. 18-25.

6. Щербачева Е.Н. «ПБУ 23/2011 «отчет о движении денежных средств» — новый документ в «семье» ПБУ» // "Финансовые и бухгалтерские консультации", 15 июня 2011 года, www.fbk.ru/library/publishing_library

Об авторе

Дворецкая Ю.А. – кандидат экономических наук, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, dvorezul@mail.ru.

УДК – 657.26

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ В ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

О.В. Дедова

Аннотация: в статье предложена схема формирования информации о доходах и расходах в хлебопекарных организациях с выделением трех основных блоков, охватывающих разные аспекты разработанной модели как единого комплекса обработки и обобщения информации о рассматриваемых объектах бухгалтерского учета

Ключевые слова: модель, доходы, расходы, блок, бухгалтерский учет, регистры, аналитические счета

В современных условиях трудно представить организацию, которая бы не использовала в своей деятельности интегрированные подходы к управлению производством и распределением продукции, товаров, ориентированных на потребителя. Для принятия ряда управленческих и финансовых решений пользователям бухгалтерской отчетности необходимы показатели о доходах и расходах, формирующие статьи отчетности, которые позволят получить информацию о финансово-экономической деятельности предприятия.

В связи с этим возникает необходимость разработки концептуальной модели учета доходов и расходов для формирования показателей к отражению в бухгалтерской отчетности хлебопекарных организаций (рис. 1). Из данной схемы наглядно видно, что процесс сбора и обработки информации условно можно разделить на три блока, которые органично взаимосвязаны и взаимодействуют на протяжении всей цепочки учета доходов и расходов от момента фиксирования факта хозяйственной жизни до отражения в бухгалтерской отчетности.

Организационный блок учета доходов и расходов включает в себя разработку учетной политики и закрепление функции по первичной регистрации доходов и расходов, а в дальнейшем обобщение и обработку информации. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» (ПБУ 1/08), утвержденной Приказом Минфина от 06 октября 2008 г. № 106-н [1] предприятие обязано определиться с системой построения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

На основании изложенных в ПБУ 1/08 принципов учетной политики для организаций появляется необходимость конкретизации отдельных ее разделов, в частности, определения объема, содержания, методологических основ признания доходов и расходов для формирования информации в бухгалтерской отчетности юридических лиц.

Специфика хлебопекарной отрасли диктует организациям особенности выбора вариантов ведения бухгалтерского учета:

- отнесение операций, связанных с перепродажей товаров, к обычной или прочей деятельности;
- производство продукции, не относимой к категории хлебобулочных изделий, носящих сезонный характер (пиво, газированные напитки);
- ограниченная степень свободы при установлении цены на социально значимую хлебобулочную продукцию;
- высокая конкуренция на рынке требует ведения гибкой политики в области применения скидок, обеспечения доставки продукции до оптовых покупателей, введения новых видов продукции в действующий ассортимент.

В результате анализа функционирования данного блока в хлебопекарных организациях можем выделить следующие проблемы:

1. в учетной политике:

- обычно не приводится перечень видов деятельности, составляющих обычную деятельность;
- не утверждается отдельный перечень прямых расходов;
- отсутствует единый подход к установлению базы распределения для косвенных расходов;

2. по распределению обязанностей:

- составляемые графики документооборота не содержат полный комплект документов по учету доходов и расходов;

- в должностных обязанностях работников не закрепляются виды составляемых ими документов.

Решение данных проблем видится в составлении комплексной учетной политики. К условиям, подтверждающим полученные доходы от обычной деятельности, следует отнести: привязку к уставной деятельности, ожидаемость, существенность и принятие во внимание при прогнозировании дальнейшей деятельности. Рекомендательный перечень прямых расходов для хлебопекарных организаций диктуется его спецификой: прямые затраты на муку и прочие ингредиенты, заработная плата с отчислениями производственных рабочих, амортизация печей. Что касается базы распределения косвенных расходов, то можно использовать один из вариантов:

- прямые затраты на сырье;

В методологический блок мы включили организацию синтетического и аналитического учета, позволяющего через бухгалтерские процедуры своего рода кодировать информацию для обобщения и представления пользователям в доступном виде. В этот блок мы посчитали целесообразным включить и расчет себестоимости произведенной продукции, поскольку считаем его своего рода заключительным этапом перед определением финансового результата, когда на основании использования бухгалтерского инструментария собирается общая информация о произведенных расходах и появляется возможность определить ресурсозатратность единицы продукции в денежном измерителе.

В отношении использования системы бухгалтерских счетов следует отметить, что в настоящее время система бухгалтерского учета доходов и расходов в хлебопекарных организациях не отражает различия в применяемых механизмах формирования доходов и расходов. Информация собирается на счете 90 «Продажи» котловым методом, независимо от применяемых цен, налоговых ставок, наименований продукции и источников поступления доходов.

Ведение аналитического учета к счету 90 «Продажи», по нашему мнению, можно организовать по видам продукции и по территориальному признаку (табл. 2), в зависимости от потребностей руководства и профессионального суждения бухгалтеров.

Таблица 2

Рекомендуемая структура счета 90 «Продажи» для хлебопекарных организаций

Счет 1-го порядка		Счет 2-го порядка		Аналитические счета	
Номер	Наименование	Номер	Наименование	Номер	Наименование
90/1	Выручка от продаж	90/1.1	Реализация хлебобулочной продукции оптовым покупателям	90/1.1.1	Реализация в собственном регионе
				90/1.1.2	Реализация за пределы своего региона
		90/1.2	Реализация хлебобулочной продукции в розницу	90/1.2.1	Реализация в собственном регионе
				90/1.2.2	Реализация за пределы своего региона
		90/1.3	Реализация прочей продукции	90/1.3.1	Реализация в собственном регионе
90/1.3.2	Реализация за пределы своего региона				
90/1.4	Реализация товаров				

Предложенная структура счета 90 позволит разграничивать информацию о доходах на дату отгрузки, когда по отгрузочным документам выручку и себестоимость можно разделить по предлагаемым классификационным признакам. В дальнейшем такая процедура может стать очень трудозатратной или вообще невозможной. Детализация информации о доходах, на наш взгляд, более предметно соответствует аналитической, контрольной и прогностической функциям бухгалтерского учета, когда сведения будут получены, проконтролированы и использованы для принятия управленческих решений. По кредиту субсчетов и аналитических счетов следует отражать доходы от реализации соответствующих видов продукции и товаров, по дебету – расходы, связанные с получением этих доходов.

Продажа продукции организаций анализируемой отрасли характеризуется значительными расходами, поскольку имеется собственная торговая сеть, организована экспедиторская служба по доставке хлебобулочной продукции. Продажа покупных товаров в розницу в Брянской области подлежит налогообложению ЕНВД, что вызывает необходимость раздельного учета доходов и расходов между собственной продукцией и покупными товарами. Общими для них являются расходы на продажу.

В целях разделения данной категории расходов, что требует налоговое законодательство и актуально для формирования фактической себестоимости продукции, к счету 44 «Расходы на продажу» следует открыть субсчета:

44/1 «Расходы по содержанию собственных торговых точек», в том числе:

44/1.1 – сбыт собственной продукции, 44/1.2 – сбыт покупных товаров;

44/2 «Расходы по сбыту продукции покупателям».

Таким образом, с нашей точки зрения особенности организации синтетического и аналитического учета доходов и расходов организаций анализируемой отрасли сводятся к использованию счетов второго и следующих порядков для детализации информации в рамках решения конкретных задач, установленных управляющим персоналом.

This article proposed a scheme for the formation of information about income and expenditure in baker's organizations from the definition of three main parts, covering different aspects of the model as a single complex processing and synthesis of information about these objects Accounting

The key words: model, revenues, expenses, unit, accounting registers, the analytical accounts

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/08 утвержденное приказом Минфина России от 06 октября 2008 г. № 106-н // Нормативные акты. 2008 №12 С.86.

Об авторе

Дедова О.В. – старший преподаватель Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, o.vod2012@yandex.ru

УДК – 336

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ОБЛИГАЦИЙ

М.Ф. Дриго

Умелое использование инструментов рынка ценных бумаг позволяет местным властям финансировать самые разные дорогостоящие проекты, включая строительство и содержание дорог, школ, обеспечивать экономическое развитие региона. Субфедеральные (муниципальные) облигации - это один из возможных заемных инструментов, с помощью которых местные власти могут финансировать такие проекты. Облигации не только приносят необходимые средства по низкому проценту, но и позволяют растягивать погашение долга на весь срок функционирования объектов инфраструктуры.

Ключевые слова: *заимствования местных органов власти.*

С каждым годом Российский фондовый рынок вносит все более существенный вклад в оздоровление финансов субъектов федерации и муниципальных образований. Суммарный объем субфедеральных (муниципальных) облигаций (СМО) в обращении к концу 2010 г. составил 427 млрд. руб. За вторую половину 2010 г. оборот сделок с этими инструментами увеличился на 7% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. Доля сделок РЕПО в биржевом обороте возросла ещё больше и превысила 90%.

В течение 2010 года на биржевом и внебиржевом рынке облигации разместили 49 эмитентов, наиболее крупными из них являются Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Самарская, Нижегородская области, республика Саха (Якутия), Краснодарский край и др. (см. табл. 1)

Облигация, как эмиссионная ценная бумага предоставляет право её держателю на получение от лица, выпустившего облигацию в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Выпуск облигаций муниципальным образованием позволяет оздоровить экономику и оптимизировать структуру долга.

Преимущества облигаций перед банковским кредитом:

- Более низкие ставки за счёт рыночного ценообразования.
- Более длинные сроки обращения и большая гибкость в управлении муниципальным долгом.
- Большие объемы выпусков.

Таблица 1**Объём заёмных средств на рынке субфедеральных облигаций на 01.01.2011 г.**

№	Эмитент	Объём и валюта, млн.	Дата погашения
1	Москва (выпуск 39-62)	278 000.00 RUR	01.04.2011 -21.07.2014
2	Московская область 25006	84 496.00 RUR	19.04.2011 - 11.06.2013
3	Санкт-Петербург 25038	18 000.00 RUR	19.11.2015
4	Минфин Республики Саха (Якутия) 35002	12 500.00 RUR	17.04.2014
5	Нижегородская область 34008	11 000.00 RUR	20.10.2011
6	Краснодарский край 34003	10 800.00 RUR	27.09.2014
7	Красноярский край 34004	10 200.00 RUR	08.11.2012
8	Республика Коми 34009	8 100.00 RUR	18.10.2014
9	Рязанская область 34001	6 400.00 RUR	27.11.2014
10	Ярославская область 34006	4 500.00 RUR	19.04.2011
11	Костромская область 34005	3 000.00 RUR	20.12.2012
12	Калужская область 34011	3 000.00 RUR	01.09.2013

Субъекты федерации и муниципальные образования, освоившие рынок несколько лет назад, постепенно повышают долю облигаций в общем долге муниципалитета, замещая альтернативные источники финансирования расходов бюджета. Некоторые субъекты федерации и муниципалитеты используют средства от выпуска облигаций на погашение банковских кредитов. Отдельные эмитенты используют выпуск облигаций для финансирования программ развития. Облигации выпускаются для финансирования дефицита бюджета и для привлечения инвестиций в социальную сферу.

Разнообразные цели выпусков СМО подтверждают возрастающую роль фондового рынка для развития экономики муниципального образования.

Спрос инвесторов на СМО сохраняется на высоком уровне. Это происходит за счёт общего расширения инвестиционной базы: число инвесторов увеличивается, возрастает объём инвестиционных ресурсов.

Привлекательность рублёвых инструментов в настоящее время достаточно высокая. Крупные инвесторы стремятся диверсифицировать свои активы и включают в свои портфели широкий круг инструментов от наиболее рискованных и доходных акций до наиболее надежных, но мало доходных государственных бумаг. СМО по доходности и риску вложений в инвестиционных портфелях занимают золотую середину.

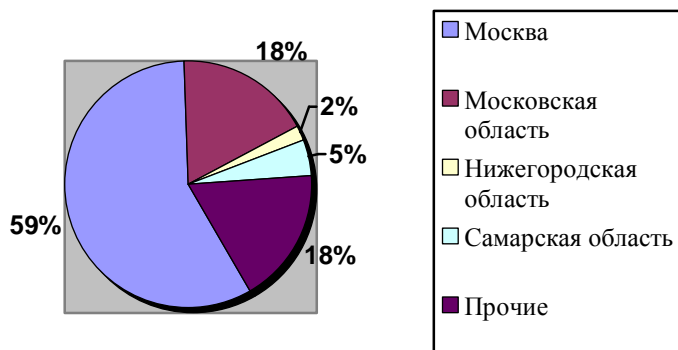
Активность субъектов федерации (кроме Москвы) на рублевом долговом рынке в 2010 г. осталась на уровне 2009 г. Совокупный объем размещений составил по итогам года 32 млрд. руб. (с учетом планируемого выпуска Казани на 2 млрд. руб.). Объем размещений Москвы составил около 70 млрд. руб.

Значимым событием 2010 г. стало возвращение на публичный рынок капитала города Санкт-Петербурга, представившего свой пятилетний выпуск тестового объема (3 млрд. руб.). Особенностью эмиссии является то, что его первичное размещение состоялось на СПВБ, а обращение проходит как на СПВБ, так и на ММВБ.

Внешняя конъюнктура в 2010г. благоприятствовала эмитентам. К середине 2010 г. доходности облигаций сектора опустились на докризисные уровни, а осенью обновили исторические минимумы. Несмотря на улучшаю-

щиеся рыночные условия и высокий спрос на выпуски субъектов федерации, наблюдаемый при размещении, эмитенты не стремились увеличить объёмы заимствований до докризисных уровней, вдвое превышающих показатели 2009-2010 гг. Основной причиной этому послужили поддерживающие меры Правительства. В том числе, выделение в 2009-2010 гг. бюджетных кредитов привело к изменению структуры долговых портфелей эмитентов в пользу этих долгосрочных и дешевых источников финансирования дефицитов бюджетов.

Наиболее сильную бюджетную поддержку в 2009 г. получила Московская область. В начале 2010 г. область помимо бюджетных кредитов сумела привлечь банковское финансирование. Аккумулированных средств оказалось достаточно для погашения обязательств эмитента, что позволило ему не размещать новые выпуски облигаций в течение двух лет. В результате, с первичного рынка долга ушел крупнейший после Москвы заёмщик, на долю которого в 2007–2008 гг. приходилось 30 % и 60 % соответственно от совокупного объема размещений без учета Москвы.



В настоящий момент доля сегмента муниципальных выпусков в совокупном объеме долгового рынка облигаций России составляет около 12%, из них почти 60 % номинального объема приходится на выпуски столицы.

Вторым по величине эмитентом выступает Московская область (18%), доля прочих эмитентов не превышает 18 %. Всего на пять крупнейших заёмщиков (Москву, Московскую область, Самарскую и Нижегородскую области, а также Республику Саха (Якутия) приходится около 80% совокупного объема обращающихся бумаг сектора.

По мере сворачивания антикризисных мер в 2011-2013 гг. будет увеличиваться потребность субъектов в привлечении средств с публичного долгового рынка. Исходя из объемов погашений облигаций и бюджетных кредитов, не следует ждать существенного увеличения объемов предложения долговых бумаг эмитентов в 2011 г. Наиболее вероятен рост объемов в 2012 г., на который приходится пик погашений бюджетных кредитов. По оценкам специалистов Банка Москвы [1, с.23], объем размещений субъектов РФ (без учета Москвы) останется в 2011 г. примерно на уровне предыдущих двух лет – около 33 млрд. руб. Совокупный объем рынка субъектов РФ (без Москвы) составит ориентировочно 190 млрд. руб., с учетом Москвы – 473 млрд.руб. Доходности рублевых облигаций субъектов федерации в 2011 г. будут расти вместе с прочими долговыми инструментами внутреннего рынка, спреды к ОФЗ должны немного расширяться.

На долговом рынке наиболее активными инвесторами являются российские банки, на них приходится более половины вложений в рублевые облигации. Способствуют росту рынка и институты коллективных инвестиций - паевые и инвестиционные фонды. Поэтому муниципальным образованиям, которые ещё не вышли на рынок облигаций, сделать это будет не так сложно. Необходимо только выполнять определенные правила, которые позволят разместить заём и обеспечить его ликвидность на вторичном рынке. В настоящее время есть экономические предпосылки для перехода местных органов власти к целевым заимствованиям и проектному финансированию. За рубежом рынок муниципальных облигаций более чем на 2/3 состоит из целевых займов, обеспеченных доходами от реализуемых местными властями инвестиционных проектов, например развитие местных телекоммуникационных сетей, модернизация ЖКХ, строительство платных дорог т.д.

Успешный выход субъекта федерации (муниципального образования) на фондовый рынок, прежде всего, зависит от профессионализма компании, обеспечивающей процедуру выпуска, размещения, и погашения займа. В настоящее время можно с уверенностью сказать, что в России сформировался рынок услуг организаторов размещений облигационных займов и андеррайтеров. В прошлом году его участниками были 59 банков и инвестиционных компаний. Согласно рейтингу Cbonds, в Топ-5 ведущих андеррайтеров по итогам 2010 года вошли РОСБАНК, ВТБ, Группа компаний «Регион», Инвестиционный банк «КИТ Финанс», Инвестиционно-финансовая компания «РИГрупп-финанс» [2, с.56].

Решение о выходе на рынок долговых обязательств должно приниматься в рамках стратегии социально-экономического развития региона (муниципалитета) и в соответствии с действующим законодательством. Так, Бюджетный кодекс накладывает ряд ограничений на объём и направления расходования привлечённых средств. Например, в соответствии со статьёй 106. «Предельный объем заимствований субъектов Российской Федерации, муниципальных заимствований» Бюджетного кодекса РФ для муниципальных образований [3, с 121]:

1. Объем долга не должен превышать объёма доходов бюджета муниципального образования без учета финансовой помощи из бюджетов других уровней.
2. Объем расходов на обслуживание муниципального долга не должен превышать 15% расходов бюджета.
3. Предельный объем средств, направляемых на финансирование дефицита бюджета, не должен превышать 10% ДОХОДОВ бюджета без учета финансовой помощи.

По типу субфедеральные (муниципальные) облигации могут быть *купонные* - с периодической выплатами

той процентного платежа, и *дисконтные* - с единовременным погашением всей суммы долга и процентов в конце срока обращения. В настоящее время на Российском фондовом рынке наибольшее распространение получили купонные муниципальные облигации с выплатами обычно 1 раз в полгода.

Погашение основной суммы долга может производиться единовременно в конце срока обращения или поэтапно (амортизация долга). При необходимости (например, при принятии решения о рефинансировании) эмитент может сократить объём собственного долга, выкупив на рынке все свои облигации или их часть. Впоследствии облигации снова могут быть пущены в свободное обращение путем продажи на рынке.

Работу по организации выпуска облигационного займа условно можно разделить на три основных этапа:

1 этап - **предварительная подготовка документов**, включает в себя:

1.1 Подготовку предложений о параметрах заимствований в рамках выпуска облигационного займа.

1.2 Внесение соответствующих изменений в Закон «О региональном бюджете (бюджете муниципального образования)» в части, касающейся программы заимствований на соответствующий год, и при необходимости в «Устав субъекта федерации (муниципального образования)» для определения полномочий исполнительных органов власти при осуществлении заимствований.

2 этап - **подготовка и выпуск облигационного займа**, включает в себя:

2.1 Размещение конкурса на оказание услуг по обеспечению процедур выпуска, размещения и погашения облигационного займа, а также на оказание услуг биржи и депозитария.

2.2 Заключение договора на оказание услуг по подготовке, размещению и обращению облигационного займа между Организатором (победителем конкурса на оказание услуг по обеспечению процедур выпуска, размещения и погашения облигационного займа) и уполномоченным органом исполнительной власти субъекта федерации (муниципалитета). Заключение договора с биржей и депозитарием.

2.3 Подготовка и утверждение структуры и основных параметров облигационного займа.

2.4 Принятие нормативного правового акта «Об утверждении генеральных условий эмиссии и обращения субфедерального (муниципального) облигационного займа».

2.5 Принятие нормативного правового акта «Об утверждении условий эмиссии и обращения облигационного займа».

2.6 Подготовка и направление в Министерство финансов пакета документов, необходимых для государственной регистрации эмиссии СМО.

2.7 Регистрация облигационного займа в Министерстве финансов Российской Федерации.

2.8 Подготовка проекта решения об эмиссии облигационного займа.

2.9 Публикация условий эмиссии и решения о выпуске займа.

2.10 Подготовка и проведение PR-мероприятий, размещение облигационного займа на бирже.

2.11 Принятие нормативного правового акта об утверждении отчёта об итогах эмиссии облигационного займа.

3 этап - **вторичное обращение и погашение облигаций**, включает в себя:

3.1 Мониторинг вложений средств облигационного займа в соответствии с целями выпуска облигационного займа.

3.2 Обслуживание долга.

3.3 Управление долгом путём покупки и последующей продажи СМО на вторичном рынке.

3.4 Погашение облигационного займа.

Таблица 2

График работы по подготовке и размещению облигационного займа

Этапы	Месяц 1				Месяц 2			
	1	2	3	4	5	6	7	8
Утверждение итогов конкурса	X							
Заключение договора на обслуживание займа	X	X						
Определение основных параметров выпуска	X	X						
Подготовка маркетинговых материалов			X	X				
Подготовка условий эмиссии и регистрация выпуска			X	X	X	X		
Заключение договоров (биржа, депозитарий)							X	
Допуск к размещению займа							X	
Формирование синдиката андеррайтеров							X	X
Размещение								X
Начало вторичного обращения								X

Практика показывает, что не менее 2 месяцев обычно проходит от начала работы с инвестиционным банком или компанией, победившей в конкурсе, до размещения займа и перечисления средств на счёт уполномоченного органа. Приведенные сроки носят примерный характер и во многом зависят от уровня организации совместной работы специалистов компании - организатора займа и специалистов муниципального образования.

Приведенный механизм проведения заимствований должен быть интегрирован в региональную инвестиционно-заёмную систему, поскольку привлечение заёмных ресурсов должно осуществляться с целью финансирования экономически значимых региональных и общегородских инвестиционных программ и проектов, реализация которых приведет в кратко- или среднесрочной перспективе либо к значительному снижению базовых бюджетных расходов (в частности, расходов на ЖКХ), либо создаст предпосылки для усиления конкурентных позиций местных производителей, будет способствовать увеличению доходной части бюджета.

Займы должны представлять собой целостное звено финансово-инвестиционной системы региона или города. Важнейшей функцией этой подсистемы является оптимизация портфеля заёмных средств (поддержание оптимального баланса (пропорций) между кратко-, средне- и долгосрочными заёмными инструментами), поддержание его ликвидности и обеспечение требуемой ритмичности погашения заёмных обязательств.

Skilful use of tools of a securities market allows local authorities to finance the most different expensive projects, including construction and the maintenance of roads, schools, to provide economic development of region. Subfederal (municipal) bonds is one of possible extra tools with which help local authorities can finance such projects. Bonds not only bring necessary means under the low interest, but also allow to stretch repayment of the debt for all term of functioning of objects of an infrastructure.

The key words: loans of local authorities.

Список литературы

1. Состояние и тенденции рынка государственных долговых обязательств. Отчёт департамента долговых инструментов ОАО КБ «Банк Москвы» за 2010 г.// Рынок ценных бумаг. 2011. №1, С. 22-28
2. Шалаев А.Н. Инвестиции в России: все не так плохо// Рынок ценных бумаг. 2011. №2, С 55-61
3. Федеральный закон N 145-ФЗ от 31.07.1998 «Бюджетный кодекс Российской Федерации». Правовая система «Гарант»

Об авторе

Дриго М.Ф. – кандидат экономических наук, доцент, директор департамента экономического развития, mdrigo@yandex.ru.

УДК – 336

БИРЖА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

А.В. Егоров

В статье рассматривается понятие и сущность биржи как составной части финансового рынка. Дается определение мирового финансового рынка и биржи. Рассматриваются особенности и структура сегментов мирового финансового рынка. Показана инфраструктурная система рынка ценных бумаг, примерная организационная структура биржи, основные задачи биржи, а также основные отличия биржи от рынка.

Ключевые слова: Биржа; основная часть финансового рынка.

Мировой финансовый рынок с институциональной точки зрения – это совокупность банков, специализированных финансово-кредитных учреждений, фондовых бирж, благодаря которым осуществляется движение мировых финансовых потоков и которые являются посредниками перераспределения финансовых активов между кредиторами и заемщиками, продавцами и покупателями финансовых ресурсов. [1]

Мировой финансовый рынок состоит из национальных рынков стран и из международного финансового рынка.

Участие национальных валютных, кредитных, фондовых рынков в операциях мирового рынка определяется такими факторами:

- местом страны в мировой системе хозяйства и ее валютно-экономическим положением;
- существованием развитой кредитной системы и хорошо организованной фондовой биржи;
- система налогообложения;
- льготами валютного законодательства, которое разрешает доступ иностранным заемщикам на национальный рынок и иностранных бумаг к биржевой котировке;
- удобным географическим положением;
- относительной стабильностью политического режима и др.

Международный финансовый рынок ныне является глобальной системой аккумуляции свободных финансовых ресурсов и предоставления их заемщикам из разных стран на принципах рыночной конкуренции.

Отличия международных финансовых рынков от национальных состоят в том, что первые имеют огромные масштабы операций (ежедневные операции на мировых финансовых рынках в 50 раз превышают операции мировой торговли товарами); они отсутствуют географические границы; операции проводятся круглые сутки; используются валюты ведущих стран мира, евро и частично СДР; участниками их преимущественно есть первоклассные банки, корпорации, финансово-кредитные институты с высоким рейтингом; существует диверсификация сегментов рынка и инструментов операций в условиях революции сферы финансовых услуг; на них действуют специфические – международные процентные ставки; обеспечивается стандартизация операций и высокая степень информационных технологий, безбумажные операции на базе использования компьютеров.

Главное назначение международного финансового рынка заключается в обеспечении перераспределения между странами аккумуляции свободных финансовых ресурсов для постоянного экономического развития мирового хозяйства и получение от этих операций определенного дохода.

Главной функцией международного финансового рынка является обеспечение международной ликвидности, т.е. возможности быстро привлекать достаточное количество финансовых средств в разных формах, на удобных условиях на наднациональном уровне.

Международный финансовый рынок на современном этапе имеет следующие особенности:

- доступ на мировые рынки долгосрочного кредитования для большинства заемщиков значительно упрощен;
- нужны меньшие расходы на проводку операции;
- предъявляются менее жесткие требования к раскрытию информации;
- уровень участия, особенно институциональных инвесторов, на рынках долговых ценных бумаг больший, чем на рынках акций, так как последние являются более рискованными (с институциональной точки зрения) сравнительно с рынками долговых инструментов;
- международные рынки долговых ценных бумаг превышают своими объемами международные рынки акционерного капитала и т.п.

Структура международного финансового рынка.

Этому вопросу в экономической литературе отводится особое место, так как единой общепризнанной структуры финансового рынка еще не существует. Это связано с тем, что международный финансовый рынок представляет собой очень сложную структурированную систему.

В зависимости от периода истечения операций международный финансовый рынок разделяют на:

- рынок кассовых (текущих, «спот») операций – предусматривает торговлю базовым активом, расчеты за который осуществляются не позднее второго рабочего дня после заключения соглашения;
- рынок срочных соглашений – расчет осуществляется позднее, чем на второй рабочий день после даты заключения соглашения, т.е. соглашение осуществляется больше трех рабочих дней.

Международный финансовый рынок в зависимости от места проводки операций разделяют на: [4]

- централизованный – представленный биржами (биржевой рынок);
- децентрализованный (внебиржевой) мировой рынок – торговля полностью децентрализована и осуществляется преимущественно через дилинговые системы, международные телекоммуникационные системы, по телефону.

Рассмотрев точки зрения Т.С. Шемета, Д.М. Михайлова, О.Д. Василика и др. относительно сегментации международного финансового рынка можно выделить следующие основные сегменты:

- международный валютный рынок, где происходят операции исключительно с валютой;
- международный рынок банковских кредитов;
- международный рынок ценных бумаг (фондовый рынок), который, в свою очередь, делится на международный рынок долговых ценных бумаг; международный рынок титулов собственности (рынок акций и депозитарных расписок); международный рынок производных финансовых инструментов (деривативов) - рынок инструментов торговли финансовым риском, цены которых привязаны к другому финансовому или реальному активу (цены товаров, цены акций, курса валюты, процентной ставки);
- евროрынок, который включает инструменты названных выше сегментов международного финансового рынка, выраженные в евровалюте.

В последнее время стали выделять еще один отдельный сегмент международного финансового рынка — рынок страховых услуг. И за определенными признаками сегментом международного финансового рынка можно назвать международный рынок драгоценных металлов.

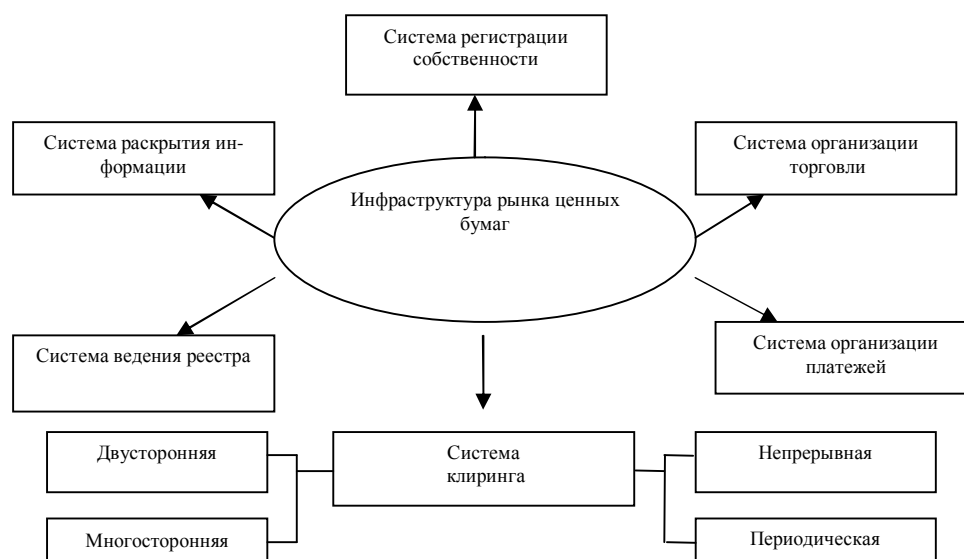


Рисунок 1 – Инфраструктурная система рынка ценных бумаг

Вопросы о том, что такое биржа и какие признаки входят в состав понятия о ней, в первую очередь, конечно же, важны для законодательства. Существует особая необходимость юридического определения и дифференциация различных торговых собраний, т.к. экономическая важность и эффективность бирж просто очевидна (достаточно обратиться к оборотам бирж и сравнить их с основными макроэкономическими показателями экономики государства (например ВВП)). Очевидно также и то, что биржа является субъектом хозяйствования и ведет хозяйственную деятельность (биржевую), выступая посредником между покупателями и продавцами. В связи с

этим биржа обладает определенными, но достаточно специфическими, правами и обязанностями. Специфика прав и обязанностей объясняется все той же экономической обособленностью и важностью, а следовательно надзором государства. Учитывая все сказанное выше, попробуем, логически рассуждая, дать определение термина «биржа» и укажем на основные отличия биржи от рынка.

На практике выражение «биржа» обозначает в первую очередь здание (биржа построена на улице N-ой), затем время (биржа продолжается с двенадцати до трех), и, наконец, особый вид рынка. Исключительно с последним значением мы будем иметь дело в дальнейшем.

Можно отметить, что всякая биржевая торговля представляет собой торговлю заменимыми ценностями и что в биржевом зале нет ни товаров, ни денег. Однако деятельность биржи не ограничивается только ценностями, есть биржи, на которых производятся операции фрахтами (например, корабельная биржа в Рурпорте). Кроме того, существует также вопрос связанный с тем, относится ли торговля по пробе, чрезвычайно часто происходящая на всех биржах, к торговле заменимыми ценностями. Во-вторых, характерной чертой биржи можно было бы назвать спекуляцию. Однако спекуляция существует также и вне пределов биржи. Затем можно сказать, что биржа имеет своей задачей облегчение торговли товарами и ценными бумагами. Это несомненно верно, но железные дороги и многие другие учреждения также служат этим целям, но не являются биржами. Необходимо найти иные признаки бирж, выделяющие их особенности в сравнении с рынками.

Когда говорят о рынке, развившемся до биржи, речь идет прежде всего о регулярно происходящем в определенном месте и в определенное время собрании лиц с целью заключения сделок. Место и время – основные постоянные, операции и лица могут изменяться. Всюду, где таких собраний в определенном месте и в определенное время нет, не может быть и речи о бирже. Однако при перечисленных признаках биржа ничем бы не отличалась от рынка. Различие между биржей и рынком заключается преимущественно в следующих трех пунктах: [3]

1. В заменимости котируемых на бирже, но отсутствующих товаров
2. В существующей на бирже, в отличие от свободного рынка, организации
3. В существующих на бирже официальном установлении курсов и котировок.

Всюду, где тот или иной признак отсутствует, речь идет не о бирже в указанном смысле, а скорее всего о рынке или промежуточных ступенях. Разберем подробнее три приведенных отличительных признака.

Сущность биржи заключается в том, что она – особый вид рынка, где производится торговля заменимыми ценностями, причем эти ценности и плата за них не предъявляются.

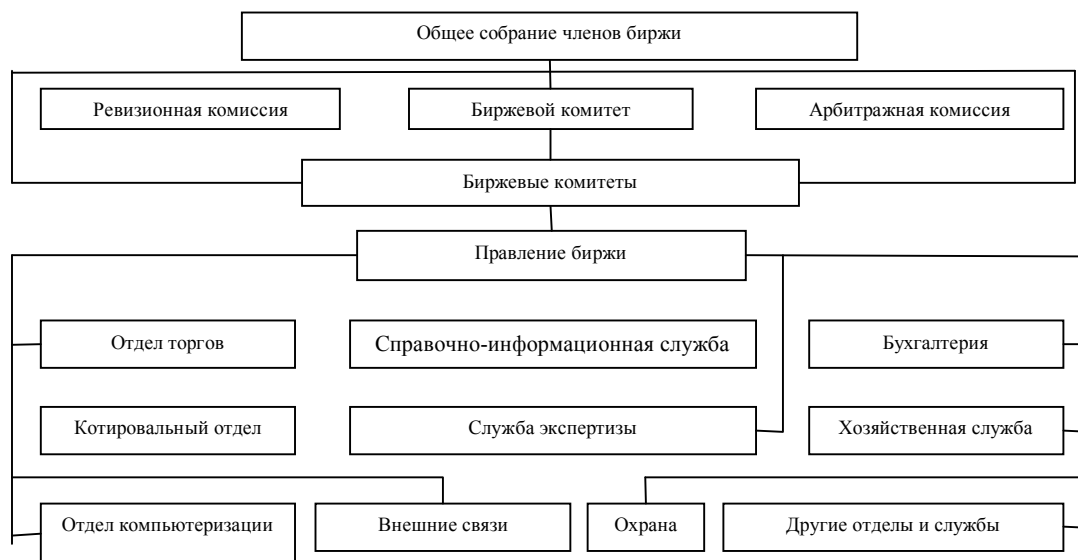


Рисунок 2 – Примерная организационная структура биржи

Биржа – организация, имеющая своей целью не только торговлю заменимыми ценностями, но также и установление цен. [2] Установление цен на бирже происходит регулярно и под общим контролем, т.е. прикрывается авторитетом всего собрания или его правления. Где нет такой официальной котировки цен, там нет и биржи. Благодаря бирже каждая ценная бумага, каждый товар и т.д., котирующийся на ней, получает точную отметку своей меновой стоимости, и эта отметка становится для коммерческого мира тем уровнем, на который ориентируются даже те, кто заключает сделки вне биржи.

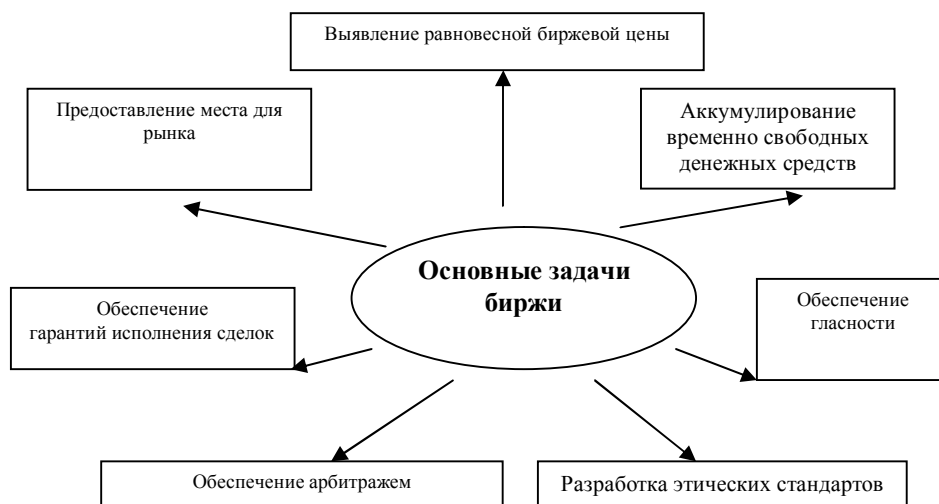


Рисунок 3 – Основные задачи биржи

Таким образом биржа представляет собой организованный рынок для торговли заменимыми ценностями, на котором процесс образования цен протекает под общественным контролем. Задачи биржи - не снабжение экономики сырьем, капиталом, валютой, а организация, упорядочение, унификация рынков сырья, капитала и валюты.

Concept and subject matter as parts of finance market are considered in the article.

It's given definition of world finance market and exchange house. It's considered aspects and structure of segments of world finance market. It's shown infrastructural system of capital assets market, approximate organizational structure of exchange house, main aims of exchange market, and also main differences between exchange market and market.

The key words: *concept, subject matter of exchange market, parts of finance market.*

Список литературы

1. Жуков Е.Ф. Рынок ценных бумаг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 567 с.
2. Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И. Фондовые биржи: вводный курс. М.: Финансы и статистика, 2009. 200 с.
3. Коротков А.В. Биржевое дело и биржевой анализ. М.: ЕАОИ, 2008. 176 с.
4. Сребник Б.В. Рынок ценных бумаг. М.: КноРус, 2009. 288 с.
5. Федеральный закон « О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ
6. Федеральный закон « О товарных биржах и биржевой торговле» от 20 февраля 1992 г. N 2383-I

Об авторе

Егоров А.В. - аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, salut.32@mail.ru.

УДК – 658.5

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Л.В. Ермакова

В статье рассматривается система управленческого учета для хлебопекарных организаций: положение об учетной политике для целей бухгалтерского управленческого учета, процесс формирования системы управленческого учета

Ключевые слова: *управленческий учет; себестоимость; управленческие решения.*

Опыт внедрения управленческого учета во многих организациях свидетельствует о необходимости системного подхода к получению данной информации.

В этой связи перед организациями встает задача правильной расстановки приоритетов. При ее решении универсальных рецептов не существует, поскольку приоритеты и этапы постановки управленческого учета должны четко соотноситься со стратегическими целями развития предприятия.

Основными составляющими системы управленческого учета в хлебопекарных организациях должны быть:

- 1) внутренние положения и инструкции, регламентирующие ведение управленческого учета (положение о системе управленческого учета);
- 2) система распределения прав и обязанностей управления персоналом;
- 3) выделение объектов калькулирования, выбор варианта калькулирования;
- 4) совершенствование системы учета затрат;
- 5) совершенствование структуры, иерархии, содержания и формы представления управленческих отчетов.

Для системного подхода к управлению себестоимостью продукции в хлебопекарных организациях, необходимо создание комплексной системы управления, которая предполагает сведение в единое целое отдельных направлений работ: прогнозирования, нормирования, планирования, учета, калькулирования себестоимости, анализа, контроля, регулирования затрат. Таким образом, комплексная система управления охватит все основные на-

правления управленческой деятельности в области затрат предприятия и себестоимости продукции, и совершенствование отдельных направлений работ (планирования, учета, анализа и т.д.).

Предлагаемая система является составной частью единой системы управления производством, которая должна охватывать все стадии производства от подготовки до реализации продукции и все уровни управления: предприятие, цехи, участки, бригады, рабочие места, а также функциональные службы предприятия.

Методическое обеспечение такой системы достигается сведением в единое целое всех многочисленных нормативных и методических материалов, касающихся состава затрат, их планирования, нормирования, учета, калькулирования себестоимости, контроля затрат, анализа, оценки и стимулирования. Для этого необходимо разработать методические рекомендации по комплексной системе управления себестоимостью (см. рис. 1).

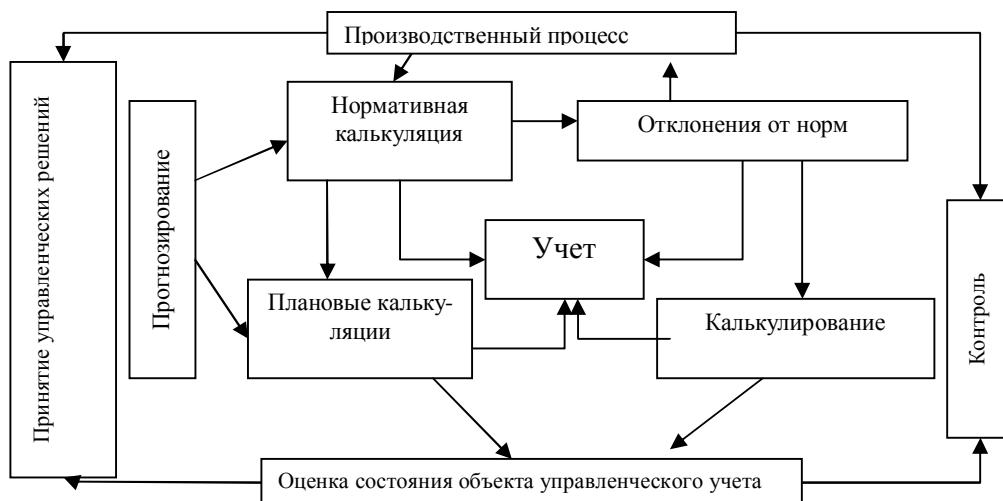


Рис. 1. Процесс формирования системы управленческого учета в хлебопекарных организациях

В целом организация управленческого учета в современных организациях не предполагает «постановку с нуля». Неразумно отказываться от того положительного опыта плано-экономической и учетной работы, который уже имеет место в хлебопекарных организациях. Поэтому правильнее говорить не о постановке (организации), а о реорганизации системы управленческого учета. Для того, чтобы реорганизация была проведена максимально эффективно, необходимо начать с «инвентаризации» - анализа системы управленческого учета в ее существующем виде.

Государственное закрепление управленческого учета в законодательстве РФ отсутствует. Ведение управленческого учета осуществляется по решению менеджмента предприятия и регулируется корпоративными нормативными актами. Поэтому разработка внутренних правил учета в организациях видится весьма актуальной.

Система учета предприятия состоит из следующих видов учета: экономического (финансовый, управленческий, налоговый, статистический и оперативный) и специального (маркетинговый, производственный, кадровый и др.). Система учета на предприятии (как подсистема информационного)

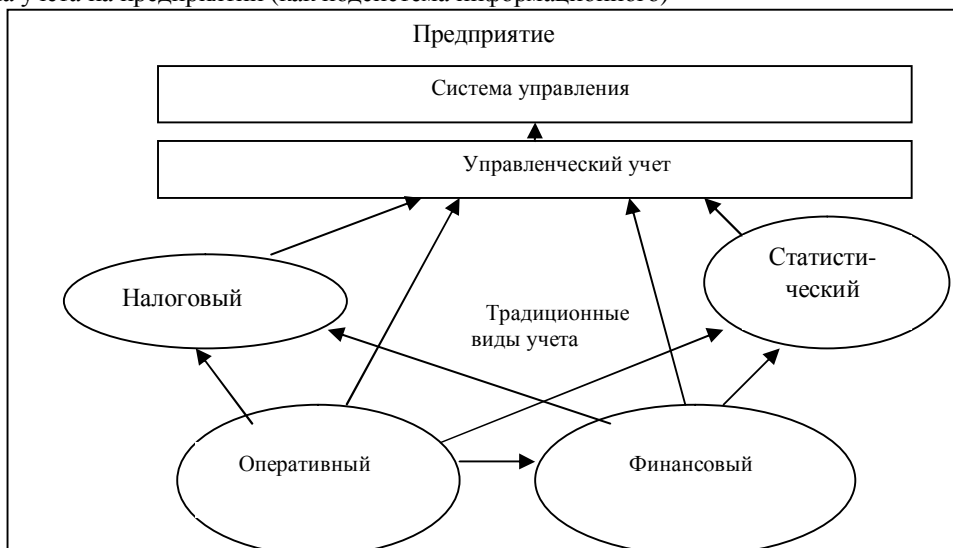


Рис. 2. Графическая модель управленческого учета в системе управления предприятием

На первом, низовом, уровне находятся оперативный и финансовый учет. На втором уровне - налоговый и статистический учет, которые используют информацию оперативного и финансового учета и преобразуют ее, применяя свои специфические методы. На третьем - управленческий учет, который калькулирует и преобразует информацию всех видов учета. Первичная документация поступает в систему оперативного и финансового учета. На уровне налогового, финансового, статистического учетов сводная информация обрабатывается по определенным законодательством правилам и передается внешним пользователям. Информация с первого и второго уровней, определенная внутренними регламентами, передается на следующий уровень - управленческого учета. На

этом уровне информация анализируется, трансформируется и в определенной форме передается внутренним пользователям. Информация на этапе управленческого учета должна обладать свойством релевантности. Образно говоря, управленческий учет представляет собой некую условную призму, проходя через которую информация преломляется и предстает в необходимой и заранее определенной субъектом управленческого учета форме.

Создание пакета рабочих документов, регулирующего порядок ведения управленческого учета предъявляет высокие требования к разработчикам системы в части как знания теории и методологии учета, так и понимания специфики финансово-хозяйственной деятельности предприятия и задач, которые намерен решать менеджмент при помощи системы управленческого учета.

Учетная политика организации в части методологического раздела для управленческого учета должна содержать информацию о выбранных вариантах учета прямых, косвенных затрат, об оценке готовой продукции, незавершенного производства, об организации учета расходов. Это позволит в большей степени использовать возможности управления затратами в целях их снижения и увеличения финансовых результатов. Методологическая составляющая определяет, «чем» (то есть, какими объектами) и «как» (то есть на основании каких принципов) предполагается управлять.

Организационная составляющая определяет «кто» будет управлять, то есть формирует перечень субъектов управления и определяет их роль в системе управленческого учета.

Техническая составляющая призвана ответить на вопрос: какие технические средства необходимы для функционирования системы управленческого учета.

На практике, рассмотренные составляющие не всегда существуют в чистом виде, и решение в ходе реорганизации управленческого учета различных вопросов предполагает их сочетание.

Таким образом, через механизм учетной политики в силу единого интегрированного характера отечественного бухгалтерского учета решается часть вопросов, которые входят в систему управленческого учета.

По нашему мнению, управленческий учет наиболее удобно вести с помощью того же программного обеспечения, что и бухгалтерский. Следует отметить, что последние версии отечественных бухгалтерских систем, используемые большинством российских хозяйствующих субъектов, обладают такими возможностями.

При этом в управленческую базу данных информация вносится уже после того, как она была отражена в базе данных бухгалтерского учета. Финансовая бухгалтерия при этом работает в обычном режиме, предоставляя свою базу бухгалтеру, ведущему управленческий учет, для ее последующей трансформации.

Предлагаемый вариант ведения управленческого учета привлекателен своей низкой ресурсоемкостью. Он может быть внедрен в кратчайшие сроки и с минимальными затратами - достаточно организовать дополнительные рабочие места для бухгалтеров, ведущих управленческий учет. Кроме того, эффективность применения данного варианта будет тем выше, чем более существенны отличия между бухгалтерским и управленческим учетом. Основным условием его эффективного применения является детально разработанная методика переноса операций из бухгалтерской базы данных в управленческую.

Положение об учетной политике хлебопекарных организаций, возможно, оформлять в виде трех самостоятельных распорядительных документов (приказов, положений и т.п.). Первый документ посвящен учетной политике предприятия в области бухгалтерского финансового учета. Второй документ - учетной политике в области налогообложения. Третий документ - учетной политике в области бухгалтерского управленческого учета.

Если наличие Положений об учетной политике для целей бухгалтерского (финансового) и налогового учетов стали традиционными для учетной практики хлебопекарных организаций, так как их разработка предусмотрена действующим законодательством, то аналогичное Положение, регламентирующее принципы организации управленческого учета в организациях, является принципиально новым. Данный документ не разрабатывается ни одной хлебопекарной организацией.

Необходимость трех самостоятельных положений объясняется тем, что хотя информационная система организации строится на базе бухгалтерского (финансового) учета, существует достаточно большое количество проблем, которые нельзя решить, используя методические приемы финансового учета. Это, в свою очередь, приводит к необходимости организации, наряду с финансовым еще одного вида бухгалтерского учета – управленческого учета. А для этого необходимо определить способы ведения управленческого учета и закрепить их внутренним документом организации.

Таким документом в хлебопекарных организациях должно стать Положение об учетной политике для целей бухгалтерского управленческого учета, которое приобретает самостоятельное значение, не менее важное по сравнению с Положением об учетной политике для целей бухгалтерского финансового учета и налогового учета.

При этом Положение о системе бухгалтерского управленческого учета может быть принято как отдельный нормативный документ организации, предназначенный для достаточно узкого круга лиц, которых он напрямую касается, если руководство считает, что данное положение содержит конфиденциальную информацию, или является составной частью общего документа организации об учетной политике. Второй вариант может быть использован, если, по мнению руководства, Положение о системе бухгалтерского управленческого учета не раскрывает никаких специфических сведений, относящихся в данной организации к коммерческой тайне.

In article the system of the administrative account for the baking organizations is considered: position about the registration policy for the accounting administrative account, process of formation of system of the administrative account

The key words: the administrative account; the cost price, administrative decisions.

Список литературы

1. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях: Учебник. 3-е изд., изм. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. 360с.
2. Козин Е.Б., Козина Т.А. Бухгалтерский управленческий учет на пищевых предприятиях. М.: Колос, 2000. 224 с.

3. Лисович Г.М., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский управленческий учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК. Ростов н/Д: Изд. центр «Март», 2000. 354 с.
4. Хоружий Л.И. Управленческий учет затрат // Аудиторские ведомости, № 4, апрель 2005 г.

Об авторе

Ермакова Л.В. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, tkdtkd@yandex.ru.

УДК – 343.535

ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)»: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.

П.С. Замалаев

В настоящей статье проанализирована практика применения процедуры финансового оздоровления в рамках Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». На основе статистической информации Высшего арбитражного суда Российской Федерации дана качественная оценка действенности норм законодательства, призванных регулировать процесс финансового оздоровления. Выявлена фактическая направленность законодательства о несостоятельности на ликвидацию компании, а не на ее оздоровление и возвращение к обычным условиям хозяйствования, установлены причины такой направленности. Итогом сопоставления норм закона, призванных регулировать процедуру финансового оздоровления на теоретическом уровне, с результатами применения данной процедуры на практике стали рекомендации автора по изменению сложившейся ситуации и увеличению случаев восстановления платежеспособности.

Ключевые слова: Финансовое оздоровление, несостоятельность, платежеспособность, банкротство, ликвидация.

В настоящее время все чаще возникает вопрос о действенности и применимости на практике норм закона о банкротстве, регулирующих санационные процедуры. Всего в рамках Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрено пять процедур, выбор той, которая наиболее целесообразна в сложившейся ситуации, осуществляется собранием кредиторов на основании представленного арбитражным управляющим анализа финансово-хозяйственной деятельности должника и его положения на товарных рынках. К реабилитационным процедурам можно отнести «финансовое оздоровление», «внешнее управление» и «мировое соглашение». Несмотря на то обстоятельство, что в восстановлении платежеспособности конкретного предприятия должны быть заинтересованы все субъекты экономической системы, и что возможность выхода из кризисной ситуации урегулирована на законодательном уровне в рамках санационных процедур, абсолютное большинство дел о несостоятельности завершается ликвидацией компании и списанием (вместо погашения) кредиторской задолженности. Цель настоящей статьи доказать, используя статистические данные, малоприменимость и бездейственность на практике положений Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», регулирующих финансовое оздоровление, и предложить меры, направленные на увеличение количества дел, завершившихся восстановлением платежеспособности компании.

Финансовое оздоровление – процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности [1, ст.2].

Если обратиться к буквальному толкованию словосочетания «финансовое оздоровление», то получим – комплекс мероприятий, направленных на решение финансовых проблем предприятия, результат реализации которых – финансово здоровое предприятие.

Цель в виде восстановления платежеспособности присутствует и в определении другой процедуры несостоятельности. «Внешнее управление» - процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности [1, ст.2]. Сходную функцию выполняет и «мировое соглашение» - процедура, применяемая в деле о банкротстве на любой стадии его рассмотрения в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами [1, ст.2].

Таким образом, результат в виде финансового оздоровления – получения экономикой финансово здорового предприятия, достигим в случае успешной реализации мероприятий в рамках одной из трех процедур, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Детальной регламентации этих процедур и мероприятий, проводимых с целью достижения соответствующего результата, посвящена одна четвертая часть данного Федерального закона. Однако, это теория. Для того, чтобы понять как обстоит ситуация на практике необходимо обратиться к статистическим данным, которые обобщаются и систематизируются Высшим арбитражным судом РФ. Информация содержится в Справке о рассмотрении судами субъектов Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2006-2010 гг. [2].

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» в случае восстановления платежеспособности в ходе финансового оздоровления или внешнего управления, а также в случае заключения мирового соглашения, арбитражный суд прекращает производство по делу о несостоятельности. Акт о завершении производства по делу выносится по итогам конкурсного производства и является основанием для внесения записи в Единый государственный реестр юридических лиц о ликвидации юридического лица. Используя направленность применяемых в рамках закона о банкротстве процедур, произведем обобщение статистических данных Высшего арбитражного суда РФ, приведенных в указанной справке, результат следующий:

902 – количество дел, производство по которым прекращено в период 2006-2010 гг. в связи с погашением задолженности в ходе финансового оздоровления, восстановлением платежеспособности по итогам внешнего управления, утверждением мирового соглашения;

224 750 – количество дел, производство по которым завершено в период 2006-2010 гг.

В процентном соотношении ситуация выглядит следующим образом: 99,6 % дел о несостоятельности

завершились ликвидацией должника, и лишь только 0,4 % дел прекращены в связи с возвращением предприятия к нормальным условиям функционирования.

Таким образом, статистические данные по делам о несостоятельности, рассмотренным в период с 2006 г. по 2010 г., свидетельствуют о:

- 1) фактической направленности действующего законодательства о банкротстве на исключение компании из экономической системы и ее ликвидацию;
- 2) малоприменимости на практике реабилитационных процедур, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Отчасти сложившаяся ситуация носит объективный характер и свидетельствует о потребностях общества и экономической системы – происходит избавление от неэффективных экономических субъектов, перешедших в рыночную экономику из командно-административной системы хозяйствования советского периода. Отчасти субъективный – пробелы в законодательстве, а также неспособность государства обеспечивать беспрекословное соблюдение закона всеми субъектами правоприменения, что в свою очередь дает возможность недобросовестным участникам хозяйственного оборота использовать Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в качестве механизма перераспределения материальных ресурсов.

Восстановление платежеспособности лишь в 0,4% случаев, говорит о том, что реабилитационные процедуры, прописанные в законе о банкротстве, не работают в реальной жизни. С одной стороны, целесообразно говорить о невостребованности этих процедур российским экономическим сообществом, ввиду его раннего этапа развития, становления. В сегодняшних условиях хозяйствования зачастую проще полностью разрушить и уничтожить бизнес, а потом начать все с нуля, чем модернизировать или восстановить полуразрушенное. Это целесообразнее с точки зрения затрат, причем не только материальных, но и организационных, временных. С другой стороны, необходимо отметить слабую интегрированность норм Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» в российскую правовую систему. И если за счет частоты применения отдельных процедур и конфликтов норм института несостоятельности, регулирующих эти процедуры, с другими нормами права такая интеграция постепенно происходит – вносятся поправки в соответствующие нормативные акты, то реабилитационные процедуры в силу их малоприменимости на практике остаются не вовлеченными в этот процесс.

Однако, случаи финансового оздоровления существуют на практике. Правда в условиях российской действительности происходит это вне рамок закона о банкротстве, т.к. всегда проще найти инвестора и убедить кредиторов в том, что возникшие финансовые трудности временные, когда в отношении предприятия не возбуждено производство по делу о несостоятельности. Именно формулировка зачастую имеет определяющее значение при разрешении вопроса о дальнейшей судьбе компании, а она остается прежней: «финансовое оздоровление – процедура, применяемая в деле о банкротстве...». На практике, как только в отношении предприятия вводится какая-либо процедур несостоятельности, независимо от ее направленности все кредиторы единомоментно начинают предъявлять свои требования. Степень их договороспособности с момента возбуждения дела судом существенно снижается. Закономерным итогом, который подтверждается статистикой Высшего арбитражного суда РФ, является признание компании банкротом и открытие конкурсного производства с последующей ликвидацией.

Министерство экономического развития РФ с 2008 года предпринимало неоднократные попытки изменить негативную тенденцию в практике применения реабилитационных процедур, внося соответствующие законопроекты на рассмотрение в Правительство РФ однако все предлагаемые ведомством к принятию изменения отправлялись на доработку. 25 февраля 2011 года Минэкономразвития РФ опубликовало на своем официальном сайте очередной проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и иные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования реабилитационных процедур» [3]. Данный законопроект стал результатом анализа замечаний к предыдущим проектам и правоприменительной практики. Результатом должно стать принятие соответствующего федерального закона.

Законопроект предусматривает ряд положений, направленных на развитие практики реабилитационных процедур:

- Возможность введения финансового оздоровления по инициативе должника без проведения процедуры наблюдения либо по итогам наблюдения на основании решения собрания кредиторов.
- Предоставление кредитору права на подачу заявления о банкротстве без предварительного подтверждения требования судебным актом.
- Увеличение срока финансового оздоровления.
- Предлагается лишить должника права осуществлять выбор кандидатуры арбитражного управляющего при подаче заявления о банкротстве.
- Предлагается отнести требования уполномоченных органов по социальным обязательным платежам – страховым взносам, уплачиваемым в государственные внебюджетные фонды, в приоритетную очередность, лишив уполномоченные органы права голоса на собраниях кредиторов по этим требованиям.
- В соответствии с законопроектом утверждение плана финансового оздоровления допускается без согласия кредиторов.
- Предполагается ввести в Закон о несостоятельности нормы позволяющие урегулировать задолженность в досудебном порядке.
- Законопроектом предполагается внести соответствующие изменения в Федеральный закон «Об исполнительном производстве» [4] направленные на обеспечение согласованности применения норм данного ФЗ и законодательства о несостоятельности (банкротстве) в части исполнения исполнительных документов по требованиям кредиторов, являющихся предметом соглашения о досудебном урегулировании задолженности.

На взгляд автора внесение соответствующих поправок в законодательство о несостоятельности не приве-

дет к сколько-нибудь заметному изменению негативной динамики применения реабилитационных процедур в делах о несостоятельности. Причина столь негативного прогноза уже обозначалась выше – как только арбитражным судом будет возбуждено дело о несостоятельности, независимо от направленности избранной к применению процедуры все кредиторы досрочно предъявят свои требования. До тех пор, пока применение реабилитационных процедур будет регулироваться законом о несостоятельности, в нашей стране эти процедуры будут малоприменимы. Кардинально изменить ситуацию можно только приняв соответствующие меры, правками Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» такого изменения не достичь. Одним из вариантов решения проблемы является выведение норм регулирующих реабилитационные процедуры за рамки закона о несостоятельности путем принятия соответствующего закона «О финансовом оздоровлении». Другим – выведение реабилитационных процедур вообще за рамки законодательного регулирования. Как уже отмечалось выше, на сегодняшний день в условиях российской действительности значительно проще преодолевать финансовые трудности вне рамок дела о несостоятельности. А если есть возможность восстанавливать платежеспособность не нарушая закон в рамках неформальных институтов, необходимость вводить формальные отпадает.

Подводя итог необходимо отметить, что институт несостоятельности в Российской Федерации молодая и очень динамично развивающаяся отрасль права. Порой изменения, вносимые в закон, не опираются на анализ правоприменительной практики, т.е. поправки вносятся до того, как удастся оценить эффект от применения норм в предыдущей редакции. Законодатель старается опередить развитие самого отношения, и в этом случае идет наугад, экспериментирует. Процедура финансового оздоровления в том виде, в котором она формализована в рамках Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» и с учетом правоприменительной практики – отрицательный результат такого эксперимента.

In the present article practice of application of procedure financial improvement within the limits of the Federal law «About an inconsistency (bankruptcy)» is analysed. On the basis of the statistical information of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation the estimation of effectiveness of norms of the legislation regulating process of financial improvement is given. It is revealed that actually the legislation on bankruptcy is directed on company liquidation, instead of on its improvement and on returning to usual activity. The reasons of this orientation are established. Result of comparison of norms of the law, called to regulate procedure of financial improvement at theoretical level, with results of application of this procedure in practice of a steel of the recommendation of the author which purpose change of a current situation and increase in cases of restoration of solvency.

The key word: Financial improvement, inconsistency, solvency, bankruptcy, liquidation.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 07.02.2011) «О несостоятельности (банкротстве)» (принят ГД ФС РФ 27.09.2002). «Собрание законодательства РФ», 28.10.2002, N 43, ст. 4190.
2. Сайт Высшего арбитражного суда Российской Федерации http://arbitr.ru/_upimg/5B42DF668B5CAF8BD0026BF9B27E5BD7_14.pdf.
3. Сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/corpmanagment/bankruptcy/doc20110225_01.
4. Федеральный закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 21.04.2011) «Об исполнительном производстве» (принят ГД ФС РФ 14.09.2007). «Собрание законодательства РФ», 08.10.2007, N 41, ст. 4849.

Об авторе

Замалаев П.С.- аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского. Арбитражный управляющий, zamalaev@gmail.com.

УДК – 657 (075)

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА

А.В. Зюзько

Несмотря на то, что российские принципы бухгалтерского учета (РПБУ) построены на основе международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), между ними существуют принципиальные различия. В данной статье приведен сравнительный анализ признания, оценки и учета расходов в российской учетно-аналитической системе и в международных стандартах учета.

Ключевые слова: *российские стандарты по бухгалтерскому учету, международные стандарты финансовой отчетности, принципы учета, расходы, оценка, классификация, финансовая отчетность*

В последние годы идет активная работа по адаптации и внедрению в российскую учетную практику международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Особенно остро этот вопрос звучал после того, как на совещании по вопросам создания в Москве международного финансового центра (МФЦ) Президент России Дмитрий Медведев заявил о необходимости в оптимальные сроки внедрить систему отчетности МСФО. Президент РФ выразил уверенность в том, что «международные стандарты финансовой отчетности как для эмитентов, так и для регулирующих и налоговых органов позволят России участвовать в формировании глобальной финансовой системы и приведет к большей открытости и предсказуемости экономики, а также позволит улучшить «наш далеко не блестящий инвестиционный климат» [1].

Медведев Д.А. поручил Правительству РФ и Центробанку до 1 октября обеспечить разработку и принятие плана дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности на основе МСФО, в котором должны быть предусмотрены сроки завершения работ «по приведению российских стандартов бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с МСФО», и до 30 декабря 2011 года обеспечить признание на территории РФ междуна-

родных стандартов финансовой отчетности.

Известно, что большинство крупнейших российских компаний уже составляют отчетность по требованиям, установленным международными стандартами учета и отчетности. В приведенной ниже таблице представлены данные об использовании российскими компаниями МСФО при составлении отчетности [2].

Таблица 1

Применение МСФО российскими компаниями

Год	% компаний, составляющих отчетность по МСФО, из 400 крупнейших компаний	% компаний, составляющих отчетность по МСФО, из 100 крупнейших компаний
2004	нет данных	23
2005	13,3	25
2006	16,5	29
2007	19,5	28
2008	24,5	36
2009	22,8	38
2010	29,5	51

Как видно из таблицы 1, 23 крупнейшие российские компании начали применять МСФО еще в 2004 году. Причем, популярность МСФО среди организаций в РФ возрастает. Этому способствует желание или необходимость привлечения внешнего финансирования в лице иностранных инвесторов, создание и повышение положительного имиджа компании. Кроме того, на интенсивность использования МСФО российскими предприятиями влияют и такие процессы, как глобализация мировой экономики, открытие российских рынков международному сообществу, рост российской экономики, повышение экономической и политической стабильности в РФ, либерализация валютной политики России.

Таким образом, переход на МСФО для многих активных современных компаний стал объективной потребностью [3]. Следовательно, изучать и владеть МСФО становится все более необходимо.

Однако, применение МСФО не освобождает российские компании от обязанности составлять отчетность по российским стандартам, которые представлены сводом Положений по бухгалтерскому учету (далее ПБУ).

Сегодня бухгалтерский учет оперирует целым рядом категорий, однозначных определений которым не дано. Яркими примерами таких категорий являются доходы, расходы и прибыль. Однако, именно на четком понимании этих категорий основывается методология создания информации о финансовом положении организации. А, как известно, информация о финансовом состоянии организации служит основой для принятия эффективных управленческих решений. Следовательно, с раскрытием этих понятий мы сможем объяснить содержание любого факта хозяйственной жизни, отражаемого в бухгалтерском учете.

Ниже приведем сравнительный анализ признания, оценки и учета расходов в российской учетно-аналитической системе и в международных стандартах учета.

Расходы в российской системе бухгалтерского учета регламентируются Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [4].

В системе международных стандартов финансовой отчетности специального стандарта, регламентирующего учет и порядок отражения в отчетности расходов, в настоящее время нет. Определение расходов, их классификация и оценка, а также условия их признания в финансовой отчетности содержатся в Принципах подготовки и представления отчетности [5]. Общие вопросы представления расходов также рассматриваются в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [6]. Вопросы учета отдельных видов расходов затрагиваются большинством стандартов, регламентирующих учет отдельных видов активов и обязательств, в частности МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» и др.

Рассмотрим основные положения, характеризующие требования к учету расходов в российской и международной практике.

Таблица 2

Сравнительная характеристика требований к учету расходов по РПБУ и МСФО

Критерий анализа	ПБУ 10/99	МСФО
1	2	3
Определение	Расходы – уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).	Расходы - это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала.
Классификация	Расходы организации подразделяются на: – расходы по обычным видам деятельности; – прочие расходы; Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.	МСФО исходят из существования общепринятой практики разграничения в отчетности: – статей расходов, которые возникают в процессе обычной деятельности организации, – статьями расходов, которые не связаны с обычной деятельностью. Определение расходов включает: – расходы, возникающие в процессе обычной деятельности компании,

	<p>Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами. В частности, прочими расходами являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; – расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; – расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; – расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств 	<p>– убытки.</p> <p>Расходы от обычной деятельности принимают форму оттока или истощения активов, в том числе денежных средств или их эквивалентов, запасов, основных средств.</p> <p>Убытками являются другие статьи, которые подходят под определение расходов и могут возникать или не возникать в процессе обычной деятельности компании. Убытки представляют собой уменьшение экономических выгод, и поэтому по своей природе не отличаются от других расходов.</p> <p>Убытки включают в себя, например, потери, возникшие в результате стихийных бедствий, таких как пожар и наводнение, а также от реализации основных средств.</p> <p>Определение расходов включает также нереализованные убытки, к которым относятся убытки, возникающие в результате увеличения курса обмена валюты в отношении</p>
	<p>(кроме иностранной валюты), товаров, продукции;</p> <ul style="list-style-type: none"> – проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); – расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; – штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; – убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; – суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; – курсовые разницы и др. 	<p>кредитов компаний в данной валюте. При признании убытков в отчете о прибылях и убытках они обычно показываются отдельно, потому что информация о них полезна для принятия экономических решений. Убытки часто отражаются в отчетах за вычетом соответствующего дохода.</p>
Группировка	<p>При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:</p> <ul style="list-style-type: none"> – материальные затраты; – затраты на оплату труда; – отчисления на социальные нужды; – амортизация; – прочие затраты. <p>Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.</p>	<p>Расходы, возникающие в процессе обычной деятельности компании, включают в себя такие расходы как:</p> <ul style="list-style-type: none"> – себестоимость продаж; – заработная плата; – амортизация.
Признание	<p>Расходы признаются в бухгалтерском учете при условии:</p> <ul style="list-style-type: none"> – расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота; – сумма расхода может быть определена; – имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. <p>Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели</p>	<p>Расход признается в отчете о прибылях и убытках немедленно, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – затраты не создают больше будущие экономические выгоды, или когда будущие экономические выгоды не соответствуют или перестают соответствовать требованиям признания в качестве актива в балансе; – возникло обязательство без признания актива, как в случае обязательства по гарантии на товар. <p>Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках на основе непосредственного сопоставления</p>
	<p>место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).</p> <p>Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках:</p> <ul style="list-style-type: none"> – с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов); – путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем; 	<p>между понесенными затратами и прибылями, конкретным статьям доходов.</p> <p>Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> – возникает вероятность уменьшения в будущем экономических выгод, связанных с уменьшением актива или увеличением обязательства, которые могут быть надежно измерены; – возникновение экономических выгод ожидается на протяжении нескольких учетных периодов и связь с доходом может быть прослежена только в целом или косвенно, расходы в отчете о прибылях и убытках признаются на основе метода рационального распределения.

	<ul style="list-style-type: none"> – по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним становится определенным неполучение экономических выгод (доходов) или поступления активов; – независимо от того, как они принимаются для целей расчета налогооблагаемой базы; – когда возникают обязательства, не обусловленные признанием соответствующих активов. 	Этот метод распределения предназначен для признания расходов на протяжении учетных периодов, в которых используются или истекают экономические выгоды, связанные с этими статьями.
Оценка	<p>Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.</p> <p>Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой).</p> <p>Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется исходя из цены и условий, установленных</p>	<p>В МСФО отсутствуют специальные, изложенные в отдельном взятом стандарте, правила в отношении оценки расходов организации.</p> <p>В то же время, отдельные стандарты, например, МСФО (IAS) 2 «Запасы», МСФО (IAS) 16 «Основные средства», МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», МСФО (IFRS) 2 «Выплаты, основанные на акциях», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты», МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» и др., содержат положения, определяющие оценку соответствующим</p>
	<p>ленных договором между организацией и поставщиком (подрядчиком) или иным контрагентом.</p> <p>Величина прочих расходов определяется в следующем порядке:</p> <ul style="list-style-type: none"> – величина расходов, связанных с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, товаров, продукции, а также с участием в уставных капиталах других организаций, с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, прав, возникающих из патентов на изобретения и других видов интеллектуальной собственности, процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств, а также расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, определяются в порядке, аналогичном для расходов по обычным видам деятельности; – штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещение причиненных организацией убытков – в суммах, присужденных судом или признанных организацией; – дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, – в сумме, в которой задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации. 	ющих расходов, признаваемых в Отчете о прибылях и убытках.
Раскрытие информации в финансовой отчетности	<p>В отчете о прибылях и убытках расходы организации отражаются с подразделением на:</p> <ul style="list-style-type: none"> – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, – коммерческие расходы, – управленческие расходы, – прочие расходы. <p>В случае выделения в отчете о прибылях и убытках видов доходов, каждый из которых в отдельности</p>	<p>Указания в отношении представления расходов содержатся в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». Стандарт определяет, что в Отчете о прибылях и убытках организация должна предоставить анализ признанных расходов. Анализ представляется в одной из двух форм, в зависимости от того, какое представление является более надежным и дает более относимую</p>
	<p>составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный год, в нем показывается соответствующая каждому виду часть расходов.</p> <p>Прочие расходы могут не показываться в отчете о прибылях и убытках развернуто по отношению к соответствующим доходам.</p> <p>В бухгалтерской отчетности также подлежит раскрытию как минимум следующая информация:</p> <ul style="list-style-type: none"> – расходы по обычным видам деятельности в разрезе элементов затрат; – изменение величины расходов, не имеющих отношения к исчислению себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг в отчетном году; 	<p>информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> – классификация, основанная на характере расходов (например, амортизация, материалы, вознаграждения работникам и пр.); – классификация, основанная на функциях расходов внутри организации (себестоимость продаж, коммерческие и административные расходы). <p>В случаях, когда представление результатов операций на нетто-основе отражает сущность соответствующей операции или события, результаты таких операций представляются путем взаимозачета всех возникающих вследствие одной и той же операции доходов и соответствующих расходов.</p>

	<p>– расходы, равные величине отчислений в связи с образованием в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов (предстоящих расходов, оценочных резервов и др.).</p> <p>Прочие расходы организации за отчетный год, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются в отчетном году на счет прибыли и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.</p>	<p>Прибыли и убытки, возникающие по группе аналогичных операций, представляются в отчетности на нетто-основе, если они не являются существенными.</p> <p>Детальные правила раскрытия информации в финансовой отчетности представлены в отдельных МСФО.</p>
--	--	--

Общий вывод, который можно сформулировать по результатам проведенного сравнения, – в целом порядок признания и учета расходов по российским и международным стандартам учета сопоставим, по ряду критериев анализа видно практически полное соответствие.

Однако расхождения, все же, есть. Основное отличие учета расходов заключается в том, что в ПБУ 10/99 «Расходы организации» включено дополнительное условие о признании в учете расходов при условии, если заключен договор, есть соответствующие требования нормативных актов или обычаи делового оборота. То есть в отличие от МСФО расход не может быть признан только на основании профессионального суждения бухгалтера об уменьшении экономических выгод и должен обязательно подтверждаться документально [7]. А это приводит к существенным расхождениям в Отчете о прибылях и убытках по МСФО и РСБУ. Кроме того, согласно МСФО расходы учитываются исходя из прямой взаимной увязки понесенных расходов и полученных доходов (принцип соответствия затрат и выручки). Поэтому организациям, которые хотят перейти на составление отчетности по требованиям, установленным МСФО, необходимо досконально изучить особенности учета расходов по международным стандартам.

Despite the fact that the Russian accounting principles (RPBU) built on the basis of international financial reporting standards (IFRS), there are fundamental differences between them. This article contains a comparative analysis of the recognition, evaluation and accounting of the expenses in the Russian accounting analysis system and the international accounting standards.

The key words: *Russian accounting standards, international accounting standards, accounting principles, expenses, assessment, classification, financial reporting*

Список литературы:

1. www.ifrs-audit.ru
2. Модеров С.В., Генералова Н.В. МСФО в России: применение, отношение к ним со стороны Я.В. Соколова и их влияние на отечественный учет // www.ifrs-audit.ru/?page_id=14
3. Модеров С. Проблемы применения МСФО российскими предприятиями. Перспективы МСФО до 2009 года // www.iprno.ru/article.php?idarticle=002733
4. Приказ Министерства финансов РФ от 6.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»
5. Принципы подготовки и составления финансовой отчетности (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) // www.bochkareva.ru/principi_podg_i_sost_KMSFO.htm
6. МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (IAS 1: Presentation of financial statements) // www.allmsfo.ru
7. Никонова А. Доходы и расходы в российском учете и МСФО // www.glavbukh.ru/art/14165

Об авторе

Зюзько А. В. – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и налогообложения СЭИ БГУ имени академика И.Г. Петровского, alyona_boezh@mail.ru

УДК – 657.26

НОВШЕСТВА В УЧЕТЕ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ

В.Н. Калиничева

На современном этапе рыночного хозяйствования в системе бухгалтерского учета постоянно используются новшества в учете расходов и доходов будущих периодов которые позволят сэкономить на налоге на имущество и сблизить бухгалтерский учет с налоговым.

Ключевые слова: *расходы, доходы, активы, запасы, баланс, периоды.*

Согласно приказа Минфина России от 24.12.2010 №186н об утверждении Изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету (далее - Изменения) в методологию бухгалтерского учета отдельных фактов хозяйственной деятельности внесена масса существенных поправок.

Так подпунктами 14 и 19 пункта 1 Изменений из Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности исключены упоминания о расходах и доходах будущих периодов, а п. 65, посвященный расходам будущих периодов, был перефразирован. Теперь он звучит следующим образом: затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском балансе в соответствии с условиями признания активов, установленными нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, и подлежат списанию в порядке, установленном для списания стоимости активов данного вида. Как видим, затраты, относящиеся к следующим периодам, теперь расцениваются как активы, которые подлежат учету в соответствии со специальными правилами. Действительно, расходы будущих периодов отражаются

не в отчете о прибылях и убытках, а в бухгалтерском балансе.

Теперь организация не вправе самостоятельно квалифицировать затраты, относящиеся к следующим периодам, в качестве расходов будущих периодов и устанавливать порядок их списания (следует руководствоваться лишь прямыми предписаниями нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету). В частности, в составе расходов будущих периодов отражаются расходы, связанные с выполнением договоров строительного подряда, понесенные в связи с предстоящими работами. По мере признания выручки по договору расходы списываются для определения финансового результата отчетного периода. Такое правило содержится в п. 16 ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда». Кроме того, в силу п. 39 ПБУ 14/2007 платежи за предоставленное право использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, производимые в виде фиксированных разовых платежей, отражаются в бухгалтерском учете пользователя (лицензиата) как расходы будущих периодов и подлежат списанию в течение срока действия договора.

Других правовых актов, которые бы предусматривали условия признания активов, представляющих собой затраты, относящиеся к следующим отчетным периодам, не существует. При этом ПБУ 17/02 не применяется к расходам на освоение природных ресурсов, пусковым расходам.

Впрочем, в широком смысле нормы п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности можно распространить на все виды активов организации, стоимость которых списывается на затраты не сразу (на основные средства, незавершенное производство и т.д.).

Вместе с тем остался неизменным комментарий к счету 97 "Расходы будущих периодов" в Инструкции по применению Плана счетов, на котором предлагается учитывать расходы, связанные с горно-подготовительными работами и подготовительными к производству работами в связи с их сезонным характером, а также с освоением новых производств, установок и агрегатов и пр. В п. 94 Методических указаний по учету МПЗ тоже сказано о зачислении стоимости материалов, опущенных на производство, но относящихся к будущим отчетным периодам (подготовительные работы в сезонных производствах, горно-подготовительные работы, освоение новых предприятий, производств, цехов и агрегатов (пусковые расходы), подготовка и освоение производства новых видов продукции и новых технологий, рекультивация земель), на счет учета расходов будущих периодов. Кроме того, по-прежнему действует п. 19 ПБУ 10/99 "Расходы организации": расходы признаются в отчете о прибылях и убытках путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем. О переходящих расходах, имеющих отношение к получению доходов в последующих отчетных периодах, сказано также в п. 9 ПБУ 10/99, касающемся порядка формирования себестоимости продаж для целей определения финансового результата по обычным видам деятельности. Следует ли руководствоваться этими положениями в связи с комментируемыми Изменениями?

В первую очередь следует определить, к какому периоду относятся конкретные затраты. Если они действительно относятся к последующим отчетным периодам (то есть обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов), организация не вправе списывать их (отражать в отчете о прибылях и убытках) как расходы текущего периода. А это означает необходимость их обособленного учета, для чего по-прежнему целесообразно использовать счет 97 (Инструкция по применению Плана счетов не содержит иных указаний по этому поводу). В соответствии с п. 19 ПБУ 10/99 данные расходы следует признавать в отчете о прибылях и убытках (то есть списывать на финансовый результат) путем обоснованного распределения между отчетными периодами. Так, например, нужно поступать с расходами, непосредственно связанными с бурением разведочных скважин в части проведения разведочного этапа, а также с расходами на приобретение права пользования недрами (см. Письмо Минфина России от 22.01.2003 №16-00-16/5). Внесение поправок в Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности не изменило сущности данных расходов.

Здесь возникает пробел: расходы есть, они относятся к последующим отчетным периодам, однако отсутствуют специальные правовые акты по бухгалтерскому учету, содержащие условия признания соответствующего актива и порядок его списания. Последнее обстоятельство идет вразрез с п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в актуальной редакции. Однако, руководствуясь п. 19 ПБУ 10/99, организация тем не менее, по нашему мнению, должна разработать обоснованный способ распределения данных расходов и включать их стоимость в актив баланса. Если показатель незначителен, его можно отнести к прочим активам. Если же сумма существенная, необходимо ввести новую строку в разд. I или II баланса исходя из срока, на который будут распределены расходы (более или менее 12 месяцев). Не исключено, что в будущем появятся специальные бухгалтерские стандарты, посвященные различным видам расходов, квалифицируемых в качестве активов (по подобию ПБУ 17/02).

Доходы будущих периодов

Если п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности был трансформирован, то п. 81, который содержал понятие и порядок учета доходов будущих периодов, был вовсе исключен из данного документа (см. пп. 19 п. 1 Изменений). Однако в Плане счетов счет 98 по-прежнему присутствует.

Кроме того, в ПБУ 13/2000 "Учет государственной помощи" предусмотрен порядок отражения средств целевого финансирования в качестве доходов будущих периодов. Так, при приобретении внеоборотных активов за счет бюджетных средств в момент их ввода в эксплуатацию средства целевого финансирования учитываются в составе доходов будущих периодов с последующим отнесением в течение срока полезного использования объектов внеоборотных активов в размере начисленной амортизации к финансовым результатам организации как прочие доходы. Если же бюджетная помощь выделена на финансирование текущих расходов, в качестве доходов будущих периодов целевое финансирование признается в момент принятия к учету МПЗ, начисления оплаты труда и осуществления иных расходов с последующим отнесением к доходам отчетного периода при отпуске МПЗ в производство продукции, на выполнение работ (оказание услуг), начисления оплаты труда и

осуществления других расходов аналогичного характера (п. 9 ПБУ 13/2000) (В МСБУ (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» субсидии включаются в состав доходов аналогичным образом (отражаются как доходы будущих периодов)). При этом в силу п. 20 ПБУ 13/2000 остаток по счету учета средств целевого финансирования (86) в части предоставленных организации бюджетных средств отражается в бухгалтерском балансе по статье «Доходы будущих периодов» либо обособленно в разделе «Краткосрочные обязательства».

Последнее упоминание о доходах будущих периодов содержится в абз. 4 п. 29 Методических указаний по учету ОС, который устанавливает порядок учета безвозмездно полученных ОС:

- принятие к учету таких активов отражается проводками Дебет 08 Кредит 98 и Дебет 01 Кредит 08;

- финансовые результаты в качестве прочих доходов формируются на величину первоначальной стоимости ОС, полученных безвозмездно, в течение срока полезного использования (именно так, как описано в Инструкции по применению Плана счетов в комментарии к субсчету 98-2 "Безвозмездные поступления").

Обращаем внимание, что пп. 2 п. 7 Изменений актуализирована редакция абз. 4 п. 29 Методических указаний по учету ОС (вместо внереализационных доходов указаны прочие доходы), а это свидетельствует о том, что у финансистов нет намерений скорректировать порядок учета безвозмездно полученных ОС.

Получается, что как минимум субсчет 98-2 остается востребованным в силу нормативных актов по бухгалтерскому учету. Что касается других поступлений, которые согласно Инструкции по применению Плана счетов учитываются на счете 98 (см. субсчета 98-1, 98-3, 98-4), полагаем, что в отсутствие соответствующей нормы в Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организация не вправе признавать доходы будущих периодов. Дело в том, что ни План счетов, ни Инструкция по его применению не устанавливают правил оценки, группировки, документирования, балансового обобщения, учетных процедур. Это сфера иных составляющих системы нормативного регулирования бухгалтерского учета (положений, методических указаний, рекомендаций). Так, например, поступления, которые Инструкция по применению Плана счетов предлагает отражать на субсчете 98-1, следует квалифицировать лишь в качестве средств в расчетах (предоплаты). Если же говорить о поступлениях по возмещению недостач (субсчета 98-3 и 98-4), они должны быть отражены в составе прочих доходов (как возмещение причиненных организации убытков) уже в отчетном периоде, в котором суд вынес решение об их взыскании или они признаны должником, не дожидаясь фактического поступления денежных средств от должника (абз. 3 п. 16 ПБУ 9/99 «Доходы организации»).

В свою очередь, субсчет 98-2 может быть использован только для отражения расходования государственной помощи и безвозмездного получения внеоборотных активов. Стоимость же безвозмездно полученных МПЗ не может формировать доходы будущих периодов, поскольку это не предусмотрено правилами бухгалтерского учета.

At the present stage of market innovations in calculation of expenses and incomes of future periods are constantly used in the system of accounting. They make it possible to save the tax on property and bring accounting and taxation closer to each other.

The key words: charges, profits, assets, supplies, balance, periods.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету. Бухгалтерская отчетность организации ПБУ 4/99 // Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 07.04.99 № 35 // Нормативные акты. 2011г. № 7. с. 100-108
2. Положение по бухгалтерскому учету. Доходы организации ПБУ 9/99 // Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 07.04.99 № 35 // Нормативные акты. 2011г. № 7. с. 100-108
3. Положение по бухгалтерскому учету. Расходы организации ПБУ 10/99 // Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 06.06.99 № 33н // Нормативные акты. 2011г. № 7. с. 105-114
4. Положение по бухгалтерскому учету. Учет основных средств ПБУ 6/01 // Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 30.03.01 № 26н // Официальные материалы. 2011г. № 12. с. 2-15.

Об авторе

Калиничева В.Н.- кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

УДК – 336.2

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ И РАЦИОНАЛЬНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Ю.С. Караваева

На сегодняшний день, одна из самых актуальных тем в сфере государственных финансов – реформирование бюджетного процесса, который предполагает эффективное и рациональное использование бюджетных средств не только при разработке стратегических государственных программ, но и в первую очередь при их реализации участниками бюджетного процесса.

Ключевые слова: Реформирование, рациональное использование, бюджетный процесс, эффективность.

Начиная с 2005 года, перед контрольными органами была поставлена задача, выявлять в ходе проверки не только нецелевое использование бюджетных средств, нарушение бюджетного, гражданского и трудового законодательства РФ, но и производить оценку эффективности использования бюджетных средств. Таким образом, на сегодняшний день, одна из самых актуальных тем в сфере государственных финансов – реформирование бюджетно-

го процесса, который предполагает эффективное и рациональное использование бюджетных средств не только при разработке стратегических государственных программ, но и в первую очередь при их реализации участниками бюджетного процесса. Теоретически любое общество стремится использовать свои ресурсы максимально эффективно и поэтому, необходимость оценки результативности и эффективности расходования бюджета продиктована требованиями общества.

Что же такое эффективность? Законодательно это понятие не утверждено, но в общем виде под эффективностью расходования бюджетных средств следует понимать достижение поставленных целей и задач в рамках реализации государственных программ путем соотношения полученного результата и произведенных затрат (критерии эффективности характеризуют объем произведенных расходов на предоставленные государством услуги).

Тем более эта проблема остро встала в условиях дефицита бюджета, который накладывает особые ограничения на всю финансовую политику, а также представляет опасность, в случае хронического дефицита бюджета, именно в том, что является отражением неэффективной структуры национального хозяйства и трудностей в его развитии и проведении макроэкономической политики. Причинами дефицита могут быть несоответствие доходов расходам, либо неверное исчисление доходов-расходов, сбой в налоговой системе, преувеличенная оценка предположений о доходах и заниженная оценка расходных назначений и др. Соотношение доходов и расходов Федерального бюджета представлена в таблице 1. В целях покрытия бюджетного дефицита используют такие инструменты, как сокращение расходов (но это может усилить кризис и парализовать современную экономику), увеличение налогов, использование новых источников доходов, внешние и внутренние займы (но это всегда приводит к росту государственного долга), сводные остатки от прежних бюджетов, отчуждение части государственного имущества, денежная эмиссия (однако этот инструмент всегда порождает инфляцию) и ряд других.

Анализируя показатели, представленные в таблице 1 мы отметим, что на протяжении последних пяти лет (с учетом планового периода) расходы превышают доходы, при этом величина ВВП, а значит и бюджетные доходы/расходы, неуклонно возрастают. Учитывая нашу позицию, с точки зрения количественной оценки бюджетная эффективность представляет собой превышение доходов над расходами бюджета ($B_E = R - Z$, где R - доходы бюджета, Z - расходы бюджета, $B_E > 0$ - профицит, $B_E < 0$ - дефицит).

Бюджетную эффективность можно оценивать по тому, как бюджет влияет на экономическую активность и к каким положительным последствиям приводит дефицит. Оценка влияния бюджета на экономику можно осуществить по показателю, который получил название индекс влияния бюджета. Суть его такова: доходы от налогов приводятся к уровню, соответствующему точке равновесия или полной занятости ресурсов в экономике, затем из текущих расходов вычитается эта величина доходов и определяется «приведенный» бюджетный дефицит. Индекс рассчитывается как доля «приведенного» дефицита к величине равновесного объема дохода, то есть $IB = G/Y^* - t$,

Таблица 1.

Соотношение доходов и расходов Федерального бюджета за 2006-2013 гг.(млрд.руб)

Показатель	2006	% к ВВП	2007	% к ВВП	2008	% к ВВП	2009	% к ВВП	2010	% к ВВП	прогноз 2011	% к ВВП	прогноз 2012	% к ВВП	прогноз 2013	% к ВВП
Объем ВВП			31220,0		34870,0		39480,0		44470,0							
Доходы	6278,9	23,3	7781,1	23,4	9275,9	22,5	7337,8	18,9	8303,8	17,4	8844,6	17,6	9503,5	17,0	10379,9	16,8
Расходы	4284,8	15,9	5986,6	18,0	7570,9	18,4	9660,1	24,9	10115,0	22,7	10658,6	21,2	11237,9	20,1	12175,6	19,7
Дефицит (-)/ профицит (+)	+1994,1		+1794,5		+1705,0		-2322,3		-1811,2		-1814,0		-1734,4		-1795,7	

Таблица 2.

Структура расходов Федерального бюджета за 2008-2010 гг.

	2008			2009			2010		
	млн.руб.	% к ВВП	% к общ. объему расх.	млн.руб.	% к ВВП	% к общ. объему расх.	млн.руб.	% к ВВП	% к общ. объему расх.
Всего	6500253,5	18,6	100,0	7177955,9	18,2	100,0	7598817,2	17,1	100,0
-общегосударственные вопросы	891389,7	2,6	13,7	970584,6	2,5	13,5	1029585,5	2,3	13,5
- национальная оборона	955952,2	2,7	14,7	1053892,7	2,7	14,7	1184446,8	2,7	15,6
- национальная безопасность и правоохранительная деятельность	768109,0	2,2	11,8	922631,7	2,3	12,9	999140,4	2,2	13,1
- национальная экономика	656872,0	1,9	10,1	730276,9	1,8	10,2	482060,1	1,1	6,3
- здравоохранение и спорт	211518,3	0,6	3,3	228602,5	0,6	3,2	268915,5	0,6	3,5
-ЖКХ	56497,3	0,2	0,9	79206,9	0,2	1,1	71016,4	0,2	0,9
- образование	307516,6	0,9	4,7	310501,0	0,8	4,3	339442,4	0,8	4,5
- культура, кинематография и СМИ	77973,0	0,2	1,2	66782,5	0,2	0,9	64174,0	0,1	0,8
- социальная политика	275086,8	0,8	4,2	339984,4	0,9	4,7	375027,1	0,8	4,9
- международные трансферты	2242500,1	6,4	34,5	2408792,1	6,1	33,6	2709808,8	6,1	35,7

где Y^* - равновесный объем дохода. При высоком реальном дефиците и сокращении правительственных расходов индекс влияния бюджета, как и само влияние, будут сокращаться.

Бюджетный дефицит бывает структурным и циклическим. Под структурным дефицитом (B^S) понимают разность между текущими государственными расходами и теми доходами государственного бюджета, которые поступили бы в него в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения (т.е. это «приведенный» дефицит): $B^S = G - tY^*$. Циклический дефицит (B^C) это разность между фактическим и структурным дефицитом: $B^C = B - B^S = G - tY^* - (G - tY^*) = t(Y^* - Y)$, где Y - национальный доход. Тогда циклический

дефицит определяется тем, насколько фактический выпуск в ту или иную сторону отстоит от равновесного (при неизменности налоговой системы и полной занятости). Таким образом, бюджетная эффективность это «сложная» эффективность, поскольку определяется взаимозависимостью элементов бюджетной системы, макроэкономических параметров, в том числе инфляции, состояния и динамики рынков и др.

Структурная постановка проблемы обеспечения бюджетной эффективности сводится к определению долей расходов по каждой статье бюджета, причем распределить бюджетные средства необходимо так, чтобы финансовая и нефинансовая отдача такого распределения была наибольшей и решались задачи социально-экономической политики. Общая величина расходов по бюджету каждого года зависит от того, какой доход будет создан в экономике и как при условии неменяющихся налогов он будет собран и в каком размере. Все это предопределяет возможности расходования средств бюджета по каждой строке, т.е. направлению, сектору экономической деятельности. Если при этом меняется еще и налоговая система и основные налоги, дающие сбор доходов в бюджет, то структура бюджета может претерпевать значительные изменения.

Структурный анализ бюджета предполагает определение типа структуры (сбалансированный, дефицитный, профицитный бюджет), описание структурной проблемы (представление текущей и желательной проблемы) и конкретизацию задач бюджета и бюджетной политики. Структура расходов бюджета РФ представлена в таблице 2. Исходя из приведенных данных, видно, что в структуре расходов сокращается их относительная величина по направлениям национальная экономика и жилищно-коммунальное хозяйство, однако возрастает сумма по направлениям образование, здравоохранение, культура и социальная политика, а также межбюджетные трансферты. Возвращаясь к оценке структурной эффективности бюджета, можно записать выражение, отражающее расчет потенциального дефицита/профицита по i -му направлению расходов бюджета, если по каждому направлению бюджетных расходов ввести желаемую и фактическую долю: $D_i = \beta_i tY - \alpha_i B$ [3], где D_i – потенциальный дефицит/профицит по i -му направлению расходов бюджета; α_i – фактическая доля расходов по i -му направлению бюджета; β_i – потребная (желательная) доля расходов по i -му направлению бюджета; tY – доходная часть бюджета, t – налоговая ставка, Y – национальный доход с учётом инфляции; B – текущие расходы бюджета. При $\beta_i = \alpha_i$ потенциальный дефицит/профицит по i -му направлению будет равен реальному.

Однако на сегодняшний день в России преобладает затратная модель управления бюджетными средствами. Она характеризуется отсутствием самостоятельности бюджетополучателей при расходовании ими бюджетных ассигнований и оценить эффективность расходования бюджетных ассигнований в таких условиях крайне сложно ввиду отсутствия установленных на законодательном уровне конечных результатов деятельности, которые должны быть достигнуты.

Принимая во внимание, что цели обозначенные Президентом в своем послании, о формировании бюджетной политики исходя из решения проблем макроэкономической сбалансированности, повышения эффективности и прозрачности управления общественными финансами [1], должны быть достигнуты путем:

- разработки стратегии расходования бюджетных средств исходя из долгосрочных тенденций;
- повышения результативности расходования бюджетных средств (расходы бюджетов всех уровней должны быть ориентированы на достижение конечного результата наиболее эффективным способом);
- повышения уровня среднесрочного планирования;
- увеличения степени самостоятельности и ответственности главных распорядителей (разработка и внедрение методов и процедур оценки качества финансового менеджмента на ведомственном уровне, развитие внутреннего аудита, укрепление финансовой дисциплины);
- обеспечение прозрачности и эффективности закупок для государственных и муниципальных нужд и др., то можно предположить, что в России формируется новая модель управления бюджетными ресурсами, которая по своим характеристикам близка к результативной.

Применение результативной модели управления бюджетными средствами предполагает контроль и управление результатами при установлении лишь верхних границ затрат. Получателям бюджетных средств устанавливаются количественные и качественные задания, для выполнения которых им выделяются лимиты бюджетных ассигнований. В рамках этих лимитов они могут оптимизировать свою деятельность, направив экономленные средства на собственные нужды. По окончании финансового года учреждение представляет главному распорядителю отчет, в котором с разбивкой по кодам бюджетной классификации отражаются направления расходования средств и качество оказанных услуг. Контрольные органы при проверке исследуют соответствие плановых показателей фактическим, выявляют отклонения и причины, приведшие к ним. Таким образом, результативная модель управления бюджетными средствами обеспечивает самостоятельность бюджетополучателей при принятии ими решений и позволяет в полной мере оценить результаты проделанной ими работы, поскольку здесь используются плановые и фактические показатели.

Например, критериями оценки деятельности учреждения могут стать правовые, экспертные, социальные, фактические (достоверные). Базой для формирования оценки правовых критериев могут послужить данные проверок налоговых, прокуратуры, прочих контролирующих органов. Основным признаком эффективности послужит отсутствие нарушений в процессе деятельности учреждения. Экспертные оценки могут быть сформированы исходя из анализа обращений граждан, опросов общественного мнения и т.д. Признаком эффективности будет являться отсутствие жалоб и положительные отзывы граждан о деятельности бюджетного учреждения. Правовые, экспертные и социальные критерии формируются аналитически на основе интеграции в единое целое объективных и субъективных оценок. Достоверный (фактический) критерий представляет наибольший интерес, так как он наиболее объективен и является ключевой составляющей системы формирования и исполнения бюджета, ориентированной на результат.

Но для обоснованной оценки эффективности деятельности бюджетного учреждения по данному критерию необходимы нормативы по каждому из видов услуг или база для сравнения. Критерий оценки может быть определен путем произведения показателя, характеризующего объем услуг на показатель, характеризующий качество услуг и последующего деления полученного результата на затраты по выполнению данных услуг в год:

$$Пфакт1 = K_o \cdot K_k / 3.$$

Затраты на выполнение услуг можно разделить на условно-минимальные (необходимые для базового обеспечения жизнедеятельности учреждения ($Z_{мин}$) и условно-дополнительные (направленные на повышение эффективности деятельности – приобретение дорогостоящего оборудования, способствующего увеличению объема и улучшению качества производства, на привлечение к работе высококвалифицированных специалистов и др.) - $D3$: $3 = Z_{мин} + D3$.

Качество услуги (K_y) можно оценить посредством сопоставления цели ($Ц$) с полученным результатом (P): $K_y = P / Ц + R(A - 3)$, где A - затраты на оказание услуги коммерческими организациями; R - показатель альтернативности, характеризующий важность стоимостного фактора и доступность альтернативных методов предоставления услуг; $P / Ц$ - результат, выраженный в количественном выражении, разделенный на поставленную цель, также выраженную в количественном выражении. Этот показатель равен единице, если организация достигает поставленные перед ней цели. Показатель альтернативности определяется экспертным путем. Он равен нулю, если данный вид услуг не может быть оказан ни одной коммерческой организацией. В случае если затраты ниже, чем стоимость предоставления услуги альтернативным способом K_y будет больше единицы, если затраты бюджетного учреждения высоки, то K_y будет меньше единицы. Эффективной следует считать деятельность учреждения, если K_y больше или равен единице.

Коэффициент объема предоставления услуг рассчитывается: $K_o = DK_o / 3$, где DK_o - изменение объема предоставленных услуг по сравнению с предыдущим периодом. Если дополнительные затраты не увеличивают коэффициент объема предоставленных услуг, а уменьшают его, следует говорить о неэффективности труда специалистов учреждения: $Пфакт2 = Отр. / Онорм.$, где $Отр.$, $Онорм.$ - объем труда, выполняемый подразделением, фактический и по норме труда в часах соответственно. Нормативы для работников бухгалтерских служб, финансовых учреждений, информационной сферы и др. установлены законодательно. В случае отсутствия необходимой нормы можно прибегнуть к анализу данных за предыдущий период по сравнению с результатами других учреждений, предоставляющих аналогичные услуги.

Пример расчета. Бюджетное учреждение в конце года определило эффективность своей деятельности исходя из следующих данных:

- согласно статистическим данным стоимость единицы подобных услуг, оказываемых коммерческими организациями, составляет 140 руб.;
- условно-минимальные затраты на единицу услуг, необходимые для обеспечения функционирования учреждения, равны 60 руб.;
- дополнительные затраты на единицу услуг, направленные на повышение эффективности деятельности – 45 руб.;
- показатель альтернативности, рассчитанный как частное от деления стоимости единицы услуг бюджетного учреждения к стоимости единицы подобной услуги, оказываемой коммерческой организацией – 0,75;
- изменение объема предоставленных услуг по сравнению с прошлым годом – 680 ед.;
- коэффициент соотношения достигнутых результатов к поставленным целям – 0,85.

Затраты на единицу услуг = $60 + 45 = 105$.

Показатель качества услуг = $0,85 + 0,75(140 - 105) = 27,1$.

Показатель, характеризующий объем предоставленных услуг в течение года = $680 / 105 = 6,48$.

Коэффициент эффективности = $6,48 \cdot 27,1 / 105 = 1,67$.

Поскольку полученный показатель 1,67 больше единицы, можно сделать вывод о том, что в течение прошедшего года деятельность бюджетного учреждения была эффективна.

Кроме того, можно определять общественную эффективность на уровне народного хозяйства, отрасли, предприятия, связанные с осуществлением инвестиционных проектов за счет бюджетных средств. Показатели общественной эффективности включают в себя:

- конечные производственные результаты, т.е. выручку от реализации на внутреннем и внешнем рынках производственной продукции, кроме продукции, потребляемой российскими предприятиями-участниками. Сюда же относится и выручка от продажи имущества и интеллектуальной собственности (лицензии на право использования приобретения, ноу-хау и т.п.), создаваемые участниками в ходе осуществления проекта;
- социальные и экологические результаты, рассчитанные, исходя из совместного воздействия всех участников проекта на здоровье населения, социальную и экологическую обстановку;
- прямые финансовые результаты;
- кредиты и займы иностранных государств, банков и фирм, поступления от импортных пошлин и т.п.

Учитываются также косвенные финансовые результаты, обусловленные осуществлением проекта и связанными с ним изменениями доходов сторонних организаций и граждан, рыночной стоимостью земельных участков, зданий и иного имущества и др.

Социальные, экологические, политические и иные результаты и затраты, не всегда поддающиеся стоимостной оценке, рассматривают как дополнительные показатели соответствующего уровня эффективности и учитывают в процессе принятия решения о реализации проекта и (или) о его государственной поддержке.

Социальные результаты отражают вклад проекта в улучшение социальной среды и в конечном счете – повышение качества жизни людей, характеризуемое оценками:

- уровня жизни – доходы населения (средняя заработная плата и другие выплаты); обеспеченность населения товарами и услугами потребительского назначения; цены и тарифы на товары и услуги; потребление

населением продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг; обеспечение жильем, объектами хозяйственно-бытового назначения и коммунальными услугами;

- образа жизни – это занятость населения (количество новых рабочих мест); это подготовка кадров (численность работников, которые пройдут переподготовку, повысят квалификацию, получат новую профессию); это обеспечение населения объектами образования, культуры и искусства, здравоохранения, спорта, транспортного обслуживания, включая социальную безопасность (снижение правонарушений и преступности);

- здоровья и продолжительности жизни – улучшение условий труда (сокращение числа рабочих мест с тяжелыми, вредными и опасными условиями труда, профессиональных заболеваний и производственного травматизма); развитие сферы здравоохранения, обеспеченность объектами здравоохранения, уровень обслуживания.

Отдельные компоненты социальной эффективности могут иметь стоимостную оценку и отражаться в расчетах экономической эффективности проекта. Это:

- изменение рабочих мест в регионе;
- улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников;
- изменение структуры производственного персонала;
- изменение надежности снабжения населения регионов или населенных пунктов отдельными товарами;
- изменения уровня здоровья работников и населения;
- экономия свободного времени населения.

Экологические результаты могут состоять из оценок:

- выбросов и отходов в окружающую среду в сравнении с предельно допустимыми нормами с помощью определенных показателей, характеризующих влияние объекта на экологическое состояние территории, уровень которой не должен снижаться после осуществления проекта, должен учитываться, кроме всего прочего, экологический риск: вероятность и тяжесть возможных катастроф;

- безотходности производства за счет замкнутого технологического цикла переработки ресурсов или благодаря переработке образующихся отходов;

- приближения к биосферосовместимому типу технологии – оценки степени перехода природоперерабатывающего типа производства на процессы, близкие к естественным, с замкнутым веществом-энергетическим циклом, или на процессы, ведущие к сокращению объема переработки природных ресурсов.

For present-day day, one of the most actual that in sphere state finance - реформирование budgetary process, which expects efficient and rational use the budgetary funds at development of the strategic state programs not only, but also under their realization budgetary process participant in the first place.

The key word: Reformirovanie, rational use, budgetary process, efficiency.

Список литературы

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию РФ от 30.05.2006 «О бюджетной политике в 2007 году»;
2. Проект бюджетной стратегии РФ на период до 2023 года от 25.08.2008 г.;
3. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 2010 г.

Об авторе

Караваева Ю. С. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, KaravaevaJS@yandex.ru.

УДК 657(075)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ АРХИТЕКТУРЫ ВАРИАТИВНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

Ю.Н. Катков

В данной статье представлена авторская модель вариативного управленческого учета, который способен перестраивать свою методологическую основу, в зависимости от влияния на него внутренних и внешних экономических факторов. Описана архитектура вариативного управленческого учета по составным элементам модели, раскрыт механизм их взаимодействия на базе организаций агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: моделирование бизнес-процессов, управленческий учет, агропромышленный комплекс, OLAP-технологии, многомерная управленческая отчетность, сбалансированная система показателей.

Аграрное производство России не в полной мере вписывается в современную рыночную экономику. Одним из самых главных и эффективных средств поддержания и развития организаций АПК является система управленческого учета.

Управленческий учет как явление все больше и больше получает свое развитие в нашей стране. В связи с тем, что АПК является очень сложной структурой с разными областями деятельности, то и система управленческого учета для нее должна быть многосторонне направленной, информационной емкой и с ситуативным характером.

Поэтому в рамках данной статьи, мы рассмотрим и опишем, авторскую методологическую модель вариативного управленческого учета в информационной среде АПК.

В практике управленческого учета часто приходится решать задачи, связанные с изменением условий функционирования объекта. Часто изменения учетно-аналитической системы в ходе различных экспериментов достигаются методами проб и ошибок, которые как правило оборачиваются немалыми просчетами для организации. В результате все сложнее становится без специальных методов, опираясь лишь на простые расчеты и тем более на интуицию, прогнозировать поведение объекта управления при переходе на рыночные механизмы хо-

зяйствования, разрабатывать альтернативные решения.

Разрешение возникающих в связи с этим проблем, в значительной мере облегчается благодаря разработанной нами новой авторской концепции вариативного управленческого учета (рис. 1).

Строение каждого куба модели

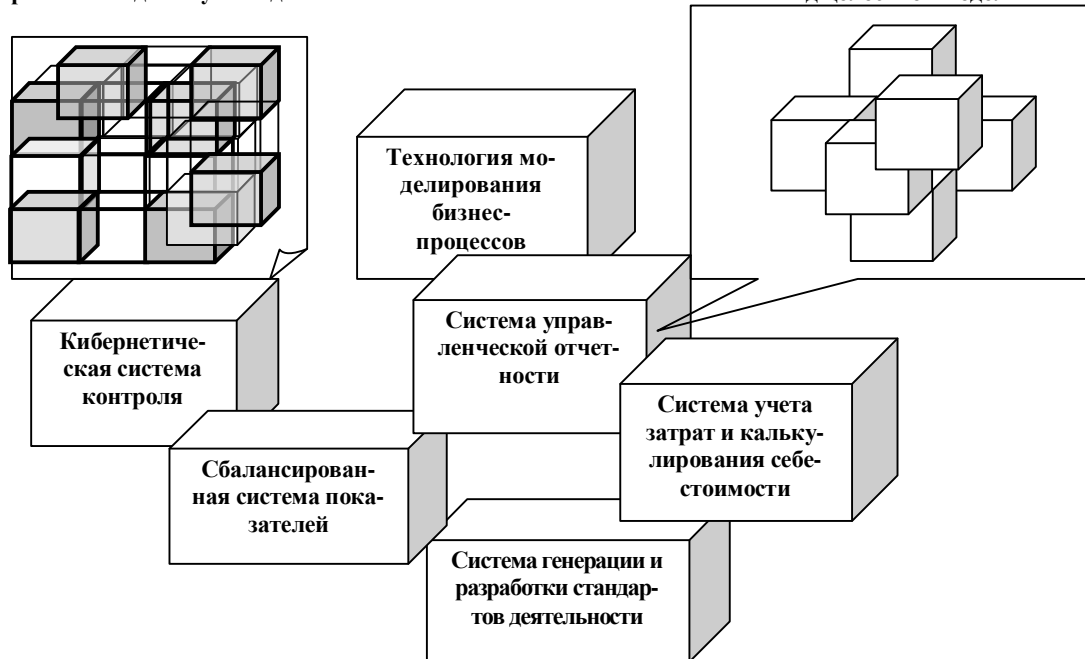


Рис. 1. Методологическая модель архитектуры вариативного управленческого учета

При такой организации управленческого учета, процессы, поддающиеся количественному измерению, можно описать в виде экономических моделей, введя условные обозначения для составляющих их факторов и результатов. Рассчитав такие модели, легко использовать их для научно обоснованного управления объектом анализа, прогнозирования, распределения ресурсов и маневра ими, для контроля за эффективностью работы и реализации иных функций управления.

Внутри такой «шести кубиковой» модели содержится, седьмой кубик – информационная автоматизированная оболочка, позволяющая бесперебойно взаимодействовать между шестью элементами. Каждый кубик многоэлементен и состоит из себе подобных по структуре кубиков, которые взаимодействуют между собой своими гранями. Это взаимодействие может меняться при возникновении различных экономических ситуаций или направленности решаемых управленческих задач. Кубики могут взаимодействовать в различных сочетаниях по принципу «кубика Рубика». Так возникает возможность в быстром перестроении стратегии предприятия в зависимости от ситуативности окружающей внутренней и внешней экономической среды.

С помощью такой архитектуры можно представить и организационную структуру предприятия. В середине будет главный элемент, директивный центр и высшее руководство, а остальные элементы – структурные подразделения. Главное преимущество состоит в отсутствии громоздкой иерархии, увеличении скорости взаимодействия структурных подразделений и вращения скорости информации. Такая структура может подходить и крупным холдинговым компаниям. В этом случае, каждый из шести кубиков будет включать в себе совокупность состоящую из структурным подразделениям очень близко связанную хозяйственными отношениями или собранную по отраслевому принципу.

Каждая грань куба ситуативна. Такой механизм «кубика Рубика» позволяет изобразить модель работы вариативного управленческого учета. Каждый составной куб, отдельный элемент. Вариация элементов и размера куба (количество входящих в него составных кубов) зависит от необходимости организации и сложности производственно-хозяйственных отношений. Однако при этом, можно организовать каждую из шести граней, ответственной за решение конкретной ситуации или настроенную на работу единого механизма функционирования. Каждая грань соприкасается с определенной ситуацией или экономическими условиями или даже стратегическими планами развития предприятия. Каждый составной куб, можно назвать функционально-обособленным, но в месте они могут создавать много вариантное количество разных функциональных систем. Так достигается вариативность в управленческом учете. А многовариантное количество функциональных систем представляет собой концепцию вариативной системы бухгалтерского управленческого учета.

Также такой совокупный куб, можно назвать модульным кубом, ведь составные кубы тоже имеют свою структуру и являются отдельной модульной микросистемой.

Модель архитектуры вариативного управленческого учета включает следующие элементы: кибернетическая система контроля, сбалансированная система показателей, технология моделирования бизнес-процессов, система генерации и разработки стандартов деятельности, система учета затрат и калькулирования себестоимости, система управленческой отчетности, автоматизированная информационная оболочка.

1. Кибернетическая система контроля

Контроль, как функция управления, позволяет своевременно выявить и устранить те условия и факто-

ры, которые не способствуют эффективному ведению бизнеса и достижению поставленной цели [2]. В экономической литературе по управленческим видам контроля традиционно управление по результатам рассматривается как аналог простой кибернетической системы [5]. Основным методом кибернетики – метод моделирования систем и процессов управления. Кибернетика из неструктурированных проблем делает структурированные проблемы, она служит созданию эффективных моделей, знаний, их выявлению, построению теорий.

Таким образом, кибернетическая система контроля позволяет в автономном режиме осуществлять корректирующие действия, способствуя непрерывному процессу производства без отклонений от заданных параметров. Организация такой системы контроля, делает более эффективной всю систему управленческого учета.

2. Сбалансированная система показателей

Развитие теории управления привело к появлению методологии Balanced Scorecard (BSC), которую ее создатели определяют как «инструмент, позволяющий трансформировать миссию и стратегию организации в исчерпывающий набор показателей деятельности, которые служат основой для системы стратегического управления и контроля».

В практике финансово-управленческого учета существует ряд альтернативных моделей, которые используются преимущественно во франкоязычных странах. Во Франции и ряде других стран используется система под названием Tableau de bord [3]. Данный подход не просто является альтернативным Сбалансированной системе показателей, он был разработан и использовался на практике задолго до изобретения Balanced Scorecard.

Tableau de bord позволяет наилучшим образом информировать менеджеров о состоянии внутренних процессов и внешней среды в ситуации, когда миссия и стратегия организации существуют в неявном виде или отсутствуют объективные предпосылки для создания инфраструктуры продвинутого стратегического управления.

Таким образом, по нашему мнению, система Tableau de bord подходит как базовая составляющая для эффективной организации системы управленческого учета. В ней нет жесткой структуры модели, и она наиболее полно учитывает внутренние процессы, поэтому, несмотря на изначальное отсутствие связи с системой учета, ее можно выстроить исходя из потребностей и особенностей организации.

3. Технология моделирования бизнес-процессов

Business Process Management (BPM) – одна из современных управленческих методик, основанная на совокупности идеологии и программного обеспечения управления бизнес-процессами.

Сама по себе автоматизация бизнес-процессов не рассматривается как приоритетная цель внедрения системы, и расчет здесь делается на то, что после внедрения BPM-системы в компании появляется инструмент для управления бизнес-процессами. Основным преимуществом от внедрения систем управления бизнес-процессами является тот факт, что компания начинает работать четко по заданному алгоритму, повышается исполнительская дисциплина, а все это превращает организацию в отлаженный механизм.

Для функции аналитики и бюджетирования в BPM-системах оптимизирован механизм моделирования. Сотрудники данного направления, моделируя новые процессы (изменяя схемы), сразу видят их новую доходность, затратность и пропускную способность. Таким образом, появился незаменимый инструмент моделирования который является таким же незаменимым и для работы системы вариативного управленческого учета.

4. Система генерации и разработки стандартов деятельности

Стандартизация является одним из важнейших элементов современного механизма процесса управления. Что касается непосредственно системы управленческого учета, то стандарты и нормативы в нем использовались всегда при определении себестоимости в системе стандарт-костинг и в методе нормативного калькулирования себестоимости. Однако в нашей авторской модели архитектуры вариативного управленческого учета процессы стандартизации и генерации нормативов рассматриваются более широко и охватывают не только системы затрат и производства. Они так же направлены на стандартизацию всех управленческих и методологических аспектов деятельности системы управленческого учета. Такой подход, направленный на стандартизацию всей управленческой деятельности успешно применяется в японских корпорациях. При этом по мере совершенствования методологии управления и совершенствовании производства постоянно пересматриваются и нормативы и стандарты. С помощью такой организации разработки стандартов и нормативов в системе управленческого учета можно достичь очень быстрого и точного получения искомым показателей и сделать управленческий учет вариативным, быстро перестраивающим свои нормативы деятельности исходя из условий внешней и внутренней среды предприятий.

5. Система учета затрат и калькулирования себестоимости

В настоящее время существует достаточно много различных систем, методов и инструментов учета и оптимизации и управления затратами. Все они имеют различную направленность и функциональность. Однако если рассматривать японскую практику по организации учетно-аналитических систем, то можно увидеть две концептуальные системы учета затрат, таргет-костинг и кайзен-костинг, которые организуются одновременно и дополняют друг друга. При этом, в этих системах осуществляется и учет и оптимизация и управление затратами с постоянным процессом совершенствования всех производственных и управленческих процессов.

В связи с этим, особую актуальность приобретают концепция таргет-костинг и кайзен-костинг, внедрение которых целесообразно на предприятиях АПК, как инновационного метода поддерживающего стратегию снижения затрат.

Концепция таргет-костинг – это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями.

Контроль и постоянная борьба за снижение затрат в процессе производства настолько важны, что в японском операционном менеджменте существует специальная система для решения этих задач – кайзен-костинг. Этот метод используется в японской модели управленческого учета параллельно с таргет-костинг. Обе

системы имеют одинаковую задачу – достижение целевой себестоимости, только реализуется она в первом случае на этапе проектирования нового сельскохозяйственного продукта, во втором – на этапе производства. Можно сказать, что кайзен-костинг является прямым продолжением и неотъемлемой частью таргет-костинг [4].

Таким образом, преимущество систем таргет- и кайзен-костинг – снижение затрат и обеспечение прибыльности производства с одновременным, непрерывным процессом оптимизации всей хозяйственной деятельности.

6. Система управленческой отчетности

Управленческая отчетность АПК в целом, призвана обеспечивать менеджеров разных уровней управления необходимой для принятия бизнес-решений информацией, которая должна быть представлена в удобном для анализа виде, сопоставимой по всем подразделениям комплекса, своевременной и не требовать дополнительных затрат на ее обработку.

Для обеспечения оперативного уровня управления АПК используются детализированные отчеты по бизнес-процессам. Агрегированные отчеты по бизнес-процессам и функциональным направлениям применяются для принятия управленческих решений на тактическом и стратегическом уровнях управления [1].

Такие отчеты целесообразно формировать с помощью информационно-аналитических систем, построенных на базе OLAP-технологий.

Система OLAP – аналитического (исследовательского) типа. Если более детально рассматривать это понятие, то OLAP (англ. online analytical processing, аналитическая обработка в реальном времени) – это технология обработки информации, включающая составление и динамическую публикацию отчетов и документов. OLAP-системы интегрируют уже существующие системы учета, предоставляя пользователю инструменты для анализа больших объемов данных в реальном времени, динамического конструирования отчетов, мониторинга и прогнозирования ключевых бизнес-показателей. Причиной использования OLAP для обработки запросов является оперативность и скорость обработки информации.

Таким образом, используя OLAP-технологии, предприятия АПК получают комплексный инструмент широкого спектра действия для эффективной организации управленческого учета. Управленческая отчетность предоставляется руководству предприятия в оперативном режиме и в удобной трехмерной или двухмерной форме представления без лишних цифровых данных. Кроме того, OLAP-система способно поддерживать современные инструменты управленческого учета, что особенно важно для предприятий, стремящихся к оптимизации, расширению и развитию своей деятельности.

7. Автоматизированная информационная оболочка

Профессиональная система управления АПК подразумевает комплексные решения по автоматизации управления комплексом и его управленческого учета. Для того чтобы информационная система носила аналитический характер, ее необходимо организовывать с помощью информационных технологий организационного развития и стратегического управления предприятием. Система управленческого учета имеет множество информационных связей и составных элементов, поэтому обычные прикладные решения не смогут обеспечить их эффективное взаимодействие.

Соединение ERP-системы с технологиями OLAP, системой сбалансированных показателей и системой функционально-стоимостного управления привело к появлению и развитию систем BPM (Business Performance Management) – управление эффективностью бизнеса, которые позволяют связывать операционные результаты деятельности предприятия с эффективностью реализации миссии компании. BPM-системы предназначены для автоматизации стратегического планирования развития бизнеса и, одновременно, для поддержки тактического (или оперативного) управления бизнес-процессами на разных уровнях. С помощью решения «BPM+ERP» создается целостная инфраструктура для поддержки согласованного стратегического и тактического управления предприятием на основе единой модели данных. Поэтому ядром концепции вариативного управленческого учета является информационно-аналитическая система основанная на взаимодействии систем «BPM+ERP».

Таким образом, описанные нами семь составляющих элементов системы, работают как единый механизм, образуя концептуальную модель вариативного управленческого учета. Такая система управленческого учета, способна перестраивать свою методологическую основу, в зависимости от влияния на нее внутренних и внешних экономических факторов, обеспечивая стабильность, как самой системы, так и всей организации в целом. Это особенно важно для агропромышленных комплексов, где обрабатываются огромные массивы информации, а хозяйственная деятельность носит многогранный характер.

In given article is presented author's model of the variant management account, which capable to reconstruct its methodological base, depending on influences upon it internal and external economic factor. The Described architecture of the variant management account on component element of the models, reveal, open mechanism of their interaction on the base organization agrarian and industrial complex.

The key words: modeling business-processes, management account, agrarian and industrial complex, OLAP-technologies, multivariate management reporting, balanced system of the factors.

Список литературы

1. Абрамова И., Ларионова В. Особенности построения системы управленческого учета в группах компаний // «Финансовая газета», № 11-12, март 2006
2. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 616 с.
3. Редченко К.И. Показательное несогласие: Balanced Scorecard и Tableau de bord. // Электронная библиотека www.iteam.ru.
4. Редченко К.И. Маленькими шагами к большому успеху: Кайзен-костинг // www.management.com.ua
5. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. для студентов вызов / К. Друри. М.:

ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 735 с.

Об авторе

Катков Ю.Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 657(075)+ 338.24

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В УСТОЙЧИВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Е.А. Каткова, Ю.Н. Катков

В современных условиях хозяйствования, при высокой рыночной конкуренции, предприятиям необходимо осуществлять оптимизацию организационных структур, тщательно подбирая их элементы для возможной активации синергетического эффекта от их взаимодействия. В данной статье, раскрыта авторская структурная схема управленческого учета, способствующая возникновению эффективной синергии.

Ключевые слова: синергия, управленческий учет, организационная структура, синергетический эффект, неформальная связь, экономическая эффективность.

Любую организацию можно охарактеризовать ее основополагающими составными элементами. Значения этих структурных элементов определяют возможности организации. Потенциал организации зависит от технологической оснащенности, профессионализма руководителей, от работников и их расстановки. Разнообразные сочетания элементов могут создать большой набор возможного потенциала организации – от очень низкого, до очень высокого. При этом потенциал организации, т.е. возможность расширения объема услуг, повышения производительности труда может меняться двумя способами:

- 1) пропорционально привлечению дополнительных ресурсов;
- 2) скачкообразно (существенно больше привлечения дополнительных ресурсов).

В первом варианте соединение хорошо совместимых двух ресурсов создает такой совокупный потенциал организации, который значительно превосходит потенциал, полученный при союзе трех ресурсов.

В теории управления процесс существенного усиления или ослабления потенциала какой-то материальной системы носит название синергии. Таким образом, синергия может вызывать как резко положительные, так и резко отрицательные последствия. Закон синергии формулируется так: для любой организации существует такой набор элементов, при котором ее потенциал всегда будет либо существенно больше простой суммы потенциалов входящих в нее элементов (людей, компьютеров и т.д.), либо существенно меньше [3].

Синергия (от греч. *sinergia* – «сотрудничество, содружество») – совместная созидательная деятельность людей, в результате которой в процессе их взаимодействия создается качественно новое групповое отношение, а также качественно новый, совместный вид энергии. Причем величина ее превышает сумму слагаемых энергий [1].

Можно выделить следующие условия появления синергии:

- 1) создание эмоциональной вовлеченности людей;
- 2) оптимальная структуризация группы;
- 3) ролевое распределение членов группы.

Цель появления синергии в системе:

- 1) активизация группового мышления;
- 2) достижение синергетического эффекта в группе посредством взаимоусиления членов коллектива.

Управленческий учет в организации, так же представлен достаточно сложной многоэлементной структурой. Процессы его внедрения и реализация многовариантны. Поэтому возникает необходимость в создании такой организационной структуры управленческого учета, в которой ее элементы, будут генерировать максимальный эффект от своего взаимодействия и функционирования, делая ее устойчивой к внешним и внутренним факторам воздействия. В связи с этим, рассмотрим возможность построения системы управленческого учета, в которой будет возникать эффективная синергия.

Основная задача аппарата управления предприятием, заключается в нахождении такого набора структурных элементов, при котором синергия носила бы максимально созидательный характер. Заблаговременно спроектировать условия достижения синергии довольно сложно, так же сложно оценить возможное увеличение общих возможностей организации.

В настоящее время измерение синергетического эффекта не производится, тем не менее, происходит накопление статистических данных о действии синергии, вырабатываются простейшие модели условий ее достижения. Следовательно, для того чтобы реализовать закон синергии, руководство предприятия должно сформировать в своей организации систему.

Активность отдельных элементов при совместной деятельности дает большую результативность, т.е. качественное измерение полученного результата будет превосходить количественное измерение при сложении всех отдельных составляющих [2].

Результат усилий по формированию синергетических эффектов обычно описывают тремя переменными: ростом прибыли, сокращением оперативных издержек и потребности в инвестициях (за счет внутреннего эффекта). Синергетический эффект возникает за счет масштабности деловых операций.

Эффективность работы группы тесно связана с эффективностью управления. Менеджеры, успешно ведущие дело, знают, что человеческие ресурсы являются важным фактором при принятии стратегических управленческих решений, которые определяют будущее фирмы. Именно люди делают работу, подают идеи, позволяют ор-

организации жить и развиваться при условиях эффективного управления.

Задача менеджера состоит в том, чтобы объединить усилия отдельных элементов в единый механизм и системно организовать взаимосвязанное действие таким образом, чтобы полученный конечный результат превышал эффект одиночных действий, т.е. $2 + 2 = 5$. Схематически, в авторском исполнении, нами представлен принцип работы механизма возникновения синергетического эффекта в организационной системе управленческого учета (рис. 1). Первый вариант структуры не содержит в себе неформальных связей между элементами системы управленческого учета. Безусловно эффект от работы системы имеется, но он не превышает эффекта одиночных действий. Второй вариант структуры, напротив, кроме подчиненных связей между элементами системы, содержит еще и неформальные связи, что порождает совместный вид энергии. В результате при втором варианте, конечный результат превышает эффект одиночных действий.

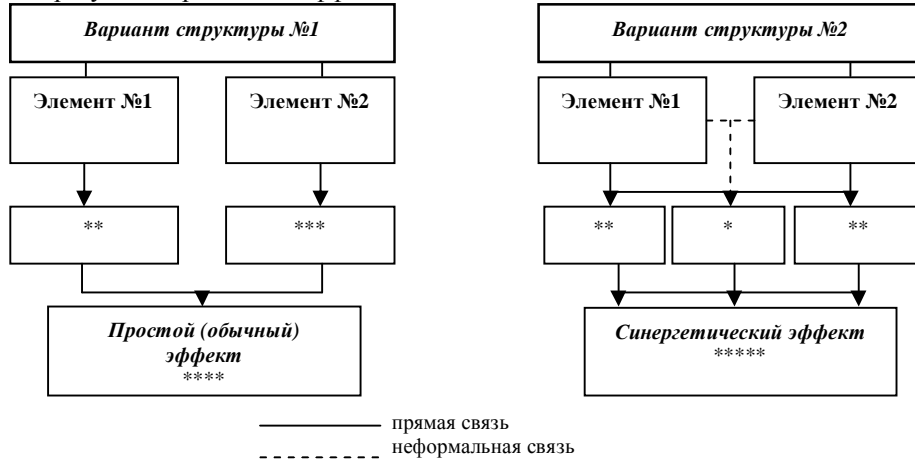


Рис. 1. Принципиальная схема возникновения синергетического эффекта

Как вообще оценить эффективность работы системы управленческого учета? На самом деле ответ по данному вопросу, неоднозначен. Можно оценить результат деятельности организации до и после внедрения системы управленческого учета. Однако сама по себе организация управленческого учета, является дорогостоящим мероприятием, требующих значительных материальных средств и времени.

При этом в результате оценки системы, возникает обычный эффект (экономический или очевидный), который можно оценить по средствам экономических показателей деятельности предприятия, и синергетический эффект:

$$\text{Эффективность системы управленческого учета} = \text{Экономический эффект} + \text{Синергетический эффект}$$

Измерить синергетический эффект, нам так же представляется возможным, особенно в конце отчетного периода посредством сравнения эффективности различных видов организационных структур управленческого учета. Но можно и смоделировать этот эффект, структуры систем управленческого учета представить в виде моделей и произвести оценку их возможностей и эффективности. Самое сложное при оценки таких моделей, сделать их как можно приближеннее к действительности, и выделить из общего эффекта, синергетический. Если разработать достаточно точную методологическую основу для идентификации и определения синергетического эффекта, то появиться возможность в его корректировке в процессе производственной деятельности в оперативном режиме. На представленном рисунке 2, изображена авторская структурная схема управленческого учета для возникновения эффективной синергии.

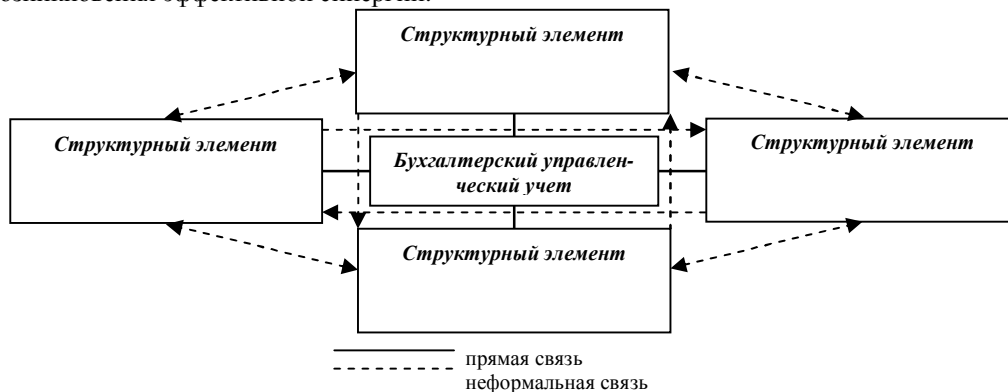


Рис. 2. Структурная схема управленческого учета для возникновения эффективной синергии

В данной структуре кроме прямых связей, выделены неформальные связи между элементами системы. Эти неформальные связи и являются источниками возникновения синергии. Что бы неформальные связи возникли, необходим подбор персонала по психотипам, тогда возникает благоприятный для созидательной деятельности психологический климат рабочего коллектива. Такая практика подбора персонала, по психотипам, уже давно успешно применяется в японских компаниях (Toyota, Sony и т.д.). Кроме того, на предприятиях, где руководство стремится от своих систем и организационных структур получать синергетический эффект в обязательном порядке должна применять кайдзен-философия. Она заключается в постоянном непрерывном совершенствовании всех производственных и управленческих процессов. Только при постоянном стремлении к совершенствованию, при формировании сплоченного и творческого коллектива возможна эффективная синергия.

Таким образом, организовав систему управленческого учета, с уклоном на получение синергетического эффекта, мы получаем оптимальную устойчивую структуру, конечные результаты которой, превышают эффекты одиночных действий.

In modern condition of the management, under high market competition, enterprise necessary to realize the optimization of the organizing structures, carefully selecting their elements for possible activation синергетического effect from their interactions. In given to article, is revealed author's structured scheme of the management account, promoting origin to efficient synergy.

The key words: *synergy, management account, organizing structure, sinergeticheskiy effect, informal relationship, cost-performance.*

Список литературы

1. Ефимова С.А. Бизнес-синергия, или Как раскрыть скрытые возможности вашего бизнеса. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»; Саратов: ООО «БизнесВолга», 2009. 240 с.
2. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2004.
3. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика как новое мировидение // Вопросы философии. 1992. №12.

Об авторе

Каткова Е.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, KEA1459@yandex.ru.

Катков Ю.Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК 657.1:63(075.8)

ВЛИЯНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В.П. Киреева, Ковалева Н.Н.

На формирование финансового результата организации существенное влияние оказывает заработная плата. В плоскости формирования заработной платы находится и проблема бухгалтерских стандартов, представляющих нормативные показатели уровня жизни и социального развития и используемых в качестве целевых ориентиров в практике государственного управления процессами экономического и социального развития.

Ключевые слова: *заработная плата, международные стандарты учета и финансовой отчетности, справедливая стоимость, дисконтированный доход, актуарные прибыль (убыток).*

Данные о финансовом положении организации представляют собой важнейшую составную часть управления ее финансово-хозяйственной деятельностью. Финансовое состояние организации во многом определяется ее финансовыми результатами – прибылью или убытком. Прибыль относится к числу ключевых понятий рыночной экономики и является одним из основных источников внутреннего финансирования, индикатором успешности деятельности организации. Получение прибыли позволяет не только поддерживать и развивать производственную деятельность, но и удовлетворять ее различные социальные интересы. Стремление к получению максимальной прибыли, и увеличение ее является основным фактором развития производственной деятельности экономического субъекта.

Согласно НК РФ основным элементом в системе затрат, формирующих финансовый результат организации, является заработная плата [1]. Общеизвестно, что одним из наиболее важных источников для снижения себестоимости продукции есть более быстрый рост производительности труда в сравнении со средней оплатой труда. Однако, прежде чем, рассмотреть влияние заработной платы на конечный финансовый результат предприятия, определимся в трактовке «заработная плата». Заработная плата – это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода, зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала [2].

Изучив труды отечественных и зарубежных экономистов, необходимо отметить, что в экономической теории существует две основные концепции определения природы заработной платы:

- заработная плата – это цена труда;

- заработная плата – это денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости товара рабочая сила».

По мнению А. Смита заработная плата определяется издержками производства, в состав которых включаются стоимость средств существования рабочего и его семьи. Согласно идее Д. Риккардо, основанной на предположениях Мальтуса, развитие общества провоцирует рост стоимости средств существования, тем самым должна расти заработная плата. Одновременно с этим стимулируется рождаемость, это ведет к росту предложения труда и снижению заработной платы, которая приводит к сокращению численности населения и предложения труда на рынке, к увеличению роста заработной платы. Под воздействием колебаний предложения труда заработная плата сохраняет тенденцию к установлению некоторой постоянной величины в виде физического минимума средств существования.

К. Марксом была предложена идея «заработная плата как денежное выражение стоимости товара «рабочая сила». Автор обосновал разграничение между понятиями «труд» и «рабочая сила». Экономическая природа заработной платы состоит в том, что за счет этого дохода удовлетворяются материальные и духовные потребности, обеспечивающие процесс воспроизводства рабочей силы. Величина заработной платы не сводится к физиологическому

минимуму средств существования, она зависит от экономического, социального, культурного уровня развития общества, а также от уровня производительности и интенсивности труда, его сложности и от рыночной конъюнктуры.

Каков же механизм формирования заработной платы? В зарубежной экономической литературе предложены три основные теории (теория «рабочего фонда», «производительная», теория предельной производительности):

1. В теорию И. Бантама, Т. Мальтуса, Дж. Миля предложена догма, по которой капитал, расходуемый на покупку рабочей силы, есть величина постоянная, поскольку масса жизненных средств, приобретаемый на этот капитал, ограничена природой и составляет стабильную и обособленную часть национального богатства. «Рабочий фонд» (иными словами «фонд заработной платы») – это величина, предопределенная до начала производства и ее увеличение за счет дополнительного привлечения прибылей невозможно, так как в этом случае предприниматель лишается части принадлежащего им фонда и потеряет стимул к дальнейшему развитию.

2. Согласно «производительной» теории заработной платы, главным фактором, определяющим размер заработной платы, является производительность труда. По утверждению Г. Кэрри заработная плата повышается и падает пропорционально производительности труда.

3. Теория предельной производительности, сформулированная Дж. Клерком, основывается на том, что производительность любого фактора падает по мере его увеличения, если одновременно другие факторы остаются неизменными. При неизменной величине капитала всякий дополнительный работник будет давать убывающую массу продукции. В этих условиях, заработная плата будет определяться предельной низшей производительностью, свойственной предельному рабочему. Для повышения «предельной эффективности капитала», деловой активности и занятости населения необходим стабильный объем денег в обращении. Получить это возможно за счет системы государственных мер, направленных либо на абсолютное увеличение денег в «деловом общении», либо на относительное их увеличение. Увеличение денег в «деловом общении» обеспечивается за счет регулируемой инфляции, а рост относительного увеличения – за счет понижения заработной платы.

Таким образом, заработная плата – это вознаграждения работника за достигнутый финансовый результат. В международной практике учета отсутствует понятие «заработная плата», вместо него используется «вознаграждение работникам». Согласно МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» («Employee Benefits») вознаграждение работникам – это формы выплат работникам в обмен на оказанные ими услуги. При этом необходимо классифицировать данные обязательства на пять основных видов (рис. 1). Согласно данной классификации размер заработной платы зависит не только от фактического трудового вклада работника, но и от конечных результатов хозяйственной деятельности организации.

В соответствии с международной стандартизацией учета и финансовой отчетности организация признает расход на вознаграждение в том периоде, в котором она использует выгоды от труда работника или в том периоде, когда сотрудник оказал услуги в обмен на вознаграждение к выплате в будущем (например, вознаграждение за выслугу лет, которое начисляется, но выплачивается в соответствии с внутренним положением компании при достижении сотрудником определенного стажа работы). Выплаты по окончании трудовой деятельности и прочие долгосрочные выплаты требуют актуарной оценки. Принцип данного подхода базируется на международных принципах учета (accrual basis): доходы и расходы должны учитываться в момент возникновения права на них, хотя соответствующие суммы могут быть еще не получены или не оплачены. Согласно МСФО, если компания обещает своим работникам какие-либо пенсионные (социальные) выплаты, например, пособие, после выхода на пенсию, то это означает, что соответствующее обязательство должно быть отражено на балансе компании, хотя исполнение этого обязательства может быть отсрочено по времени на годы и даже на десятки лет. Работники компании получают основания рассчитывать на пособие в будущем. При этом «обещания» компаний могут быть представлены в виде формальных документов, описывающих условия социальных выплат. В российской практике учета такие обязательства фиксируются в коллективных договорах, в положениях о негосударственном пенсионном обеспечении, в случае если пенсионные планы реализуются через негосударственные пенсионные фонды. Кроме того, работники могут иметь основания ожидать определенных выплат даже в том случае, если они не определены документами, а вытекают из установившейся практики компаний. В таких случаях обязательства тоже должны быть оценены. Таким образом, выплаты могут быть как конструктивными и формальными. Например, компания, занимающаяся производством молочной продукции, определила в коллективном договоре ежегодные премирование работников в размере 20 тыс. \$, кроме того, работники получают ежемесячные вознаграждения за финансовые результаты. Выплаты фиксированные – это выплаты конструктивные, а ежемесячные выплаты – формальные.

Расходы по краткосрочным выплатам (заработная плата, оплата государственного социального страхования, добровольное медицинское страхование, начисление неиспользованного отпуска и т.д.) признаются в соответствии с МСФО 1 «Предоставление финансовой отчетности» (Presentation of financial statements) в составе расходов на персонал в том периоде, в котором компания получила выгоду от труда работника вне зависимости от того, была ли произведена оплата или нет.

Выходные пособия рассматриваются отдельно от прочих долгосрочных вознаграждений в связи с тем, что условия выплат вознаграждения связаны с прекращением оказания услуг сотрудником.

Выходные пособия признаются в том случае, если работодатель имеет формальные основания для увольнения работника по достижению пенсионного возраста или работнику было сделано предложение уволиться по собственному желанию в обмен на выходное пособие. В этом случае, обязательство в отчетности отражается аналогично как резерв на реструктуризацию по МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» (Measurement of liabilities) в части, не определенной точно на отчетную дату.

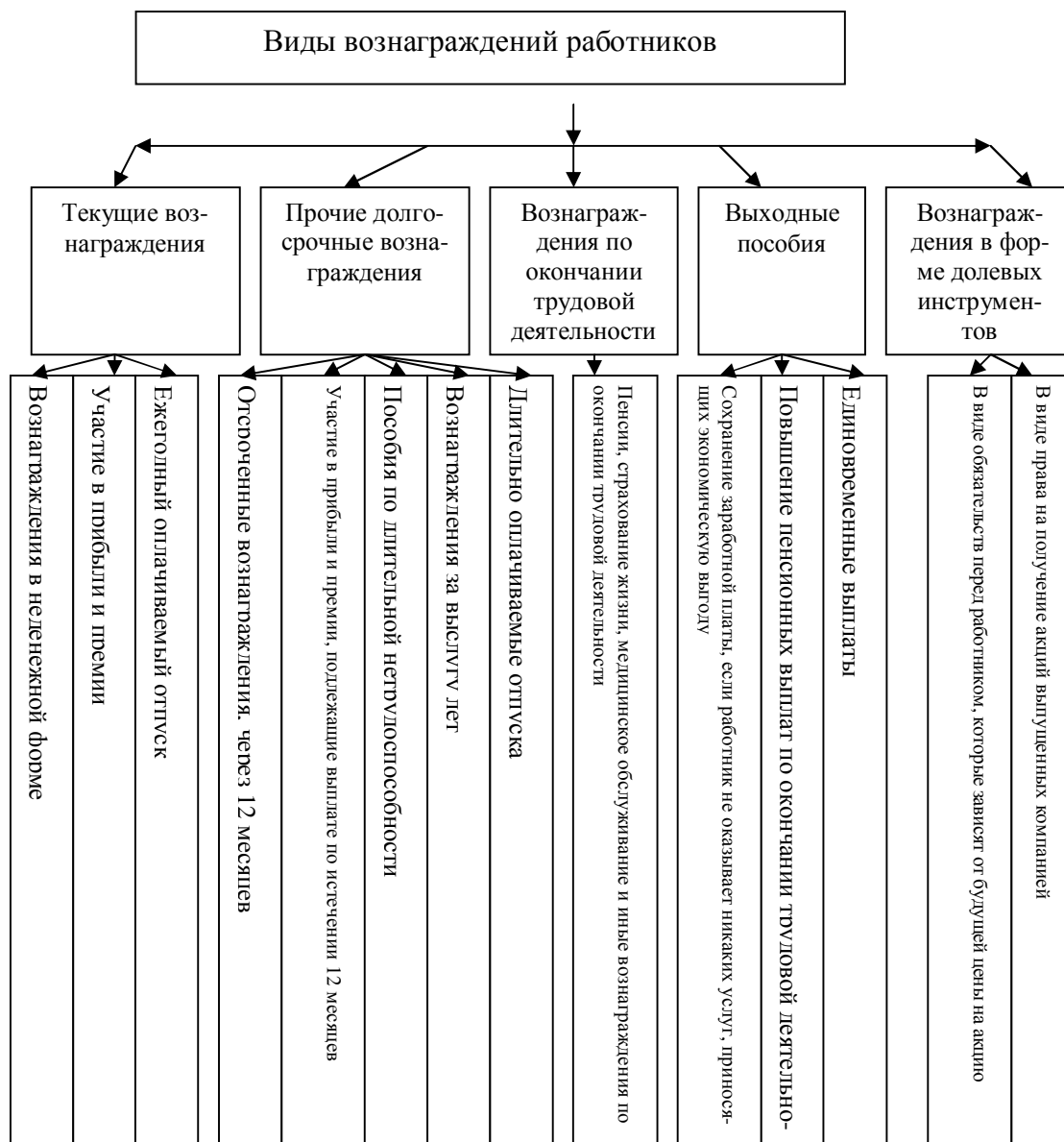


Рис. 1 Классификация вознаграждений работникам согласно международным стандартам финансовой отчетности

Сумма обязательств по прочим долгосрочным выплатам (долгосрочные отпуска, вознаграждения за выслугу лет, длительные пособия по нетрудоспособности и т.д.) признается в виде разницы между дисконтируемой суммой обязательств работодателя и справедливой стоимостью активов плана (фонда) из которого производится выплата. Выплаты, под которые не осуществляется никакого финансирования, учитываются по дисконтируемой сумме активов. Раскрытие в отчетности для прочих долгосрочных выплат требуется аналогичное, как и в случае выходного пособия, а также в соответствии с МСФО 24 «раскрытие информации о связанных сторонах» ((Related Party Disclosures), в части выплат руководству компании.

Сумма обязательства по предоставлению прочих долгосрочных вознаграждений работникам определяется как разность между дисконтированной стоимостью обязательств по программе долгосрочных вознаграждений минус справедливая стоимость активов программы, которые непосредственно предназначены для исполнения обязательств:

$$\text{Долгосрочные вознаграждения прочие} = \text{ОДВдисконт} - \text{ССАП} \tag{1}$$

где, ОДВдисконт - дисконтированная стоимость обязательств по программе долгосрочных вознаграждений; ССАП - справедливая стоимость активов программы долгосрочных вознаграждений.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую можно обменять актив или погасить обязательство при совершении сделки между независимыми, желающими совершить такую сделку сторонами.

МСФО (IAS) 19 предусматривает, что при определении величины обязательств, следует использовать механизм дисконтирования будущих потоков. Обязательства и расходы, связанные с затратами организации по причитающимся работникам дополнительным будущим выплатам за уже отработанные периоды времени, признаются немедленно, если необходимый минимум для получения права на эти будущие выплаты уже достигнут. В свою очередь, обязательства и расходы связанные с затратами в отношении дополнительных будущих выплат за уже отработанные периоды времени, признаются на протяжении срока, оставшегося до достижения необходимого минимума для получения права на эти будущие выплаты.

Величина обязательств, отражаемая в балансе, в соответствии с МСФО (IAS), рассчитывается как сумма

дисконтированной стоимости обязательств на отчетную дату и любых непризнанных актуарных прибылей (за вычетом любых непризнанных актуарных убытков), уменьшенная на не признанную, на текущий момент, стоимость прошлых услуг и справедливую стоимость активов пенсионного плана на отчетную дату:

$$D_{\text{Отчет}} + \text{НАП} - \text{НАУ} - \text{НСПУ}_{\text{тек}} - \text{ССАП}_{\text{Потчет}} \quad (2)$$

где, $D_{\text{Отчет}}$ - дисконтированная стоимость обязательств на отчетную дату;

НАП - непризнанные актуарные прибыли;

НАУ - непризнанные актуарные убытки;

НСПУ_{тек} - не признанная, на текущий момент, стоимость прошлых услуг;

ССАП_{Потчет} - справедливая стоимость активов пенсионного плана на отчетную дату.

Если полученная в результате величина является отрицательной (то есть представляет собой актив), организация оценивает его по наименьшей из двух величин:

- суммы, являющейся результатом указанного расчета;

- любых накопленных непризнанных актуарных убытков и стоимости прошлых услуг и дисконтированной стоимости любых экономических выгод, полученных в форме возврата средств из плана или сокращения будущих взносов в план.

Актуарные прибыли или убытки могут возникать в результате увеличения или уменьшения дисконтированной стоимости обязательств по плану с установленными выплатами или справедливой стоимости соответствующих активов. Актуарные прибыли и убытки возникают вследствие разницы между фактическим и ожидаемым результатом при оценке величины обязательств и активов и включают корректировки на основе опыта (результат различий между первоначальными актуарными допущениями в отношении будущих событий и тем, что в действительности произошло) и результаты изменений в актуарных допущениях [3].

В российской практике учета заработная плата – это вознаграждение, которое предприятие (фирма) обязано выплатить рабочим и служащим за их труд соразмерно его количеству и качеству по установленным в договоре (контракте) и законе нормам. Оплата труда каждого работника зависит от его личного трудового вклада и качества труда и максимальным размером не ограничивается. Количество труда измеряется продолжительностью потраченного рабочего времени или количеством изготовленной (реализованной) продукции. Качество труда зависит от умения, опыта, знаний работника, т.е. его квалификации. Квалификация работника или должность служащего не могут учесть полностью конкретный вклад каждого, так как устанавливают лишь общие для всех ориентиры оплаты их труда. Поэтому более точные индивидуальные размеры вознаграждения труда определяются при помощи систем заработной платы. В Российской Федерации применяются две основные системы заработной платы — повременная и сдельная.

В современных условиях хозяйствования на величину заработной платы оказывают влияние следующие факторы (рис. 2):



Рис. 2 Факторы формирования заработной платы

Таким образом, заработная плата представляет один из основных факторов формирования финансового результата организации. Высокий уровень заработной платы может оказать благотворное влияние на экономику в целом, обеспечивая высокий спрос на товары и услуги, а также стимулирует усилия руководителей предприятий рачительно использовать рабочую силу, модернизировать производство. Государственное регулирование

заработной платы посредством минимальной оплаты труда не выполняет роли социальной гарантии, адекватно отражающей социально-экономические условия и сопоставимой с минимальным потребительским бюджетом. В современных условиях хозяйствования в области оплаты труда характерна возросшая дифференциация в уровне заработной платы между отраслями, регионами и организациями. К числу важнейших проблем также относится проблема устранения чрезмерной дифференциации в оплате труда руководителей и работников организации, являющейся одной из причин сложившейся напряженности в социально-трудовой сфере.

Структура оплаты труда разбалансирована: надтарифная часть на многих предприятиях в несколько раз превышает базовую, тарифную долю заработка работника. Решит некоторые из указанных проблем можно с помощью правильной оплаты труда основанной на использовании в отечественной практике учета методик зарубежного опыта.

On formation of financial result of the organization essential influence is rendered by a salary. In a plane of reforming of a salary there is also a problem of the accounting standards representing standard indicators of a standard of living and social development and used as target reference points in practice of the government by processes of economic and social development.

The key words: *a salary, the international standards of the account and the financial reporting, the fair cost, the discounted income, profit (loss).*

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Часть первая и вторая. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011.
2. Энциклопедический словарь экономики и права// СПС «Гарант»
3. Международные стандарты финансовой отчетности (полные версии)// СПС «Главбух»

Об авторе

Киреева В.П. – главный бухгалтер Брянского государственного университета им. акад. И. Г. Петровского, г. Брянск, пл. Партизан, д. 1, кв. 103

Ковалева Н.Н. – зам. директора СЭИ по учебной работе, кандидат экономических наук, доцент, kovaleva-nat@yandex.ru

УДК 657.1:63(075.8)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ НЕФИНАНСОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Н.Н. Ковалева

Нефинансовая социальная отчетность является достаточно новой корпоративной практикой в России и за рубежом. В статье представлен фрагмент, разработанный автором концепции нефинансовой социальной отчетности, включающий в себя содержание, принципы, критерии составления отчетности.

Ключевые слова: *нефинансовая социальная отчетность, социальная ответственность, базовые индикаторы результативности, устойчивое развитие, дискреционная ответственность*

Социальная отчетность корпораций является важнейшей составляющей системы социальной ответственности бизнеса. В научной литературе нет общепринятого определения «корпоративная социальная отчетность». В различных исследованиях рассматриваются такие категории, как «нефинансовая отчетность», «социально-ответственная отчетность», «социальная отчетность», «социальная экологическая отчетность». Первая социальная отчетность отражала финансовое состояние корпорации. Ее основными потребителями были акционеры и инвесторы. Однако финансовые отчеты уже недостаточно полно отражали реальное состояние компании, возникла потребность в информации нефинансового характера, т. е. о положении компании на рынке, о социальных благах для общества и государства, о стратегии корпорации и т. д. Вследствие этого, появилась необходимость создания другого формата отчетов или некоторого дополнения к финансовым отчетам. Это дополнение получило название «sustainability report» - отчет о прочности, состоятельности компании. Данный отчет показывал недостающие стороны жизни организации - ее внутреннее состояние и планы, ее партнерские отношения, цепочки поставок, влияние на окружающую среду, связи с обществом и государственными структурами. В русском языке появился перевод «sustainability», как «устойчивое развитие». Однако, дословный перевод «sustainability» подразумевает – протяженность в будущее. Таким образом, устойчивое **стратегическое** развитие наиболее полно отображает направленность нефинансовой отчетности. Для стейкхолдеров появляется возможность быть уверенными не только в том, что данная компания хороша сегодня, но и есть возможность быть уверенными в ее устойчивом стратегическом развитии. В соответствии с международным стандартом AA1000 «стейкхолдерами», являются «отдельные лица или группы, которые зависят от организации в достижении своих целей и от которых, в свою очередь, зависит организация» [1]. «Sustainability report» предполагает цепочку взаимодействия вчерашнего дня корпорации с ее сегодняшними возможностями и планами на будущее. Здесь формируются цель, задачи и стратегия развития бизнеса, приоритетные направления взаимодействия компании с обществом.

В российской практике учета под нефинансовой «социальной» отчетностью понимают отчетность организации об экономических, социальных, экологических результатах деятельности организации. Она содержит информацию об управлении персоналом, охране труда и технике безопасности, корпоративном управлении, управлении рисками, благотворительности, охране окружающей среды, управлении качеством продукции, взаимодействии с заинтересованными сторонами, соблюдении этики. При этом в зависимости от рамок отчета, принятой в компании и в данной стране, терминологии нефинансовые отчеты могут называться социальными отчетами, экологическими отчетами, отчетами о корпоративной социальной ответственности, отчетами об устойчивом развитии, отчетами о корпоративном гражданстве и отчетами по тройному итогу.

По Грью, корпоративная социальная отчетность – это процесс предоставления информации о социальных и экологических последствиях экономической деятельности организации заинтересованным пользователям и обществу в целом. В таком виде, она подразумевает расширение ответственности организаций поверх ее традиционной роли предоставления финансовой отчетности владельцам капитала, т. е. акционерам. На практике корпоративная социальная отчетность освещает такие области деятельности как: окружающая среда, экология, права человека, защита животных, права служащих и нравственные ценности. Основной целью всех этих действий являлось увеличение масштаба и деталей классического представления счетов компании, которые, в первую очередь, ориентированы на акционеров и менеджмент, основаны на экономической активности и ориентированы на отражение прибыли.

Таблица 1

Определения нефинансовой отчетности

Организация, предложившая терминологию	Определение	Источник опубликования
Агентство социальной информации (АСИ) Россия	Социальный отчет – документ, рассказывающий об оценке общественного влияния компании	http://www.socovet.ru/Bases/SOB/sob.nsf/WebGlossry?OpenForm&c// Социальная отчетность бизнеса (Сайт Агентства социальной информации) Глоссарий
Ассоциация дипломированных присяжных бухгалтеров (ACCA) Великобритания	Отчетность в области устойчивого развития – отчетность об экономических, экологических и социальных аспектах деятельности организации	Roger Adams, Sustainability reporting and the global reporting initiative, ACCA, 26 Jul 2001 < http://www.accaglobal.com/students/publications/student_accountant/archive/2001/18/57324 >
Ассоциация дипломированных главных бухгалтеров (CGA-Canada) Канада	Отчет о корпоративной устойчивости – средство коммуникации с заинтересованными сторонами по поводу экономических, экологических и социальных результатов деятельности организации	Measuring Up: A Study on Corporate Sustainability Reporting in Canada// Certified General Accountants Association of Canada, Yule 2005 http://www.cgacanada.org/enca/ResearchReports/ca_rep_2005-06_sustainability_1.pdf
Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП)	Нефинансовый (социальный) отчет – это добровольно раскрываемая информация, достоверно и доступно для ключевых заинтересованных сторон отражающая основные аспекты и результаты деятельности компаний, связанные с реализацией стратегии устойчивого развития бизнеса компании	Рекомендации по оценке деятельности и подготовки нефинансовых отчетов «Пять шагов на пути к социальной устойчивости компании», М., РСПП, 2005г.

Целесообразно согласиться с мнением В. С. Карагод, что «традиционная и социальная отчетность не являются взаимно исключаящими, но скорее дополняют друг друга, притом, что социальная отчетность предусматривает удовлетворение социальных нужд, создание рабочих мест, обеспечение эффективного производства, создание прибыли и, таким образом, способствует процветанию общества. В то время как традиционный бухгалтерский учет лишь документирует осведомленность о необходимости социальной ответственности, социальная отчетность показывает насколько данная ответственность серьезно воспринимается компанией» [1].

Нефинансовая (социальная) отчетность дополняет финансовую бухгалтерскую отчетность, позволяет пользователям получить более объективное представление о компании. В отличие от бухгалтерской финансовой отчетности для социальной отчетности еще не разработаны в полном объеме стандарты. Однако, при формировании нефинансовой отчетности целесообразно руководствоваться стандартами: AA1000 (AccountAbility 1000, AA1000»), GRI («Global Reporting Initiative»), SA 8000 («Социальная ответственность»), Базовые индикаторы результативности (разработаны РСПП).

Стандарты нефинансовой отчетности (рис. 1) гарантируют определенное качество нефинансового отчета, так как они были разработаны и утверждены группами экспертов, которые выявили наиболее существенные аспекты деятельности компаний, подлежащих публичному раскрытию. Стандарт GRI («Global Reporting Initiative» или «Глобальная инициатива по отчетности») является одной из наиболее широко распространенных систем отчетности устойчивого развития. Согласно данному стандарту отчетность должна формироваться согласно принципу «трех корзин» ил по «триединому итогу»: экономика компании, экология производства и социальная политика.

Базовые индикаторы результативности деятельности разработаны Российским Союзом Промышленников и Предпринимателей. Стандарт ориентирован на международные документы в области устойчивого развития, представляет свод основополагающих принципов социальной ответственной деловой практики, включая экономическую, экологическую и социальную составляющие, и направлен на содействие тому, чтобы эти принципы стали частью корпоративных стратегий, реализуемых в повседневной деятельности организаций [3].

Стандарт AA1000 (AccountAbility 1000, AA1000») обеспечивает качественное ведение социального и этического бухгалтерского учета, ревизии и отчетности, определяет подходы, как к постановке учета социальной ответственности, так и к обеспечению интересов стейкхолдеров. В настоящее время он используется коммерческими и общественными организациями при проектировании политики социальной корпоративной ответственности. В соответствии с «Зеленой книгой о корпоративной социальной ответственности» быть социально ответственным означает не только оправдывать ожидания общества, но и инвестировать в людские ресурсы, охрану окружающей среды и отношения со стейкхолдерами [4].

Нефинансовая социальная отчетность										
Принципы										
AA1000 (AccountAbility 1000, aa1000®)					Стандарт GRI («Global Reporting Initiative»)					
Неисключаемость	Полнота	Существенность	Регулярность	Своевременность	Проверка качества	Доступность	Системообразующие	Определяющие решения о том, что включать в отчет	Качества и достоверности отчета	Доступности отчета
Мотивация публичности нефинансовой информации										
Поощрение инноваций	Осведомленность о рисках	Улучшение системы менеджмента	Информированность сотрудников и привлечение талантливых кадров	Привлечение долгосрочного финансирования	Создание финансовой стоимости	Увеличение прозрачности отчетности	Улучшение репутации			
Преимущества публикации нефинансовой отчетности										
Стимулирует передовое мышление и лучшие результаты деятельности, дает конкретные преимущества компании	Отчетность отражает управленческими рисками в компании	Отчетность обеспечивает внедрение более надежных систем менеджмента для более эффективного управления экологическими, экономическими и социальными воздействиями	Отчетность демонстрирует ценности и принципы компании в экологических, социальных сферах, внешних рынках труда	Помогает привлечь «терпеливых» долгосрочных инвесторов в акционерный капитал, заемные средства и страховку по более низкой цене	Отчетность косвенно отражает возможность компании к увеличению долгосрочной акционерной стоимости ее нематериальных активов	Представляет собой основу для конструктивного диалога, помогающая поддерживать «лицензию» на осуществление деятельности	Приведет к укреплению репутации, что в долгосрочном периоде будет способствовать увеличению стоимости бренда, доли рынка и лояльности потребителей			

Рис. 1. Концепция нефинансовой (социальной) отчетности

Социальная корпоративная ответственность компании включает четыре компонента: экономической, юридической, этической и дискреционной ответственности. Эти четыре составляющие вместе образуют социальную отзывчивость компании.

Экономическая ответственность сводится к максимизации прибыли. По мнению Милтона Фридмана, корпорация должна управлять на основе принципа максимизации прибыли, при этом ее единственной целью является увеличение прибыли до тех пор, пока это допускается правилами игры. В то же время, Т. Роджерс выдвигает идею максимизации прибыли с одновременным обязательством быть хорошим корпоративным гражданином.

Юридическая ответственность определяет, что общество считает надлежащим поведением бизнеса. Ожидается, что компании будут добиваться своих экономических целей, действуя в рамках правовой системы. юридические требования к бизнесу регламентируют законодательные и нормативные акты. Моральная ответственность предполагает осуществление действий, которые не обязательно предписываются законом и не обязательно приносят корпорации прямые экономические выгоды. Неэтичное поведение возникает в тех случаях, когда принимаемые решения позволяют индивидууму или компании получать выгоды за счет других людей или общества в целом. Дискреционная ответственность является исключительно добровольной и направляется желанием компании внести свой вклад в развитие общества, не предусмотренный требованиями экономики, права или морали. Дискреционные действия под-

разумевают безвозмездное выделение бизнесом средств на благотворительные нужды. Данный вид ответственности является высшей формой социальной ответственности, потому что выходит за рамки ожиданий общества относительно возможного вклада бизнеса в повышение благосостояния населения [5].

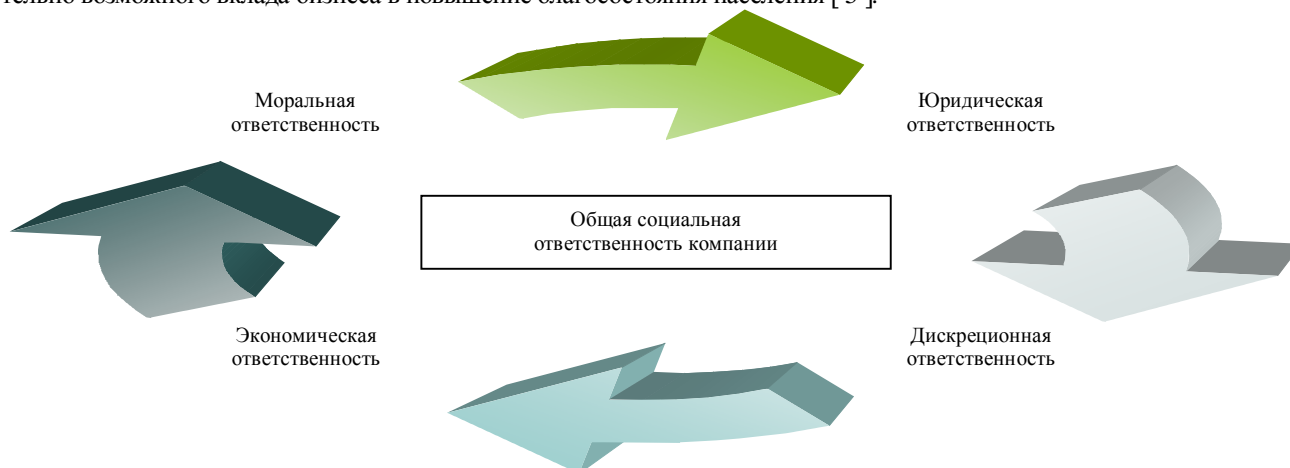


Рис. 2 Критерии социальной ответственности (отзывчивости) компании

Таким образом, социальный отчет корпораций – это не просто свод количественных и качественных показателей их общественной деятельности. По нашему мнению, корпоративную социальную отчетность можно определить как сложную систему информации, отражающей не только благотворительные и спонсорские программы компании, но и любые другие социально значимые аспекты ее деятельности, которые могут повлечь существенные последствия для самой компании, потребителей ее продукции, акционеров, государственных органов, контрагентов или каких-либо иных, связанных с ней групп общества.

Not financial social reporting is enough new corporate practice in Russia and abroad. In article the fragment developed by the author of the concept of not financial social reporting, including the maintenance, principles, criteria of drawing up of the reporting is presented

Keywords: *not financial social reporting, social responsibility, base indicators of productivity, a sustainable development, discretionary responsibility*

Список литературы

1. Карагод В. С. Принципы и стандарты корпоративного социального учета и отчетности//Международный бухгалтерский учет, 2007. №9. С.25-38
2. Аннаев А. Нефинансовая отчетность: сущность, стандарты и этапы подготовки//Общество и экономика, 2009. №8-9. С. 209-215
3. Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности. Аналитический обзор/Под общей ред. А. Н. Шохина – РСПП, М., 2006. 108с.
4. Международные стандарты нефинансовой отчетности (полные версии)// СПС «Главбух»
5. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд./Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. СПб.:Питер, 2009. 800с.

Об авторе:

Ковалева Н.Н.- зам. директора СЭИ по учебной работе, кандидат экономических наук, доцент, kovaleva-nat@yandex.ru

УДК 336.228.32

МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

О.Н. Кузнецова

Статья актуальна для субъектов малого бизнеса, поскольку в ней предложены законные пути уменьшения налогов и страховых взносов во внебюджетные фонды. Главным способом легальной минимизации обязательных платежей является аутсорсинг, который одновременно может принести и другие экономические выгоды для малых предприятий.

Ключевые слова: *аутсорсинг, базовая доходность, малое предприятие, налоговая оптимизация, физический показатель.*

В условиях рыночной экономики важная роль принадлежит малому бизнесу. Малый бизнес представляет собой самый многочисленный слой мелких собственников, которые, в силу своей массовости, определяют социально-экономический, а также, в некоторой степени, и политический климат в стране.

Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует диверсификации и насыщению местных рынков, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики (безработицу, конъюнктурные колебания, кризисные явления).

Кроме того, развитие малого бизнеса способствует возрождению народных промыслов, «отсеву» нерентабельных и убыточных предприятий, рациональному использованию небольших местных источников сырья и отходов крупных производств, формированию конкурентной среды на рынках факторов производств.

В результате, Правительство Российской Федерации считает помощь малому бизнесу одним из приоритет-

ных направлений развития экономики нашей страны. Оно поставило задачу оказывать значительную всестороннюю поддержку малого и среднего бизнеса, доля которого в экономике страны должна составить 60 – 70 % к 2020 году.

В то же время государство своими последними действиями в области налогообложения противоречит ранее провозглашенной политике по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса. Поэтому на практике вести малый бизнес в России не так легко, особенно с 2011 г. И в перспективе – в 2012-2014 гг. малый бизнес ожидают еще большие налоговые трудности.

Так, особая ситуация сложилась в связи с отменой ЕСН с 01.01.10 года. Вместо него компании, в т. ч. – находящиеся на специальных налоговых режимах (УСН, ЕНВД, ЕСХН), должны платить страховые взносы во внебюджетные фонды (с 2011 г. – 34 % от фонда оплаты труда наемных работников). Малые предприятия, как правило, применяют УСН и ЕНВД. Хотя некоторые субъекты малого бизнеса находятся на общем режиме налогообложения. В любом случае, такие нововведения имеют крайне негативные последствия для всех предприятий.

В частности, для плательщиков, применяющих общий режим налогообложения, финансовая нагрузка возросла в 1,31 раза (с 26 % до 34 %), для применяющих режим уплаты ЕСХН – в 1,96 раза (с 10,3 % до 20,2 % в 2011-2012 гг.), а затем она увеличится в 1,34 раза (до 27 % в 2013-2014 гг.). Для малого бизнеса, применяющего УСН и уплачивающего ЕНВД, финансовая нагрузка увеличилась в 2,43 раза (с 14 % до 34 %) [2].

Чтобы избежать такого значительного роста расходов субъектам малого бизнеса следует воспользоваться приемами минимизации обязательных страховых платежей. Минимизация обязательных платежей в пользу государства (в т. ч. – налоговая оптимизация) – это деятельность, направленная на уменьшение обязательных платежей путем законных действий плательщика, предполагающее максимально полное использование всех предоставленных законом льгот, освобождений и других законных методов.

Минимизировать обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды можно следующими способами:

1. Внедрить бухгалтерский (кадровый, юридический) аутсорсинг.
2. При повышении заработной платы персоналу в течение года оформлять указанное повышение локальными документами отдельно по каждому работнику.
3. Переквалифицировать «праздничные» премии, выплачиваемые за счет средств специального премиального фонда, в материальную помощь.

Одним из главных способов минимизации обязательных страховых взносов является внедрение бухгалтерского (кадрового, юридического) аутсорсинга.

Бухгалтерский (кадровый, юридический) аутсорсинг предполагает обращение к услугам сторонней организации – аутсорсера, вместо содержания собственных специалистов в области учета, кадров или юриспруденции. То есть попросту осуществляется аренда соответствующего персонала у специализированной фирмы [3].

В результате, аутсорсинг помогает фирмам не только сократить «зарплатные» взносы, но и решить множество других насущных проблем: сокращение издержек, ускорение адаптации к условиям внешней среды, уменьшение рисков. Например, можно избежать расходов на инвестиции в оборудование и программное обеспечение (необходимое для ведения бухгалтерской отчетности), расходов на их последующую техническую поддержку, на содержание офиса и аппарата управления.

В таблице 1 представлена сравнительная информация о среднестатистических ежемесячных расходах на содержание штатного бухгалтера малого предприятия в г. Брянске и стоимости услуг аутсорсера.

Так, содержание бухгалтерской службы, состоящей только из одного бухгалтера, для малых фирм в г. Брянске, может обходиться в 20630-27440 рублей в месяц, без учета покупки и содержания оргтехники, программного обеспечения, семинаров и периодических изданий, телефона и Интернета.

При этом в компании бухгалтерского аутсорсинга, можно получать целый комплекс финансовых услуг за 10000 – 15000 в месяц, соответственно, ежемесячно сэкономят 10630-12440 руб., в т. ч. – 5130-6840 руб. – на взносах во внебюджетные фонды. В результате, общая экономия средств за год составит 127560-149280 руб., а экономия средств на обязательных страховых взносах – 61650-82080 руб.

Таблица 1
Стоимость учетных работ на малом предприятии в г. Брянске за один месяц 2011 г., руб.

Среднестатистические расходы	Содержание штатного бухгалтера	Услуги аутсорсера
1. Заработная плата	15000-20000	-
2. Взносы во внебюджетные фонды (34 % + 0,2 % за «травматизм»)	5130-6840	-
3. Канцелярские товары	500-600	-
4. Бухгалтерский аутсорсинг	-	10000-15000
Итого расходов	20630-27440	10000-15000
Экономия средств	-	10630-12440

Наряду с прямой экономией средств, бухгалтерский аутсорсинг дает возможность использовать чужой высокопрофессиональный опыт, накопленный при решении аналогичных задач, и постоянный доступ к новым технологиям и знаниям. Ведь аутсорсеры первыми узнают об изменении законодательства, инвестируют в развитие соответствующих технологий и постоянно повышают квалификацию своего персонала. Узкая специализация позволяет им обеспечивать надежное и качественное исполнение, а однотипность операций для множества клиентов помогает удерживать конкурентоспособные цены на услуги.

Особо хочется подчеркнуть специфичное преимущество бухгалтерского аутсорсинга. Оно заключается в переложении ответственности за организацию учета и правильность его ведения на аутсорсинговую компанию. Возмещение убытков, связанных с неправильным расчетом налогов или с несвоевременным предоставлением отчетности, происходит за счет поставщика услуг или по страховому договору.

В результате, используя аутсорсинг второстепенных функций (бухгалтерию, налогообложение, кадро-

вый или юридический аудит), руководители малых предприятий получают возможность не отвлекаться на управление обслуживающими функциями, а сконцентрироваться на основном бизнесе компании. В отличие от субподряда, аутсорсинг является не просто видом партнерского взаимодействия. Это, можно сказать, - стратегия управления компанией, поскольку предполагает определенную реструктуризацию процессов во внутренних и внешних отношениях компании.

Помимо такого радикального способа минимизации страховых взносов во внебюджетные фонды, как внедрение аутсорсинга, малые фирмы должны учитывать нюансы отечественного законодательства и использовать их в своих интересах.

В частности, необходимо помнить, что при начислении отпускных (а они тоже облагаются взносами во внебюджетные фонды) следует учитывать повышение заработной платы в течение расчетного периода (12 месяцев). Так, если заработная плата за расчетный период повышалась всем работникам предприятия, при начислении отпускных отдельному работнику его зарплату следует проиндексировать (т. е. умножить на коэффициент пересчета). Если же заработная плата в течение расчетного периода повышалась только одному работнику, то при начислении отпускных данному работнику его зарплату не индексируют.

Естественно, что предприятию для экономии на взносах во внебюджетные фонды выгоден второй вариант. В таблице 2 представлена сравнительная характеристика этих двух вариантов учета на примере работника малого предприятия – Иванова И. И.

Исходные данные следующие: расчетный период с 01.02.2010 по 31.01.2011 (отработан полностью), в феврале 2010 г. оклад работника – 9000 руб., с 01.06.10 – 10200 руб., отпуск – 28 календарных дней, взносы за травматизм – 0,7 %.

В итоге, при использовании второго варианта малое предприятие получит экономию на страховых взносах во внебюджетные фонды по работнику Иванову И. И. – 132 руб. Это, конечно, незначительная выгода, но смысл минимизации обязательных платежей состоит в том, что предприятие может избежать даже незначительной переплаты налогов и взносов в каждый конкретный момент времени, а «сегодняшние» деньги, как известно, гораздо дороже «завтрашних».

Таблица 2

Возможная экономия средств для малого предприятия по взносам во внебюджетные фонды в 2011

Показатели	Зарплата повышалась всем работникам	Зарплата повышалась только одному работнику
1. Заработок за 01.02.2010 – 31.01.2011	9000 руб. x 10200 руб. / 9000 руб. x 4 мес. + 10200 руб. x 8 мес. = 122400 руб.	9000 руб. x 4 мес. + 10200 руб. x 8 мес. = 117600 руб.
2. Отпускные	122400 руб. / 12 мес. / 29,4 дн. x 28 дн. = 9714,29 руб.	117600 руб. / 12 мес. / 29,4 дн. x 28 дн. = 9333,33 руб.
3. Страховые взносы во внебюджетные фонды	9714,29 руб. x 0,347 = 3371 руб.	9333,33 руб. x 0,347 = 3239 руб.
4. Экономия средств по обязательным страховым взносам	-	3371 руб. – 3239 руб. = 132 руб.

Кроме того, изученное предприятия немного уменьшит свои расходы на оплату труда: ведь размер отпускных в этом случае будет меньше на 380,96 руб. Поэтому не стоит повышать заработную плату сразу всем работникам одним локальным документом.

Незначительно сэкономить на обязательных страховых взносах во внебюджетные фонды малые предприятия смогут и в случае переквалификации «праздничных» премий, выплачиваемых за счет средств специального премиального фонда, в материальную помощь. При этом необходимо установить размер такой материальной помощи приказом руководителя (оптимально – до 4000 руб.). Дело в том, что такая сумма не облагается НДФЛ (п. 28 ст. 217 НК РФ [1]) и страховыми взносами (подп. 11 п. 1 ст. 9 Закона № 212-ФЗ [2]), причем риски возникновения споров отсутствуют.

Помимо экономии средств на обязательных страховых взносах во внебюджетные фонды, для малых предприятий актуальна и налоговая оптимизация. Это особенно важно для малых предприятий, применяющих специальную систему налогообложения в виде ЕНВД. Данный налоговый режим является льготным. В то же время серьезным недостатком ЕНВД является установленная по видам деятельности базовая доходность, которая часто не имеет экономического обоснования и не соответствует реальным результатам предпринимательской деятельности. В законодательстве по ЕНВД не всегда учитываются специфические особенности деятельности индивидуальных предпринимателей, такие как осуществление деятельности самостоятельно либо с привлечением наемных работников, режим их работы и периодичность осуществления деятельности, а также возможность временного прекращения деятельности.

Одновременно с этим не принимается во внимание, что большинство индивидуальных предпринимателей занимаются мелким и малодоходным бизнесом и не могут быть приравнены по размерам базовой доходности к юридическим лицам и предпринимателям, использующим в своей деятельности труд наемных работников.

В результате, во многих регионах значения показателей базовой доходности, оказывающие основное влияние на величину базы налогообложения, установлены для отдельных категорий налогоплательщиков либо в значительно завышенных, либо в заниженных размерах, что приводит к неравенству условий их налогообложения в этих регионах и, как следствие, к нарушению целостности единого экономического пространства в РФ.

В случае, если величина базовой доходности является достаточно высокой (например, 12000 руб. за каждого работника – при оказании услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств, 10000 руб. за каждое транспортное средство – при размещении рекламы на транспортных средствах, 9000 руб. за каждое торговое место – для розничной торговли, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов и пр. [1]), малым предприятиям следует воспользоваться способами,

снижающими величину физического показателя. Ведь вмененный доход, являющийся объектом налогообложения по ЕНВД, рассчитывается как произведение базовой доходности и физического показателя.

Перечислим основные способы уменьшения физического показателя:

1. Для деятельности, физическим показателем по которой выступает количество работников, необходимо внедрить аутсорсинг или сотрудничать со специалистами, осуществляющими свою деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей. В обоих случаях происходит уменьшение штатных работников, в результате чего снижается физический показатель, и как следствие – сумма ЕНВД.

Например, сокращение численности работников автосервисного предприятия, находящегося на режиме уплаты ЕНВД, всего на одного человека, приведет к ежеквартальной налоговой экономии на ЕНВД в 2011 г. – 2297 руб. ($12000 \text{ руб.} \times 3 \text{ мес.} \times 1,372 \times 0,31 \times 0,15$). А за весь 2011 год автосервисная фирма сможет сэкономить на ЕНВД 9188 руб. ($2297 \text{ руб.} \times 4$).

Кроме того, сокращение штатных сотрудников для предприятий, использующих систему налогообложения в виде ЕНВД, будет актуально с 2012 г., когда ЕНВД будет распространяться только на микропредприятия, т. е. фирмы с предельной среднесписочной численностью работников до 15 человек (вместо 100 человек, как в настоящее время).

2. Если же физическим показателем является площадь торгового зала (в метрах) или площадь стоянок, то имеет смысл проверить, какая площадь прописана в документах, относящихся к данному объекту (БТИ, договор аренды и т. д.). Соответственно, по наименьшему значению можно платить и налог, а выбранный документ будет являться доказательством расчетов налогоплательщика. В идеальном случае арендодатель может согласиться прописать в договоре аренды требующуюся площадь. Чтобы он не потерял своей выгоды в арендных платежах, можно пропорционально увеличить плату за квадратный метр [4].

Описанный способ актуален для тех, кто занимается розничной торговлей, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, имеющей торговые залы, и оказанием услуг по хранению автотранспортных средств на платных стоянках.

Что касается субъектов малого бизнеса, применяющих УСН, то в целях налоговой оптимизации по единому налогу необходимо грамотно выбирать объект налогообложения. В частности, следует исходить из специфики деятельности, осуществляемой малым предприятием.

Так, если эта деятельность предполагает значительные расходы, то целесообразно выбрать объектом налогообложения «доходы минус расходы». Если доходы налогоплательщика существенно превышают расходы (например, он оказывает услуги с использованием давно приобретенных средств производства, либо занимается деятельностью по сдаче имущества в аренду), то для него будет предпочтительнее выбор объекта налогообложения в виде доходов.

Следовательно, малые предприятия могут вполне на законных основаниях снизить налоговую нагрузку, а также время обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды.

The article is actual for subjects of small-scale business because it has lawful ways of reduction of taxes and insurance instalments to off-budget funds. The outsourcing is main method of legal minimisation of obligatory payments. Simultaneously it has an other economic gains for small enterprises.

The key words: outsourcing, base profitability, small enterprise, tax optimisation, physical indicator.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая (по состоянию на 1 марта 2011 года). Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2011. 584с.
2. Федеральный закон. О страховых взносах в пенсионный фонд российской федерации, фонд социального страхования российской федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования от 24.07.09 № 212-ФЗ // СПС «Гарант».
3. Гусева Т.А. Налоговое планирование в предпринимательской деятельности: правовое регулирование. М.: Волтерс Клувер, 2009. 225 с.
4. Джаарбеков С.М. Законные пути минимизации налогов // Практическое налоговое планирование. 2010. №9. С. 6-9.

Об авторе

Кузнецова О.Н. – доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского, olga-kuz-1979@mail.ru.

УДК - 657.26

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ (EVA) В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

С.Л. Ложкина

В статье обосновывается возможность использования показателя экономической добавленной стоимости (EVA) для целей стратегического управленческого учета. Исследуется алгоритм расчета экономической добавленной стоимости с выделением контролируемых в ходе оперативной деятельности показателей. Рассматривается процесс интегрирования EVA с системой сбалансированных показателей (BSC) и предлагается методика определения стратегических значений EVA в рамках финансового аспекта данной системы, позволяющая в комплексе учитывать все финансовые показатели для принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, экономическая добавленная стоимость, сбалансированная система

ма показателей.

Вместе с бурно развивающейся внешней экономической средой система управленческого учета не стоит на месте. Традиционные подходы и технологии, разработанные более 30 лет назад, утратили актуальность в эпоху жесткой конкуренции и развития производства. Вследствие чего в последние годы в профессиональной литературе довольно часто звучит критика в адрес традиционных финансовых показателей, источником которых является система бухгалтерского учета и финансовой отчетности, как основа для принятия управленческих решений.

В настоящее время все более популярной становится концепция управления стоимостью (стоимость-ориентированное управление) (Value Based Management, VBM), в основу которой заложен показатель экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA), характеризующий финансовую результативность компании. EVA является своеобразным индикатором качества управленческих решений: постоянная положительная величина этого показателя свидетельствует об увеличении стоимости компании, тогда как отрицательная — о ее снижении (разрушении). Существует два основных варианта расчета показателя EVA:

1)	Экономическая Прибыль после Плата за
2)	Экономическая добавленная стоимость (EVA) = IC * (ROIC – WACC)

где NOPAT (Net Operating Profit After Tax) - прибыль от операционной деятельности компании после налогообложения:

NOPAT =	Выручка -	Себестоимость реализованной - продукции	Торговые, общие и административные - расходы	Амортизационные - отчисления	Налог на прибыль
---------	-----------	---	--	------------------------------	------------------

где CC (Cost Of Capital) – плата за капитал ($CC = WACC * IC$); WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала ($WACC = EC * dEC + LC * dLC$, где EC - цена собственного капитала; dEC - доля собственного капитала в структуре капитала; LC - цена заемного капитала; dLC - доля заемного капитала в структуре капитала); IC – инвестированный капитал, ($IC = (\text{Операционные текущие активы} - \text{Беспроцентные текущие обязательства}) + \text{Чистые основные средства} + (\text{прочие активы} - \text{прочие нетекущие беспроцентные обязательства})$); ROIC – рентабельность инвестированного капитала ($ROIC = NOPAT / IC$). Представим преимущества использования концепции EVA в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества использования концепции экономической добавленной стоимости (EVA) на российских предприятиях

Анализируемый аспект	Свойства (преимущества) EVA
Универсальность	Показатель EVA – один из немногих, который может быть использован во всех управленческих процессах. С его помощью можно измерить эффективность деятельности предприятия, определить вознаграждения за выполненную работу и пр. Его универсальность способствует оптимизации организации учета и координации взаимосвязи между множеством существующих показателей.
Аналитичность	Обеспечивает получение более полезной информации относительно «ценности» совершенных в прошлых периодах операций, чем учетные средства измерения эффективности деятельности предприятия, такие как бухгалтерская прибыль, рентабельность капитала или темпы роста прибыли в расчете на одну акцию, что, в свою очередь, облегчает процесс принятия управленческих решений. Позволяет сконцентрировать внимание на приоритетных направлениях стратегического управления.
Оценка прибыльности компании	Отражает альтернативный подход к концепции прибыльности (переход от расчета рентабельности инвестированного капитала (ROIC), измеряемой в процентном выражении, к расчету экономической добавленной стоимости (EVA), измеряемой в денежном выражении)
Математическая точность	Математическая точность показателя EVA способствует увеличению его прогностических возможностей.
Использование ограниченного количества показателей	Использование показателя EVA облегчает процесс управления. В компаниях, не использующих экономическую добавленную стоимость, для измерения и оценки различных процессов рассчитываются различные показатели (не связанные друг с другом), что приводит к затруднениям и противоречиям в процессе принятия управленческих решений.
Интеграция с другими управленческими инструментами	Возможность интеграции EVA с другими управленческими инструментами, например с ABC (Activity-Based Costing), что позволяет повысить эффективность управления затратами и капиталом.

Показатель EVA можно разложить на несколько частей, которые фактически определяют стоимость компании и которые могут быть проконтролированы в ходе оперативной деятельности компании. Для этого построим «дерево» расчета показателя EVA, на котором наглядно представим основные компоненты EVA (рис. 1). Однако чтобы факторами стоимости можно было пользоваться, надо установить их соподчиненность, и возложить ответственность за этот параметр на конкретных людей [6, с. 94]. Такая особенность показателя EVA позволяет привязывать создание стоимости к группам сотрудников или подразделениям компании.

Сбалансированная система показателей (BSC) – наиболее популярная, признанная в мире концепция управления реализацией стратегии, разработанная в начале 90-х годов XX в. командой исследователей Гарвардского университета Д. Нортон и Р. Капланом (США). Эта модель позволяет менеджерам взглянуть на бизнес с четырех различных точек зрения и дать ответы на четыре следующих основных вопроса:

- кокой видят компанию наши акционеры и потенциальные инвесторы? (финансовый аспект);
- как потребители относятся к компании? (потребительский аспект);
- какие бизнес-процессы компания должна улучшить для обеспечения своей конкурентоспособности? (перспектива внутренних бизнес-процессов);
- как можно продолжать совершенствовать свою деятельность и повышать ценность? (перспектива обу-

чения и роста).

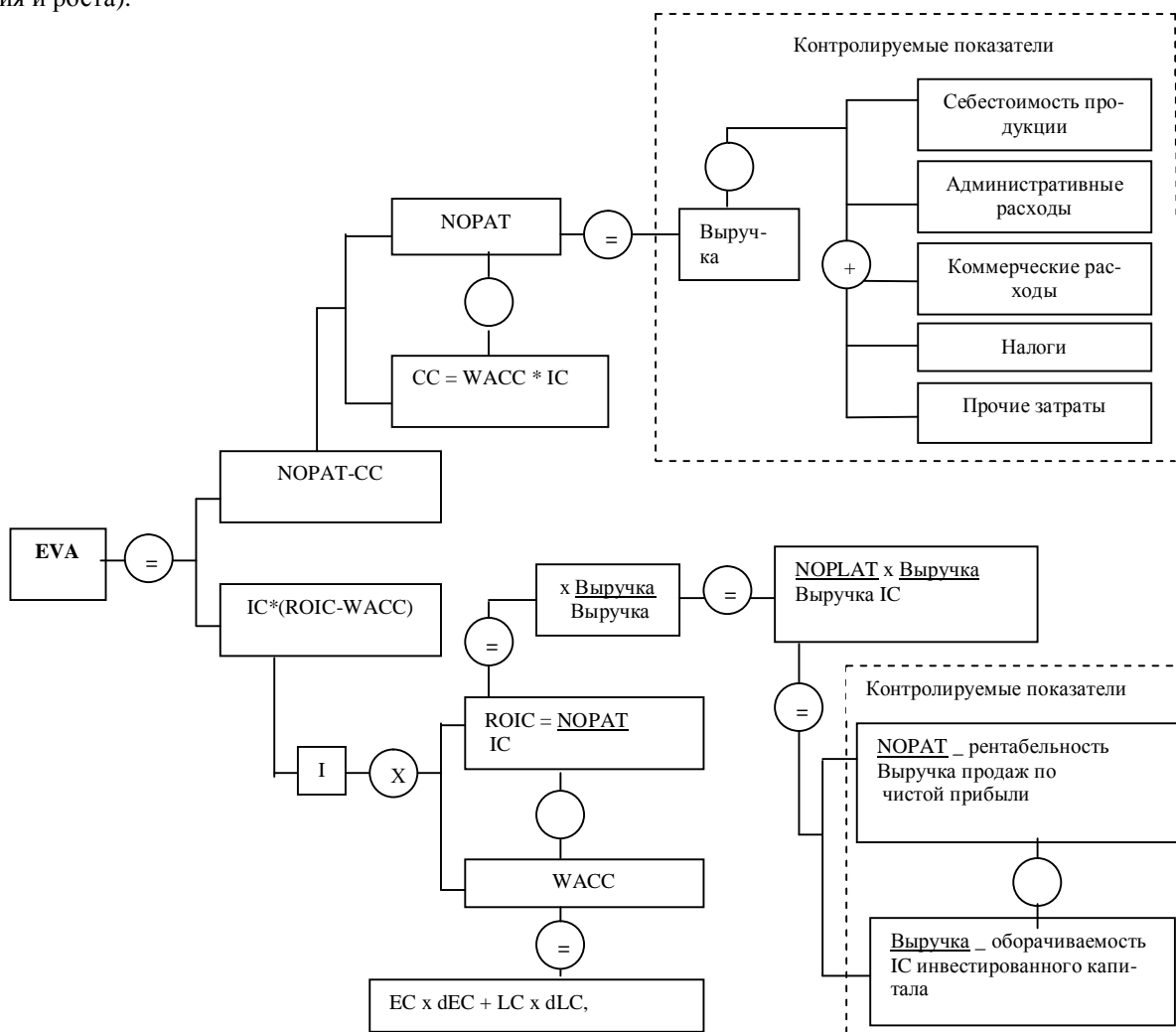


Рис.1 – «Дерево» расчета экономической добавленной стоимости (EVA) с выделением контролируемых в ходе оперативной деятельности показателей

По нашему мнению эффективность модели экономической добавленной стоимости может быть повышена путем ее совместного использования с системой сбалансированных показателей (BSC). Предлагаемая методика определения стратегических значений показателя EVA в рамках финансового аспекта BSC включает в себя следующие этапы:

- 1) определение стратегических целей компании;
- 2) оценка выполнимости поставленных стратегических целей (с помощью модели достижимого роста);
- 3) разработка проекта прогнозного баланса для каждого года периода стратегического планирования (статьи баланса рассчитываются на основе данных модели достижимого роста и баланса предшествующего периода);
- 4) детализация статей прогнозного баланса с помощью модели процента от продаж. Составление бюджета доходов и расходов;
- 5) определение значений показателя EVA за каждый год периода стратегического планирования (используются данные прогнозных балансов и бюджетов доходов и расходов).

Особенности применения предложенной методики рассмотрим на практическом примере. Воспользуемся данными бухгалтерской отчетности ОАО «Швейная фабрика», отражающими основные показатели деятельности организации (таблицы 2-3).

Таблица 2

Бухгалтерский баланс ОАО «Швейная фабрика» (тыс. руб.) (форма 1)

№	Статья баланса	Сумма
АКТИВ		
1	Основные средства и нематериальные активы	65752
2	Долгосрочные финансовые вложения	15150
3	<i>Итого внеоборотные активы</i>	<i>80902</i>
4	Запасы	10450
5	Дебиторская задолженность	3410
6	Краткосрочные финансовые вложения	45
7	Денежные средства	5
8	<i>Итого оборотные активы</i>	<i>13910</i>
9	Баланс	94812
ПАССИВ		

10	Уставный и добавочный капитал	55367
11	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	12540
12	<i>Итого собственный капитал</i>	<i>67907</i>
13	Долгосрочные кредиты и займы	10
14	<i>Итого долгосрочные обязательства</i>	<i>10</i>
15	Краткосрочные кредиты и займы	1320
16	Кредиторская задолженность	25575
17	Прочие краткосрочные обязательства	-
18	<i>Итого краткосрочные обязательства</i>	<i>26895</i>
19	Баланс	94812

Таблица 3.

Отчет о прибылях и убытках ОАО «Швейная фабрика» (тыс. руб.)(ф.2)

№	Наименование статьи	Сумма
1	Выручка	70060
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(59142)
3	Прибыль (убыток) от продаж	10918
4	Прочие доходы и расходы	(160)
5	Прибыль (убыток) до налогообложения	10758
6	Налог на прибыль	(2151,6)
7	Чистая прибыль	8606,4

Этап 1. Определение стратегических целей компании.

Организация ОАО «Швейная фабрика» определила следующие стратегические цели на трехлетнюю перспективу: увеличение выручки к 2013 г. на 45 % (до 101587 тыс.руб.); ежегодные выплаты дивидендов будут составлять 120 тыс. руб.; рентабельность продаж сохранить на уровне 2010 г.; эффективность использования активов организации сохранить на уровне 2010 г. Для достижения этих показателей организация должна произвести модернизацию производства, т.е. осуществить капитальные вложения. В связи с этим были запланированы инвестиции в основные средства в 2011 г. в сумме 3 500 тыс. руб. и по 1500 тыс. руб. в 2012 и 2013 гг.

Этап 2. Оценка выполнимости поставленных стратегических целей.

Для определения достижимого темпа роста выручки за каждый год стратегического планирования воспользуемся моделью достижимого роста:

$$V_1 = V_0 \times (1 + K_d)$$

где V_0 и V_1 – выручка отчетного (предшествующего) и планового периодов;

K_d – коэффициент достижимого роста.

Коэффициент достижимого роста рассчитывается по формуле:

$$K_d = \frac{(C_k + H_{Ck} - D) \cdot (1 + K_3) \cdot O_a}{1 - P_p \cdot (1 + K_3) \cdot O_a} - 1$$

где K_d – коэффициент достижимого роста; C_k – размер собственного капитала за предшествующий период; H_{Ck} – планируемый к привлечению собственный капитал; D – дивиденды за год, которые будут выплачены в следующем году; K_3 – коэффициент задолженности; O_a – коэффициент оборачиваемости; V_0 – выручка за отчетный (предшествующий) период; P_p – рентабельность продаж.

Произведем расчет выручки ОАО «Швейная фабрика» за 2011 г. (табл. 4).

Таблица 4

Расчет прогнозного значения выручки ОАО «Швейная фабрика» на 2011 г. (т.р.)

№	Наименование показателя	Обозначение	Значение показателя	Формула расчета
1	Собственный капитал	СК	67907	Стр.12 (ф.1)
2	Выручка	V_0	70060	Стр.1 (ф.2)
3	Дивиденды (тыс.руб.)	Д	120	Определено в стратегии развития
4	Рентабельность продаж, %	P_p	12,28	Стр. 7 (ф.2) / стр. 1 (ф.2) x 100
5	Коэффициент задолженности, %	K_3	39,62	(стр.14 + стр. 18) / стр.12 (ф.1) x 100
6	Оборачиваемость активов, %	O_a	73,89	Стр.1 (ф.2) / стр.19 (ф.1) x 100
7	Коэффициент достижимого роста в 2011 г	K_d	0,143	0,143
8	Выручка в 2011 г.	V_1	80078,6	$V_0 \times (1 + K_d) = 49060 \times (1 + 0,143)$

* В нашем примере $H_{Ck} = 0$.

Аналогично произведем расчет выручки за 2012 г. (таблица 5).

Таблица 5.

Расчет прогнозного значения выручки ОАО «Швейная фабрика» на 2012г.

№	Наименование показателя	Обозначение	Значение показателя	Формула расчета
1	Собственный капитал	СК	77617,7	Стр.12 (ф.1) x (1 + K_d (за 2011 г.))
2	Выручка	V_0	80078,6	Стр.1 (ф.2) x (1 + K_d (за 2011 г.))
3	Дивиденды (тыс.руб.)	Д	120	Определено в стратегии развития
4	Рентабельность продаж, %	P_p	12,28	Стр. 7 (ф.2) / стр. 1 (ф.2) x 100
5	Коэффициент задолженности, %	K_3	39,62	(стр.14 + стр. 18) / стр.12 (ф.1) x 100
6	Оборачиваемость активов, %	O_a	73,894	Стр.1 (ф.2) / стр.19 (ф.1) x 100
7	Коэффициент достижимого роста в 2012 г.	K_d	0,144	0,144
8	Выручка в 2012 г.	V_1	91610	$V_0 \times (1 + K_d) = 80078,6 \times (1 + 0,144)$

* В нашем примере $H_{Ck} = 0$.

Таким образом, мы получаем основные ключевые показатели для составления прогнозного баланса (таблица 6).

Таблица 6

Прогнозные значения показателей ОАО «Швейная фабрика» за период 2010-2013 гг. (тыс. руб.)

№	Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Коэффициент достижимого роста		0,143	0,144	0,144
2	Выручка	70060	80078,6	91610	104802
3	Собственный капитал	67907	77617,7	88794,6	101581
4	Инвестиции в основные средства		3500	1500	1500
5	План привлечения долгосрочного финансирования		800	500	500

Этап 3. Составление проекта прогнозного баланса.

Статьи баланса рассчитываются на основе данных модели достижимого роста и баланса предшествующего периода (таблица 7).

Таблица 7

Проект прогнозного баланса ОАО «Швейная фабрика» за период стратегического планирования (с 2010 до 2013 гг.) (тыс. руб.)

№	Наименование статьи	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	Примечания
АКТИВ						
1	Основные средства и нематериальные активы	65752	69252 (65752 + 3500)	70752 (69252 + 1500)	72252 (70752 + 1500)	Основные средства 2010 г. + запланированные инвестиции
2	Долгосрочные финансовые вложения	15150	15150	15150	15150	Остаются неизменными, так как не запланированы
3	<i>Итого внеоборотные активы</i>	80902	84402	85902	87402	стр.1 + стр.2
4	<i>Итого оборотные активы</i>	10450	23968	38073	54425	стр.5 - стр.3
5	Баланс	94812	108370	123975	141827	Выручка (В)/ оборачиваемость активов (Оа) = стр.1 (ф.2) / стр.6 (табл.4)
ПАССИВ						
6	Уставный и добавочный капитал	55367	55367	55367	55367	В соответствии со стратегией остается неизменным
7	Нераспределенная прибыль	12540	22250,7	33427,6	46214	стр.8 – стр.6
8	<i>Итого собственный капитал</i>	67907	77617,7	88794,6	101581	стр.3 (табл.6)
9	Долгосрочные кредиты и займы	10	810 (10 + 800)	1310 (810 + 500)	1810 (1310 + 500)	Долгосрочные кредиты и займы 2010 г. + запланированные привлеченные средства
10	<i>Итого долгосрочные обязательства</i>	10	810	1310	1810	
...						
14	<i>Итого краткосрочные обязательства</i>	26895	29942,3	33870,4	38436	стр.12 – стр.8 – стр.9
15	Баланс	94812	108370	123975	141827	

Внеоборотные активы прогнозного баланса рассчитываются с учетом запланированных инвестиций, а оборотные активы определяются по остаточному принципу – как разность между итоговыми значениями актива баланса и внеоборотными активами.

Пассив баланса приравнивается к ранее рассчитанному активу баланса. Собственный капитал определяется с помощью модели достижимого роста. Долгосрочные кредиты и займы определяются на основании запланированного привлечения заемных средств с целью финансирования инвестиций в основные средства (для модернизации производства). Краткосрочные обязательства определяются в балансе по остаточному принципу.

Этап 4. Детализация статей прогнозного баланса. Составление бюджета доходов и расходов. Модель процента от продаж позволяет конкретизировать значение статей прогнозного баланса на запланированный период, и с ее помощью можно сформировать бюджет доходов и расходов. Для создания детализированного баланса на 2011 г. необходимо рассчитать оборачиваемость для каждой статьи баланса в прошедшем периоде. Аналогично составляется бюджет доходов и расходов (таблицы 8-9).

Таблица 8

Прогнозный баланс ОАО «Швейная фабрика» на 2011 г. (тыс. руб.)

№	Наименование статьи	Отчетный период 2010 г.	% от продаж	Планируемый период 2011 г.
АКТИВ				
1	Основные средства и нематериальные активы	65752		69252
2	Долгосрочные финансовые вложения	15150		15150
3	<i>Итого внеоборотные активы</i>	80902		84402
4	Запасы	10450	14,92	11948
5	Дебиторская задолженность	3410	4,867	3897
6	Краткосрочные финансовые вложения	45		8117,4 (с.8 – с.7 - с.5 – с.4)
7	Денежные средства	5	0,007	5,6
8	<i>Итого оборотные активы</i>	10450		23968
9	Баланс	94812		108370
ПАССИВ				
10	Уставный и добавочный капитал	55367		55367
11	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	12540		22250,7
12	<i>Итого собственный капитал</i>	67907		77617,7
13	Долгосрочные кредиты и займы	10		810
14	<i>Итого долгосрочные обязательства</i>	10		810
15	Краткосрочные кредиты и займы	1320		713 (стр.18 – стр.16 – стр.17)

16	Кредиторская задолженность	25575	36,5	29229
17	Прочие краткосрочные обязательства	-		-
18	<i>Итого краткосрочные обязательства</i>	26895		29942,3
19	Баланс	94812		108370

Таблица 9.

Бюджет доходов и расходов ОАО «Швейная фабрика» на 2011 г. (т.р.)

№	Наименование статьи	Отчетный период 2010г.	% от продаж	Планируемый период 2011 г.
1	Выручка от реализации продукции	70060		80078,6
2	Себестоимость реализованной продукции	(59142)	84,42	(67602)
3	Прибыль (убыток) от реализации (стр.1 - стр.2)	10918		12476,6
4	Прочие доходы и расходы	(160)	0,23	(184)
5	Прибыль (убыток) до налогообложения (стр.3- стр.4)	10758		12292,6
6	Налог на прибыль	(2151,6)	3,07	(2458,4)
7	Чистая прибыль (стр.5 – стр.6)	8606,4		9834,2

Этап 5. Определение значений показателя экономической добавленной стоимости (EVA) за каждый год периода стратегического планирования. Для определения стратегических значений показателя EVA воспользуемся данными из табл.10. Используя аналогичные расчеты можно составить прогнозный баланс и бюджет доходов и расходов на 2012 и 2013 гг. периода стратегического планирования.

Таблица 10.

Данные для расчета экономической добавленной стоимости для ОАО «Швейная фабрика»

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Выручка (тыс.руб)	82015	83540	63760	70060	80078,6	91610	104802
NOPAT (тыс.руб)	7842	6760	5120	8606,4	9834,2	11250	12870
Инвестированный капитал (IC)	58015	56340	61340	69237	83200	89450	86800
ROIC, %	13,5	12,0	8,3	12,4	11,8	12,6	14,8
WACC, %	15,1	14,3	12,9	14,8	13,2	13,4	15,2
(ROIC – WACC), %	-1,6	-2,3	-4,6	-2,4	-1,4	-0,8	-0,4
EVA	-928	-1296	-2822	-1662	-1165	-716	-347

Как видно из таблицы 10 значение показателя EVA отрицательное за период с 2007 по 2013 гг. Это говорит о том, что компания за исследуемый период не создавала стоимости, а теряла ее. При этом организация получала бухгалтерскую прибыль, о чем свидетельствуют положительные значения показателя NOPAT.

Таким образом, при анализе перспектив использования экономической добавленной стоимости (EVA) в стратегическом управленческом учете автором были сделаны следующие выводы (таблица 11).

Таблица 11.

Рассмотренные задачи и варианты их решения при анализе перспектив использования EVA в стратегическом управленческом учете

Задача	Предложенные варианты решения
1. Определить преимущества использования показателя экономической добавленной стоимости (EVA) в стратегическом управленческом учете.	1) Показатель EVA может использоваться для определения стоимости, а также для характеристики долгосрочной деятельности компании. Эта особенность позволяет использовать показатель EVA для решения одной из основных задач управленческого учета – оценка эффективности деятельности организации. 2) Выделены основные преимущества использования концепции EVA на современных предприятиях (табл.1). Таким образом, концепция EVA: является показателем, ориентированным на долгосрочные цели; обеспечивает управленческий персонал адекватной информацией, позволяющей определить оптимальные направления развития предприятия; дает возможность использовать в стратегическом управленческом учете не только данные бухгалтерской прибыли, но и не отраженную в бухгалтерском отчете информацию об активах, а также общую стоимость капитала и отдачу (прибыльность) от его использования.
2. Как повысить аналитичность показателя EVA в контуре стратегического управленческого учета?	1) Рассмотрен алгоритм расчета показателя EVA; 2) С помощью методов экономического анализа (например, метода расширения), применяемых к исходной формуле, составлено «дерево» расчета показателя EVA с выделением контролируемых в ходе оперативной деятельности показателей (факторов стоимости). Это дает возможность установить соподчиненность данных показателей. Таким образом, каждый фактор стоимости будет увязан с показателями, на основе которых принимаются управленческие решения.
3. Исследовать возможность интеграции показателя EVA с другими инструментами управленческого учета.	С целью повышения эффективности использования модели EVA обоснована возможность интегрирования данного показателя с системой BSC. Аргументы в пользу интеграции BSC и EVA: - BSC и EVA одинаково хорошо привязываются к системам бюджетирования и долгосрочного планирования (данные методические приемы широко применяются в системе управленческого учета); - объединив преимущества обеих систем: в BSC – это целостность и системность при реализации стратегии, в EVA – математическая точность полученных результатов, можно получить более эффективную концепцию с высокими прогностическими возможностями; - построенное «дерево» расчета показателя EVA помогает понять, какова взаимосвязь между показателями в рамках финансового аспекта BSC.
4. Исследовать возможность определения прогнозных значений показателя EVA с целью прогнозирования стоимости компании в долгосрочной перспективе	Планирование (определение прогнозных значений) EVA дает возможность оценить результат инвестирования средств и тем самым эффективно управлять распределением финансовых ресурсов в организации. Предложена методика определения стратегических значений показателя EVA в рамках финансового аспекта сбалансированной системы показателей. Рассмотрен практический пример применения предложенной методики в рамках конкретного предприятия.

Предложенная методика представляет собой достаточно простой и систематизированный способ определения прогнозных значений показателя EVA, что в рамках стратегического управленческого учета позволяет в комплексе учитывать все финансовые показатели и принимать эффективные управленческие решения.

In this article a possibility of using an index of EVA for a purpose of strategic management accounting. An algorithm of calculating of EVA with extracting some controlled data during operative activity is studied. The process of integrating EVA with a system of the Balanced Scorecard is dealt and the methods of defining strategic meanings of EVA in a frame of a financial aspect of this system is offered. This system allows to take into account all financial indices for taking a effective management decisions.

The key words: *strategic management accounting, Economic Value Added, The Balanced Scorecard*

Список литературы

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник. ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 1071с.
2. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей /Horvath & Partners; пер. с нем.3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 478 с.
4. Константинов Н.Г. Стратегический менеджмент //ТЕИС, М., 1999. 90 с.
5. Кочковой О. Как увязать бюджет со стратегией компании // Финансовый директор, № 4. 2006
6. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. Изд. 2-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 304 с.

Об авторе

Ложкина С.Л.- доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, sl104@mail.ru

УДК – 65.0(075.8)

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.И. Никитина, В.В. Курманов

В статье рассматриваются: особенности и преимущества венчурного финансирования, этапы создания венчурных фондов в России, а также основные проблемы развития венчурного финансирования в Брянской области.

Ключевые слова: *венчурное финансирование, венчурные фонды, венчурный инвестор.*

Венчурное финансирование выступает гибридной формой обеспечения инновационных компаний необходимыми инвестициями, сочетающей наиболее эффективные элементы функционирования как рынков капитала, так и банков. С одной стороны, доход венчурных инвесторов формируется за счет участия в собственности финансируемых инновационных компаний. С другой стороны, венчурные фонды, как и банки, располагают системой неформального мониторинга и контроля деятельности заемщиков.

Венчурный инвестор финансирует создание компании, затем поддерживает ее развитие, на определенной стадии оказывает содействие в выпуске акций для продажи на фондовом рынке с целью получения прибыли. Для обеспечения необходимой ликвидности акций или продажи инновационной компании по высокой цене она должна пройти пять последовательных этапов жизненного цикла: разработка инновационного проекта; привлечение венчурного капитала; развитие компании вплоть до начала производства наукоемкой продукции; расширение и устойчивое функционирование на основе успешной реализации выпускаемой продукции; продажа компании и возвращение венчурному инвестору вложенных средств и выплата прибыли. Таким образом, жизненный цикл инвестиций в венчурный бизнес составляет 5-7 лет, что для отечественного инвестора исчисляется достаточно долгосрочным периодом. В течение этого времени компания должна добиться таких экономических результатов, которые позволили бы венчурным инвесторам полностью вернуть средства и выйти из бизнеса с прибылью. Причем они могут продать свою долю в компании либо на рынке, либо ее менеджеру. В случае низкой цены или доходности бизнеса целесообразно проведение реструктуризации или реинжиниринга компании. Для полного успеха необходимо ее выход на фондовую биржу при условии, что акции компании пользуются спросом и реально ликвидны. Другими вариантами могут быть ее поглощение крупной компанией, выкуп венчурным фондом, собственным руководством или сотрудниками и т. д.

Инвестиции в венчурное предпринимательство ведут к увеличению занятости, особенно высококвалифицированных специалистов, выравниванию уровня жизни различных слоев населения. Венчурные фонды в РФ стали создаваться в 1994 г. по инициативе Европейского Банка реконструкции и развития (ЕБРР). Были образованы региональные венчурные фонды (РВФ). Одновременно с ЕБРР другая крупная финансовая структура - Международная Финансовая Корпорация (International Finance Corporation) также решила на участие в создаваемых венчурных структурах совместно с некоторыми известными в мире корпоративными и частными инвесторами.

В начале 1997 г. 12 действующих на территории России венчурных фондов образовали Российскую Ассоциацию Венчурного Инвестирования (РАВИ) со штаб-квартирой в Москве.

О венчурных инвестициях появились решения и на федеральном уровне. Правительство РФ в 1997 г. приняло решение о создании Российского венчурного фонда (РВФ). По конкурсу управляющую компанию этого фонда создали менеджеры научно-производственного центра «Солитон», имевшего скомплектованный подбор инновационных предприятий с коммерчески привлекательными проектами.

На сентябрь 1997 г. в России действовало 26 специализированных фондов, инвестирующих в российские корпоративные активы с суммарной капитализацией в \$ 1.6 млрд. Помимо этого, еще 16 восточноевропейских фондов инвестировали в Россию часть своих портфелей. В 2006 году *в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации № 838-р* образована Российская Венчурная Компания (ОАО «РВК»), на ее создание было выделено 15 млрд. руб. (2006-2007 гг.). *Капитал ОАО «РВК» в настоящее время состав-*

ляет более 30 млрд. рублей.

В настоящее время действует семь венчурных фондов, образованных совместно с Российской венчурной компанией (таблица 1). Данные фонды имеют в своем распоряжении в отличие от региональных, достаточно большой объем денежных средств.

Таблица 1

Венчурные фонды, образованные совместно с Российской венчурной компанией [1]

Название фонда	Объем фонда	Управляющая компания
ВТБ-Фонд венчурный	3,061 млрд.руб.	ВТБ Управление активами
Биопроцесс Кэпитал Венчурс	3 млрд.руб.	Биопроцесс Кэпитал Партнерс
Максвелл Биотех	3,061 млрд. руб.	Максвелл Эссет Менеджмент
Лидер-Инновации	3 млрд.руб.	Лидер
Тамир Фишман Си Ай Джи	2 млрд.руб.	ЦентрИнвест
Новые технологии	3,061 млрд.руб.	Альянс РОСНО Управление Активами
С-Групп Венчурс	1,8 млрд.руб.	Север Эссет Менеджмент

На начало августа 2010 года в России действует 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006-2010 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов общим объемом 9,2 млрд. руб. Представители РВК входят в Попечительские советы этих фондов (таблица 2).

Таблица 2

Региональные венчурные фонды [1]

№	Название фонда	Управляющая компания	Размер фонда, млн.руб.	Год создания
1	2	3	4	5
1	города Москвы	Альянс РОСНО Управление Активами	800	2006
2	города Москвы (Второй)	ВТБ Управление активами	800	2008
3	Воронежской области	Сбережения и инвестиции	280	2009
4	Волгоградской области	НИКОР Кэпитал Партнерз	280	2009
5	Калужской области	Сбережения и инвестиции	280	2010
6	Краснодарского края	НИКОР Кэпитал Партнерз	800	2009
7	Красноярского края	Тройка Диалог	120	2006
8	Московской области	Тройка Диалог	284	2007
9	Нижегородской области	ВТБ Управление активами	280	2007
10	Новосибирской области	НИКОР Кэпитал Партнерз	400	2009
11	Пермского края	Альянс РОСНО Управление Активами	200	2006
12	Республики Башкортостан	Сбережения и инвестиции	400	2009
13	Республики Мордовия	Альянс РОСНО Управление Активами	280	2007
14	Республики Татарстан	Тройка Диалог	800	2006
15	Республики Татарстан (высоких технологий)	АК Барс капитал	300	2007
16	Самарской области	Инвест-Менеджмент	280	2009
17	Санкт-Петербурга	ВТБ Управление активами	600	2007
18	Саратовской области	ВТБ Управление активами	280	2007
19	Свердловской области	Ермак	280	2007
20	Томской области	Мономах	120	2006
21	Челябинской области	Сбережения и инвестиции	480	2009
22	Чувашской Республики	НИК Развитие	280	2009

Целью деятельности всех фондов является развитие в различных регионах инфраструктуры венчурного финансирования субъектов малого предпринимательства в научно-технической сфере.

Приоритетными направлениями для инвестирования являются: альтернативная энергетика и энергетическое машиностроение; биотехнологии, фармацевтика и медицинская техника; новые материалы и нанотехнологии; информационно-телекоммуникационные технологии.

Основными принципами инвестирования являются: участие в уставном капитале в качестве портфельного инвестора; приобретение ценных бумаг акционерных обществ; приобретение долей в капитале обществ с ограниченной ответственностью.

Начиная с января 2010 г. все проекты, являющиеся соискателями инвестиций региональных венчурных фондов

инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, в обязательном порядке направляются на экспертизу в ОАО «РВК». Решение о привлечении РВК к дополнительной экспертизе проектов региональных венчурных фондов было принято Минэкономразвития России в конце 2009 г. с целью профессионализации контроля за процедурами, по которым управляющими компаниями региональных фондов отбираются проекты для инвестирования.

На сегодняшний день существует две основные программы инвестирования фондами:

1. Идеи-чемпионы. Стадия проекта: посевная (начальная), включает в себя проведение опытно-конструкторских работ, снятие коммерческих рисков (осуществление первых продаж). Суммы инвестиций: 250 тыс.руб. – 5 млн. руб.·Документы для участия в конкурсе: заявка проекта, резюме проекта, ТЭО.

2. Инновационный бизнес. Стадия проекта: start-up, включает в себя разработку и запуск технологичного производства·Суммы инвестиций: 1 млн. – 40 млн. руб.·Документы для участия в конкурсе: заявка проекта, резюме проекта, ТЭО, бизнес-план, документы, подтверждающие спрос на продукцию проекта. Наличие опытной команды менеджеров обязательно.

Что касается Брянской области, то согласно областной целевой программы «Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области» (2007 - 2010 годы) в 2008 году планировалось создание регионального венчурного фонда, на что планировалось выделить 15 млн. рублей областного бюджета. Однако, на практике программа прошла несколько корректировок и венчурный фонд так и не был создан. Объем финансирования на реализацию областной целевой программы «Развитие инновационной инфраструктуры Брянской области» (2007 - 2010 годы) по данным 2007 года отражен в таблице 3, а реальный объем финансирования на сегодняшний день отражен в таблице 4.

Таблица 3

Объем финансирование планируемых мероприятий, тыс.руб. [2]

Источники финансирования	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	итого
Областной бюджет	1621,5	15000,0	11835,0	12890,0	41346,5
Планируемые средства из иных источников	2021,5	27950,0	21870,0	24055,0	75896,5

Таблица 4.

Объем финансирования планируемых мероприятий после корректировки, тыс. рублей:

Источники финансирования	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	итого
Областной бюджет	971,0	1480,0	1720,0	0,0	4171,0

Кроме того, были скорректированы индикаторы выполнения задач программы (таблица 5 и таблица 6).

Таблица 5

Плановые индикаторы выполнения задач программы [2]

Наименование индикатора	Значение индикатора			
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1	2	3	4	5
Обеспечение роста доли инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров (в процентах)	1,5	2	2,5	3,0
Увеличение объемов выпускаемой инновационной продукции на предприятиях области (млрд. руб.)	6,0	7,5	8,0	8,5
Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации (в процентах)	0,05	0,1	0,15	0,2
Количество малых предприятий, осуществляющих технологические инновации (единиц)	5	10	15	18
Число ежегодно создаваемых элементов инфраструктуры национальной инновационной системы (единиц)	1	1	1	1
Государственные и внебюджетные фонды поддержки НИОКР и коммерциализации технологий, венчурные фонды (единиц)	-	1	-	-
Инфраструктура подготовки кадров и информационного обеспечения инновационной деятельности: национальная и международная информационно-выставочная деятельность (абсолютный показатель количества центров подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров) (единиц)	1	-	1	-

Таблица 6.

Фактические индикаторы выполнения задач программы [2]

Наименование индикатора	Значение индикатора		
	2007 год	2008 год	2009 год
Обеспечение роста доли инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров (в процентах)	2,3	-	1,5
Объем отгруженной инновационной продукции крупными и средними предприятиями области (млрд. руб.)	8,1	10,1	10,5
Количество НИОКР при государственной поддержке (единиц)	-	-	4

Как видно из таблиц 3-6 цель программы, которая была обозначена как: формирование и развитие инновационной инфраструктуры для обеспечения эффективного функционирования региональной инновационной системы и устойчивого экономического развития Брянской области, так и не была достигнута. Это, прежде всего, можно было бы связать с мировым экономическим кризисом, но тогда как были созданы и функционируют в настоящее время региональные венчурные фонды других областей, таких как: Калужская область (год создания 2010), Волгоградская область (год создания 2009), Воронежская область (год создания 2009), Челябинская область (год создания 2009) и другие. Как показывает практическая деятельность, важным является не только разработка различных среднесрочных программ, направленных на инновационное развитие Брянской области, но и их реализация, а также адекватные плановые показатели. На сегодняшний момент разработана долгосрочная

целевая программа «Развитие научной и инновационной деятельности в Брянской области» на 2011 - 2015 годы. Общие затраты на данную программу обозначены в районе 164 млн. руб. Хотелось бы верить, что данная программа будет реализована в полном объеме без понижающих корректировок как предыдущая.

Таким образом, разработка и внедрение высоких технологий являются необходимым условием укрепления российской экономики. Очевидно, что государство сегодня не имеет возможности производить венчурное финансирование в полном объеме, поэтому инициировать процесс может только негосударственный капитал. Более того, пассивность российского капитала является одной из причин настороженного отношения к России также и зарубежных инвесторов.

The article discusses: the features and benefits of venture financing, the steps of creating venture capital funds in Russia, as well as basic problems of development of venture financing in the Bryansk region.

The key words: venture capital, venture capital funds, venture capitalist.

Список литература

1 Сайт Российской венчурной компании [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/>

2 Сайт Администрации Брянской области [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.bryanskobl.ru/>

Об авторах

Никитина Т.И. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, Nikitina_t_i@mail.ru.

Курманов В.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 336.3

ИНТЕГРАЦИЯ СИСТЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО И МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

О.Е. Никонец

Работа посвящена проблемам формирования и развития финансового рынка РФ и мирового финансового рынка в условиях конкурентной борьбы и нового инвестиционного климата. Автор, используя методы моделирования экономических процессов, агрегированные показатели, характерные для финансовых рынков предложил меры по интеграции российского и мирового финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, моделирование финансового рынка, таргетирование, инфляция, интеграция.

Динамичное развитие финансового рынка в условиях углубления процессов либерализации и глобализации мирового хозяйства, усиление тенденции к дерегулированию финансового рынка заставляет «открытые экономики» и национальные финансовые рынки развитых стран по-новому оценивать необходимость и возможность регулирования финансового рынка как основного инструмента международной экономической политики.

Финансовые рынки обеспечивают возможность появления внутренних активов и внутренних обязательств, на этих рынках осуществляется свободный обмен одних объектов торговли на другие, а также их обмен на внешние финансовые активы. На них обращаются и зафиксированные на бумаге контракты и требования [1, стр.62]. Финансовые рынки дополняют рынки, на которых обращается «реальное» имущество.

Одним из основных достижений экономической теории последних десятилетий развитие моделей равновесия на финансовом рынке: модель анализа пространства доходностей «return space» (Markovitz, 1952; Sharp, 1964-1967; Linter, 1965; Mossin, 1966; Ross, 1976), модель чистого обмена на финансовом рынке (Allais, 1953; Arrow, 1953; Debreu, 1959; Borch, 1962), модели полной аллокационной эффективности (Tobin, 1958; Hakansson, 1978), модель изменений на финансовом рынке (Borch, 1968; Ross, 1976, Litzenbergen, Soin. 1977; Hakansson, 1982; Hart, 1975).

Современный российский финансовый рынок представляет собой неоформленную, полностью несбалансированную структуру, характеризующуюся полным набором финансовых рисков: валютный, процентный, расчетный, прямой кредитный, портфельный риски, риск ликвидности коммерческих банков, ценных бумаг, операций с деривативами, валютного арбитража, хеджирования, страновой, операционный, технологический и др. В связи с этим ЦБ РФ вынужден применять практически полный набор инструментов регулирования национального финансового рынка. На финансовом рынке России применяются такие методы регулирования, как прямые и косвенные, общие и специальные, структурные и текущие.

Структурированность международного финансового рынка представим на рисунке 1.

Предложенная структура мирового финансового рынка представляет собой систему взаимосвязанных и взаимозависимых рынков, торгующих различными продуктами. Мировой финансовый рынок – это действительно рынок, осуществляющий торговлю всеми формами денежных ресурсов – валютами, ценными бумагами, кредитами, инвестициями, страховыми продуктами, производными финансовыми инструментами. Такое понимание предметной составляющей МФР на сегодняшний день не является единственным и бесспорным. Так, Д.М. Михайлов и Б.Б. Рубцов под мировым финансовым рынком в основном подразумевают мировой фондовый рынок, А.А. Суэтин считает, что на МФР обращаются кредиты, производные финансовые инструменты и фондовые ценности. Ж. Пусан отождествляет МФР с фондовым. Ф. Фабоззи и Ф. Модильяни рассматривают МФР как состоящий из кредитного, валютного, фондового и деривативного секторов. В работе американских эконо-

мистов Э. Бригхэма и Л. Гапенски «Теория и практика финансового менеджмента» МФР представлен валютным, кредитным, фондовым и инвестиционным секторами. Другими ловцами, в исследованиях российских и зарубежных экономистов не выработалось единого мнения по поводу совокупности финансовых ресурсов, составляющих основы международного финансового рынка.

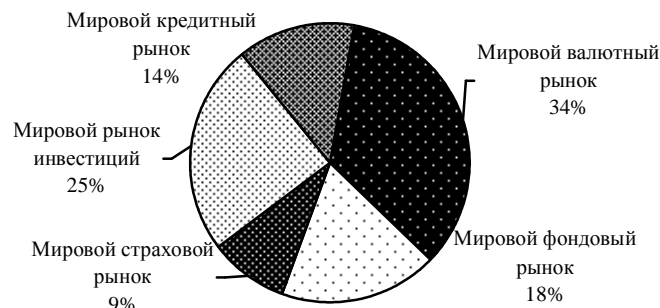


Рис.1 - Структура мирового финансового рынка

Современный российский финансовый рынок составляет по объему проводимых операций с финансовыми ресурсами 6,9 % мирового. Для России, имеющей международные резервы 533,905 млрд. долл., такой объем операций на международном финансовом рынке недостаточен. Страны, экспортирующие энергетические ресурсы занимают на международном финансовом рынке более значительное место: Япония – 21%, Германия - 8 %, Китай – 7 %. Отставание российского финансового рынка по объему операций в составе международного финансового рынка обусловлено, во-первых, неполной структурированностью национального финансового рынка России, во-вторых, недостаточным развитием государственных и рыночных инструментов регулирования российского финансового рынка. Для преодоления этого отставания необходимо отрегулировать инструменты воздействия на финансовые рынки в соответствии с современными требованиями международного финансового рынка.

О.А. Гришина, Е. А. Звонова предложили принципиально новый подход к классификации и практической реализации инструментов регулирования международного финансового рынка. Все инструменты регулирования группируются по двум аспектам: микроэкономическому (государственное и рыночное регулирование) и макроэкономическому (государственное и рыночное регулирование). Регулирующие инструменты подразделяются на три большие группы: прямые и косвенные, общие и специальные, структурные и текущие. Новая парадигма в области регулирования международного финансового рынка заключается в переносе акцентов регулирования на кредитный сектор МФР (процентная политика); в необходимости строгой регламентации регулирующих инструментов через центральные банки; замене таргетирования денежной массы на таргетирование инфляции.

В целях оптимизации системы инструментов регулирования российского финансового рынка на современном этапе необходимо усилить косвенное специальное регулирование валютного сектора российского рынка вплоть до введения полной обратимости рубля и либерализации движения капиталов; в рамках новой парадигмы МФР расширить процентную политику Банка России на фоне осуществления мер по таргетированию инфляции; усилить рыночные инструменты регулирования фондового рынка России и создать сеть валютных и фондовых бирж.

С целью таргетирования инфляции следует использовать моделирование динамики инфляционных процессов, которое требуется учитывать как общий характер изменения инфляции на всем рассматриваемом периоде, так и особенности каждого из подпериодов.

Теоретические границы для моделирования высокой инфляции представлены в модели Кэйгана, основанной на простейшем уравнении денежного спроса

$$M_t - p_t = -a(p_{t+1}^e - p_t) \tag{1}$$

где M_t - логарифм денежного предложения в конце периода t ,

p_{t+1} - логарифм общего уровня цен в период t ,

p_{t+1}^e - характеризует ожидаемые цены в период $t+1$.

Процесс инфляции, описываемый уравнением (1), не может быть устойчивым при рациональных ожиданиях.

Фюрер и Мур рассматривают простую двухпериодную модель с гомогенными фирмами, где рассматриваются контракты по зарплатам и рост цен. Логарифм зарплаты и логарифм индекса цены, p_t определяются как простая средняя величина контрактной зарплаты, w_t оговоренной в периоды t и $t-1$:

$$p_t = (w_t + w_{t-1})/2 \tag{2}$$

Подход Тейлора исходит из двухпериодной модели, причем ожидаемый будущий контракт, определяющий зарплату, корректируется с помощью переменной y_t , характеризующей избыточный совокупный спрос:

$$w_t = (w_{t-1} + E_t w_{t+1})/2 + \gamma y_t \tag{3}$$

Заменяя w_t в уравнении (1), получаем ценовую модель

$$p_t = (p_{t-1} + E_t p_{t+1})/2 + (\gamma/2)(y_t + y_{t-1}). \tag{4}$$

Таким образом, модель Тейлора может показать источники инерции цен, однако она не объясняет инерцию инфляции. Действительно, поскольку уровень инфляции измеряется разницей $\pi_t = p_t - p_{t-1}$, переход к при-

ростам в уравнении (4) предполагает:

$$\pi_t = E_t \pi_{t+1} + \gamma y_t. \quad (5)$$

Альтернативный подход был предложен С. Эдвардсом в 1995 г.

Модель Эдвардса проводит различия между товарными и нетоварными благами. Модель включает набор уравнений:

$$\pi_t = \alpha \pi_{Tt} + (1-\alpha) \pi_{Nt}, \quad (6)$$

$$z_t = \beta_1 (\pi_{Nt} - \omega_t) + \beta_2 (\pi_{Nt} - \pi_{Tt}), \quad (7)$$

$$\pi_{Tt} = \pi_t^* + \delta_t, \quad (8)$$

$$\omega_t = E_{t-1} \pi_t, \quad (9)$$

Уравнение (6) определяет уровень инфляции π_t , как взвешенную среднюю величину товарной и нетоварной инфляции, π_{Tt} и π_{Nt} . Уравнение (7) определяет связь между уровнем избыточного предложения национальной валюты z_t и избыточной «нетоварной» инфляцией по отношению к уровню роста зарплаты ω_t и уровню товарной инфляции. Последнее, согласно уравнению (8), является суммой внешней инфляции π_t^* и уровнем девальвации национальной валюты δ_t . Уравнение (9) регулирует темпы роста зарплаты скорректированной на компенсацию потерь от инфляции, ожидаемой в предшествующий период $E_{t-1} \pi_t$, где E_{t-1} – оператор ожиданий в период $t-1$. Предполагается, что зарплата устанавливается до того, как рассмотрены другие переменные модели.

Инерция инфляции возникает в этой модели благодаря предположению о том, что политика обменного курса определяется до того, как становятся известными местная и «внешняя» инфляция. В таком случае, оптимальная политика номинального обменного курса определяется реальным обменным курсом:

$$\delta_t = \theta (\pi_{t-1} - \pi_{t-1}^*) + x_t, \quad (10)$$

где x_t – случайное изменение в равновесии реального обменного курса, распространенном $N(0, \sigma^2)$ и предполагается, что будет соблюдаться до того, как власти определяют политику текущего обменного курса. Согласно (10), номинальный обменный курс корректируется пропорцией θ лаговых инфляционных дифференциалов, исправленных изменениями в основах обменного курса, $0 < \theta < 1$.

Применение представленных методов позволит учитывать воздействие инфляции на финансовые рынки как внутри страны так и за ее пределами.

Таким образом, современные инструменты регулирования российского финансового рынка в настоящее время нацелены на интеграцию с инструментами регулирования международных финансовых инструментов.

This work is aimed at the study of the state of regional financial system in the Russian Federation and revealing their influence on the investment processes (investments in the real sector of economy) in the world. The author analyzed main characteristics of regional financial markets and of world financial markets

The key words: financial market, financial market modeling, targetirovanie, inflation, integration.

Список литературы

1. Гришина О.А., Звонова Е.А. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты. М.: ИНФРА-М, 2010. 410 с.
2. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции и инструменты. М.: Экзамен, 2000.
3. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок. М.: Кнорус, 2004.
4. Финансы: под ред. Дж. Итуэлла, м. Милгейта, П. Ньюмена М.: изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. 450 с.
5. Brigham K., Geranski L. Financial Management Theory and Practice 14-rd edition.- Chicago: The Dryden Press, 2004.
6. Fabozzi F. The Handbook of Financial Instruments. NY: John Wiley & Son, 2002.
7. Pousin Z. Des Monsters attaquent a la Bourse. P., 2004.

Об авторе

Никонец О.Е. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, nikon4832@mail.ru

УДК – 339.924

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЗАДАЧИ УЧЕТА

Л.В. Постникова

Глобализация всей системы международных отношений является основной чертой функционирования мирового хозяйства. Тенденции глобализации в сфере внешнеэкономической деятельности экономики затронули систему отечественного бухгалтерского учета и отчетности и поставили перед бухгалтерским учетом внешнеэкономической деятельности организаций новые задачи.

Ключевые слова: глобализация экономики; интеграция; внешнеэкономическая деятельность; международные стандарты финансовой отчетности; стандартизация бухгалтерского учета

В настоящее время мировая экономика как совокупность национальных хозяйств и их экономических и политических взаимоотношений обретает новое качество: важнейшей формой и одновременно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится глобализация. Этот термин применяется для определения процесса, берущего свое начало в необходимости международного разделения труда и влекущего за собой усиление взаимозависимости национальных экономик государств мира.

Глобализация всей системы международных отношений является основной чертой функционирования

мирового хозяйства, которая носит всеобщий характер и затрагивает такие сферы, как экономика, политика, образование, безопасность, окружающая среда, культура, идеология и другие. Однако наиболее существенные сдвиги происходят в сферах производства, торговли, инвестирования и финансов.

Эксперты МВФ определяют глобализацию как процесс «либерализации торговли и трансграничного перемещения капиталов» [10].

Нельзя не согласиться с мнением Владимировой И.Г., которая считает, что «глобализация стала важнейшей реальной характеристикой современной мировой системы, одной из наиболее влиятельных сил, определяющих ход развития нашей планеты» [1]. Куликов В.В. дает следующую характеристику глобализации – «это следствие небывало возросшей технической и экономической мощи человечества, которая побеждает пространство и время, сближает народы, страны и континенты» [4].

Несмотря на довольно длительный период научного изучения глобализации отечественными и зарубежными учеными, вопрос определения и содержания данного понятия до сих пор остается спорным и неопределенным. В научной литературе представлено значительное количество определений данного термина. Ученые не однозначно оценивают процессы глобализации. В 2000 году на международной конференции «Постиндустриальный мир и процессы глобализации» были высказаны различные точки зрения: одни ученые под глобализацией понимают формирование мегаобществ, другие – развитие культурных процессов, а третьи – «вестернизацию» мировой экономики [8].

Т. Левитт [11] в 1983 году определил глобализацию как слияние рынков отдельных продуктов, которое производят крупные транснациональные корпорации (ТНК). Он считал, что ТНК играют ведущую роль в развитии этого процесса и впервые охарактеризовал понятие с образованием единого мирового рынка, хотя и по отдельным товарным позициям.

К. Омэ [12] утверждал, что сформировались три центра (ЕС, США, Япония) и считал, что экономический национализм отдельных государств стал бессмысленным, ведущую роль в мировой экономике будут играть ТНК, которые, расширяя и развивая свой бизнес, доминируя и объединяясь, будут усиливать свое влияние во всех сферах хозяйственной, а затем и политической деятельности.

Выделяется определение, данное Шишковым Ю.В. о сущности глобализации: «при значительном сходстве с предшествующими периодами своей истории мировая экономика переходит в качественно новое состояние» [9, с.64]. Ученый справедливо относит следующие качественные характеристики глобализации: мировое экономическое сообщество превращается в целостную экономическую систему; в условиях глобализации национальные и всемирные экономические отношения все более приобретают роль ведущих, определяющих, тогда как внутри-страновые отношения ... вынуждены приспосабливаться к реалиям глобальной экономики; глобализация объективно ведет к размыванию и ослаблению регулирующих функций национального государства.

С мнением Шишкова Ю.В. солидарны М.Н. Осьмова и А.В. Бойченко: «глобализация мировой экономики — это современная нам, всемирная стадия интернационализации хозяйственной жизни, в рамках которой мировое хозяйство приобретает качественно новые, неизвестные ранее характеристики и особенности своего развития. В качестве таких характеристик выступают кардинально возросшая целостность мирового хозяйства и резко усилившаяся взаимозависимость экономик практически всех стран мира, вовлечение ранее закрытых стран в международные экономические отношения, тенденция, пусть и не всегда последовательная, к экономической гомогенизации мира (усилению однородности, схожести систем и форм хозяйствования), формирование глобальных товарных и, в особенности, финансовых рынков» [2, с. 2].

Лихачев Е.В. дополняет Шишкова Ю.В.: «развертывание процессов глобализации в условиях неравномерно развивающихся компонентов – регионов, стран, отраслей и компаний, интересы которых часто не совпадают, что вызывает противоречия и конфликты, которые правительствам необходимо предвидеть, ослаблять и устранять» [5, с.21-22].

По мнению Колесова В.П., Кулакова М.В., «глобализация мировой экономики означает свободу передвижения не только товаров, но и факторов производства». Они подчеркивали, что «глобализация означает и усиление взаимосвязи национальной экономики с другими экономиками, следовательно, усиление воздействия внешнеэкономических связей на внутреннюю повседневную экономическую деятельность» [3, с.117].

Таким образом, справедливо утверждать, что глобализация является основной тенденцией современного мирового развития, основным следствием которого является мировое разделение труда, миграция в масштабах всей планеты капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран.

С развитием глобализации быстро растут масштабы внешнеэкономических связей, увеличивается число их непосредственных участников, обновляются и усложняются формы и виды внешнеэкономической деятельности. Помимо традиционных форм внешнеэкономических связей – внешней торговли и инвестиционного сотрудничества – в последние годы активно развиваются научно-техническое сотрудничество, промышленная кооперация, валютно-финансовое, военно-техническое сотрудничество, туризм и т.д. Наряду с этим процессом в мире ширится сближение и усиливается взаимодействие бухгалтерского учета и отчетности.

По мнению Мизиковского Е.А. и Дружиловской Т.Ю., «стандартизация бухгалтерского учета на международном уровне была продиктована исторической необходимостью и напрямую связана с глобализацией экономик стран мира. Глобализация экономик, начавшаяся во второй половине XX в., выразилась в появлении новых мировых рынков капиталов, увеличении объемов иностранных инвестиций, экспортных поставок товаров и услуг, операций на международном кредитном рынке, усилении роли транснациональных корпораций (ТНК) и т.д. Эти процессы особенно интенсивно формируются в 60 - 80-х гг. XX в. и дают начало разработке международных стандартов финансовой отчетности» [6, с. 9].

Международная система учета и финансовой отчетности в значительной мере рассматривается как важнейший элемент экономической интеграции. Поленова С.Н. [7] утверждает, что «разработка признанных многими международными организациями концепций, норм и правил представления учетной информации в финансовой отчетности является дальновидным шагом экономического сообщества, имеющим значение глобального уровня, решающим в том числе проблему ограниченности ресурсов. С помощью МСФО возможно представить данные о деятельности компаний, понятные любому заинтересованному пользователю независимо от его национальной принадлежности и территориальной удаленности от субъекта хозяйствования».

В мировой учетной практике возникла проблема гармонизации учетных методик. Препятствиями для широкого использования международных стандартов финансовой отчетности являются неравномерность экономического развития стран, политические особенности, национальные и исторические традиции и другие условия.

Перспектива вступления Российской Федерации в ВТО требуют оценки пригодности информационной модели бухгалтерского учета для решения задач рыночной экономики. Особое значение приобретает понимание экономической сущности, сходства и особенностей учетных и отчетных показателей, формируемых в соответствии с различными правилами учета и подготовки отчетности. Это обуславливает необходимость реформирования национальной системы учета и отчетности в соответствии с принципами международных стандартов финансовой отчетности.

Правительство РФ Постановлением от 25.02.2011 № 107 утвердило Положение о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации, которым устанавливается, что решение о введении каждого документа, входящего в состав МСФО, для применения на территории Российской Федерации принимается в два этапа. На первом этапе проводится детальная экспертиза документа с целью определения его применимости на территории России. Она проводится негосударственным экспертным органом, представляющим интересы широкого круга пользователей и составителей бухгалтерской (финансовой) отчетности и объединяющего квалифицированных специалистов, обладающих необходимыми знаниями и опытом применения МСФО. На втором этапе Министерство финансов Российской Федерации по согласованию с Федеральной службой по финансовым рынкам и Центральным банком Российской Федерации принимают согласованное решение на основе результатов экспертизы о введении документа, входящего в состав МСФО, для применения на территории РФ. Решение оформляется приказом Минфина, который является нормативным правовым актом и подлежит государственной регистрации в Минюсте.

Порядок признания МСФО для применения на территории РФ не предполагает автоматического введения в правовое поле России: если какой либо стандарт или его отдельные положения не будут соответствовать условию их применимости на территории РФ, то Минфин должен принять решение о невозможности применения такого стандарта или его отдельных положений на территории РФ, подчеркивается в сообщении. Порядок признания МСФО предусматривает механизм принятия дополнительных положений к документам МСФО в случаях, когда это обуславливается особенностями применения такого документа в России.

Положение предусматривает возможность поэтапного применения документов, входящих в состав МСФО, на территории РФ. На I этапе признанный документ международных стандартов вступает в силу на территории Российской Федерации для добровольного применения организациями в сроки, определенные в этом документе, но не ранее его официального опубликования. На II этапе признанный документ международных стандартов вступает в силу на территории Российской Федерации для обязательного применения организациями в сроки, определенные в этом документе. С принятием данного документа в России начнут действовать авторизованные версии документов МСФО в официальном русском переводе.

Подготовка российскими компаниями финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности является необходимым условием их допуска к ресурсам мировых финансовых рынков. Через реформирование отечественного бухгалтерского учета осуществляется вовлечение экономических субъектов в мировую экономику, характеризующуюся такими чертами, как глобализация экономических процессов, конвергенция (взаимопроникновение и взаимообогащение) МСФО с целью создания единой системы мировых стандартов учета, экономическая интеграция, появление Европейского Союза, Таможенного союза, унификация налогов и налоговых политик разных государств.

Формы и виды внешнеэкономической деятельности многообразны, их специфические особенности определяют состав объектов учета и его методологию и методику. Существенное влияние на организацию бухгалтерского учета оказывает отраслевая принадлежность форм и видов внешнеэкономической деятельности, которая определяется особенностями деятельности субъектов: их статусом, специализацией.

В целом бухгалтерский и налоговый учет внешнеэкономической деятельности организаций, по нашему мнению, должен выполнять следующие основные задачи:

- соблюдение требований валютного, таможенного и налогового законодательства и нормативных актов в области бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности организации;
- разработка учетной и налоговой политик с учетом особенностей ВЭД;
- проверка правильности документального оформления денежных, расчетных и товарных операций;
- реальная денежная оценка операций, выраженных в иностранной валюте; своевременное отражение операций, связанных с покупкой, продажей, конверсией валют, а также с переоценкой имущества и обязательств в иностранной валюте в связи с изменением валютных курсов;
- обеспечение контроля за сохранностью имущества, в том числе находящегося в пути, на таможенных складах и т. д.;
- формирование достоверной информации об объемах внешнеэкономических операций по экспорту и импорту товаров, работ, услуг, о состоянии дебиторской и кредиторской задолженностей по расчетам с иностранными поставщиками, подрядчиками, покупателями и заказчиками; о покупной стоимости импортных по-

ставок, о движении денежных средств в иностранной валюте, экспортных и импортных товаров, о курсовых валютных разницах;

- правильное исчисление и своевременное перечисление в бюджет установленных налоговым законодательством налогов и платежей по экспортно-импортным операциям;
- организация контроля за выполнением условий внешнеторговых контрактов (соблюдение сроков исполнения договоров (контрактов) - отгрузки, сроков оплаты, полной расчетов с иностранными партнерами и т. д.);
- калькулирование внешнеторговой стоимости импортных товаров, формирование достоверной информации о затратах на производство и продажу экспортной продукции; и правильное исчисление финансовых результатов по видам товаров (работ, услуг) и по каждому контракту;
- ведение налогового учета по видам ВЭД;
- своевременное и качественное составление бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической отчетности о внешнеэкономической деятельности и представление ее пользователям в установленные сроки.

Учетная информация, отражающая реальное состояние внешнеэкономических сделок, является основой для контроля за выполнением заключенных внешнеторговых контрактов и принятием новых направлений во внешнеэкономической деятельности организаций, а также позволяет избежать ошибок при заключении новых контрактов. Ошибки, допущенные в учете, приводят к отрицательным результатам всей внешнеэкономической деятельности организации.

Таким образом, развитие мирохозяйственных отношений в рамках глобализации явилось одним из объективных условий существенных изменений в национальных учетных системах различных стран мира, а также в российской системе бухгалтерского учета и отчетности, в том числе внешнеэкономической деятельности.

The globalisation of all system of the international relations is the basic line of functioning of the world economy. Trends of globalization in the sphere of foreign economic activities of the economy affected the system of accounting and reporting and have put before accounting foreign economic activity of organizations new tasks.

The key words: *the globalization of the economy; integration; external economic activity; International Accounting Standards; standardization of accounting.*

Список литературы

1. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3 (май-июнь). С. 97-111.
2. Глобализация мирового хозяйства: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Н. Осьмовой, канд. экон. наук, доц. А.В. Бойченко. М.: ИНФРА-М, 2006. 376 с.
3. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2004. 474 с.
4. Куликов В.В. Нынешняя модель глобализации и Россия // Российский экономический журнал, 2002, № 10, С. 65.
5. Лихачев А. Е. Экономическая дипломатия России в условиях глобализации Специальность: 08.00.14 - Мировая экономика. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук М.: 2006, С. 21-22.
6. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2006, с. 9
7. Поленова, С. Н. Глобализация мировой экономики и тенденции бухгалтерского учета / С. Н. Поленова // Международный бухгалтерский учет. 2008. № 8. С. 7-11
8. Постиндустриальный мир и процессы глобализации. (Обзор итогов научной конференции). // Мировая экономика и международные отношения, 2000, № 3, С. 92.
9. Шишков Ю.В. Глобализация и антиглобализм в современном мире/ Ю.В.Шишков // Россия в окружающем мире: 2003 (Аналитический ежегодник). М.: Изд-во МНЭПУ, 2003. С. 63 – 87.
10. Chapter V. The world economy the twentieth century: striking developments and policy lessons // World Economic Outlook, May 2000. P. 159.
11. Levitt Th. The Globalization of Market // B. de Witt, R.Meyer (ed.). Strategy. Process, Content, Context. An International Perspective. Minneapolis, St.Paul, New York, Los Angeles, San Francisco, 1994, p. 470.
12. Ohmae K. Managing in a Borderless World // B. de Witt, R.Meyer (ed.). Strategy. Process, Content, Context. An International Perspective. Minneapolis, St.Paul, New York, Los Angeles, San Francisco, 1994, p. 450.

Об авторе

Постникова Л.В. – кандидат экономических наук, доцент Российского государственного аграрного университета — МСХА имени К.А. Тимирязева, buh@timacad.ru

УДК – 336

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ С МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ: НА МАТЕРИАЛАХ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

С.П. Прудников, Е.П. Прудникова

В статье раскрываются финансовые аспекты механизма межбюджетных взаимоотношений субъекта РФ (Брянская область) и органов местного самоуправления муниципальных образований. Авторами дана оценка объемам финансовой поддержки городских и сельских территорий со стороны областного бюджета, а также выработаны направления совершенствования выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований (муниципальных районов, городских округов, городских и сельских поселений) на региональном уровне. Проанализирована дифференциация муниципальных районов (городских округов) по уровню бюджетной обеспеченности, выработаны предложения по сокращению разрыва расчетной бюджетной обеспеченности территорий. В работе обосновывается необходимость применения механизма сбалансированности местных бюджетов.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, выравнивание бюджетной обеспеченности, механизм финансовой поддержки, сбалансированность местных бюджетов.

Развитие системы межбюджетных отношений предполагает проведение на региональном и местном уровнях самостоятельной финансово-ориентированной бюджетно-налоговой политики. Ее основной целью должно стать создание условий для формирования местных бюджетов, позволяющих обеспечить равный доступ к получению государственных и муниципальных услуг на всей территории региона.

Одним из методов организации финансовых аспектов межбюджетных отношений с муниципальными образованиями является механизм бюджетного выравнивания. Данный процесс ориентирован на перераспределение ресурсов между бюджетами муниципальных образований в целях выравнивания доходной части нижестоящих бюджетов до оптимального уровня, предполагающего пропорциональное подтягивание бюджетной обеспеченности местных бюджетов, а так же поддержки мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, согласно которым объем доходов обеспечит решение первостепенных задач, возникающих при реализации бюджетных обязательств, в том числе и на территории Брянской области.

Решение вопросов, направленных на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований в порядке, установленном федеральным законом, отнесено подпунктом 37 пункта 2 статьи 26.3 Федерального закона от 06.10.1999 N 184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" к полномочиям органов государственной власти субъекта Российской Федерации по предметам совместного ведения, осуществляемым данными органами самостоятельно за счет средств субъекта Российской Федерации.

Общие принципы выравнивания бюджетной обеспеченности поселений и выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) установлены соответственно статьями 60 и 61 Федерального закона от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

Формализованный подход к формированию и распределению финансовой помощи из областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, установленный областным законодательством, зарекомендовал себя положительно при формировании межбюджетных отношений органов государственной власти и органов местного самоуправления в Брянской области начиная с 1997 года, способствует открытости и прозрачности бюджетного процесса.

Законом Брянской области от 13.08.2007 № 126-З "О межбюджетных отношениях в Брянской области" органы местного самоуправления муниципальных районов наделены отдельными государственными полномочиями по расчету и предоставлению дотаций поселениям за счет средств областного бюджета.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) распределяются с целью выравнивания финансовых возможностей муниципальных районов (городских округов) по осуществлению органами местного самоуправления полномочий по решению идентичных вопросов местного значения. С целью оказания финансовой помощи органам местного самоуправления муниципальных районов и городских округов по осуществлению своих полномочий по решению вопросов местного значения в составе областного бюджета предусматривается дотация на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов муниципальных районов и городских округов (таблица 1).

Таблица 1

Средства областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности МР (ГО) и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов муниципальных районов и городских округов

Показатели	Средства областного бюджета					
	на выравнивание бюджетной обеспеченности МР (ГО)			на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов муниципальных районов и городских округов		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Общий объем, тыс. руб.	788153,0	926843,0	833339,0	466889,0	613119,0	761398,0
Прирост к предыдущему году, тыс.руб.	336485,0	138690,0	-93504,0	15221,0	146560,0	148279,0
Прирост к предыдущему году, %	174,5	117,6	89,9	103,4	131,4	124,2

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений (в части городских округов) распределяются с целью выравнивания финансовых возможностей городских округов области по осуществлению органами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного значения, идентичных полномочиям поселений (таблица 2).

Таблица 2

Средства областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений (в части городских округов)

Показатели	Средства областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений (в части городских округов)		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Общий объем, тыс. руб.	46521,0	29226,0	31272,0
Прирост к предыдущему году, тыс.руб.	17296,0	-17295,0	2046,0
Прирост к предыдущему году, %	159,2	62,8	107,0

Полномочия по расчету и предоставлению дотаций поселениям за счет областного бюджета переданы органам местного самоуправления муниципальных районов в соответствии с Законом Брянской области от 13.08.2007 N 126-З "О межбюджетных отношениях в Брянской области".

Таблица 3

Средства областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений и на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений

Показатели	Средства областного бюджета					
	на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений			на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов поселений		
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Общий объем, тыс. руб.	160082,0	167277,0	178986,0	296764,0	387972,0	476123,0
Прирост к предыдущему году, тыс.руб.	-19785,0	7195,0	11709,0	70151,0	91208,0	88151,0
Прирост к предыдущему году, %	89,0	104,5	107,0	131,0	131,0	122,7

Осуществление механизма бюджетного выравнивания обеспечит:

- повышение качества управления бюджетным процессом, повышение прозрачности процедур выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов, городских округов, городских и сельских поселений;
- создание оптимально необходимого механизма, обеспечивающего поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов;
- увеличение финансовых возможностей органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения.

Уровень бюджетной обеспеченности в расчете на одного жителя муниципального образования Брянской области в среднем увеличится за счет предусмотренных финансовых ресурсов в 2009 году - не менее чем на 1300 рублей, в 2010 году - не менее чем на 1700 рублей, в 2011 году - не менее чем 1700 рублей.

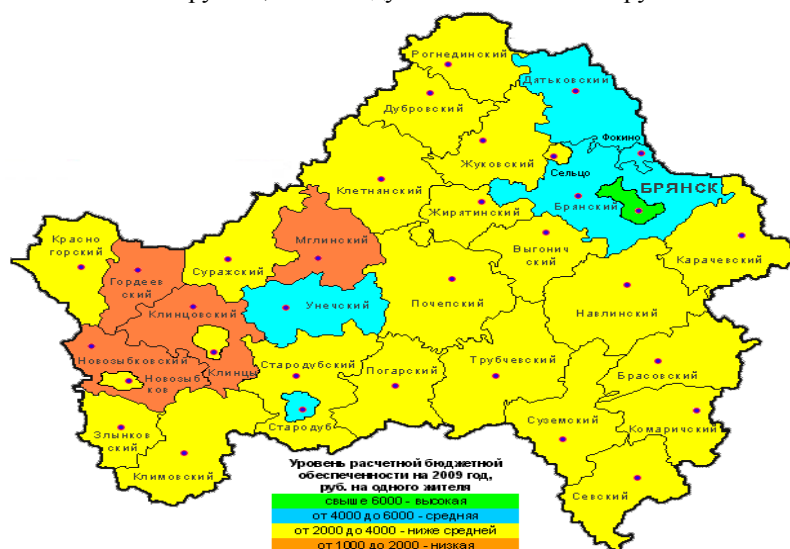


Рисунок 1 Уровень расчетной бюджетной обеспеченности на 2009 год собственными доходами на одного жителя муниципального образования (до бюджетного выравнивания), рублей

В результате применяемой системы межбюджетного выравнивания уровень бюджетной обеспеченности наименее обеспеченного муниципального района будет доведен с 1000 рублей на одного жителя до 4700 рублей в 2009 году (рисунок 2).

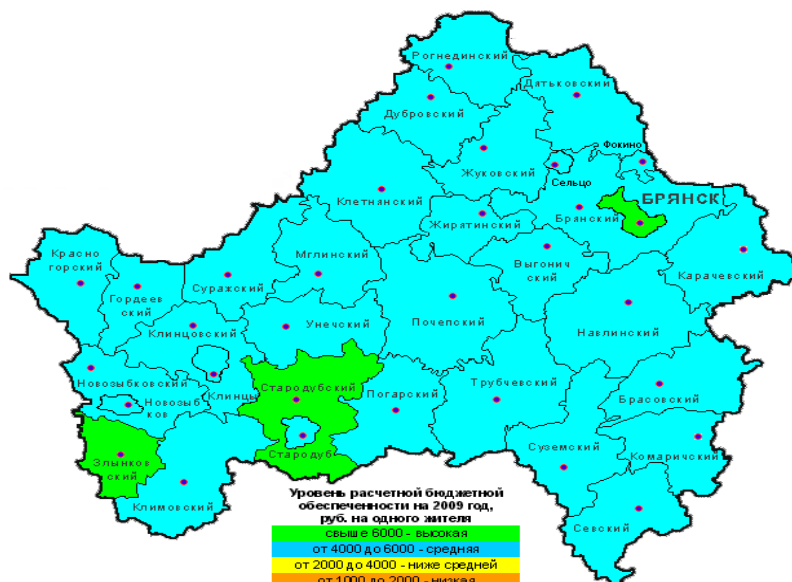


Рисунок 2 - Уровень расчетной бюджетной обеспеченности на 2009 год с учетом финансовой помощи на одного жителя муниципального образования (после бюджетного выравнивания), рублей

Первоначальный разрыв по уровню бюджетной обеспеченности бюджетов муниципальных районов и городских округов, достигавший в 2009 году 6,0 раз предполагается сократить за счет средств межбюджетного регулирования до 1,52 раз.

Дифференциация муниципальных районов (городских округов) по уровню расчетной бюджетной обеспеченности будет сокращена в 2009 году в 3,95 раза, в 2010 году - в 4,28 раза, в 2011 году - в 3,58 раза.

Методика выравнивания межбюджетных отношений с местными бюджетами сводится к тому, что трансферты должны смягчать различия в уровне доходов. Принцип распределения помощи бюджетам городов и районов базируется не на дефицитности бюджетов муниципальных образований, то есть на расходах, а на среднедушевых доходах территорий и их поэтапном выравнивании.

Первый этап расчета методики предусматривает пропорциональное «подтягивание» муниципальных образований по обеспеченности собственными ресурсами до среднего по области уровня. Это порядка 90 % от объема фонда финансовой поддержки.

На втором этапе (100% фонда) бюджетная обеспеченность беднейших муниципалитетов доводится до максимально возможного уровня при данном объеме фонда финансовой поддержки. При этом расчет объема финансовой помощи местным бюджетам исходит из необходимости баланса доходов и текущих расходов.

Методика расчета, таким образом, состоит из основного расчета с учетом индекса бюджетных расходов (ИБР), суть которого сводится к пропорциональному «подтягиванию» муниципальных образований, бюджетная обеспеченность которых ниже средней, до среднего по области уровня, а также доведения бюджетной обеспеченности беднейших муниципалитетов до максимально возможного уровня при данном объеме фонда финансовой поддержки. Расчет объема финансовой помощи местным бюджетам исходит из необходимости баланса доходов и текущих расходов. Учет расходных потребностей муниципальных образований осуществляется через индекс бюджетных расходов (ИБР) в привязке к численности потребителей бюджетных услуг.

Конечным результатом механизма выравнивания на территории Брянской области является:

- оказание финансовой помощи муниципальным образованиям области и выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований области;
- обеспечение прозрачности процедуры выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований и поддержки мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов;
- сокращение дифференциации финансовых возможностей муниципальных образований Брянской области по осуществлению органами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного значения, сбалансированность местных бюджетов.

The financial aspects of the mechanism of inter-budgetary relations between the subject of Russia (Bryansk region) and local government municipalities are considered in this publication. The authors assess the volumes of financial support for urban and rural areas from the regional budget, and the direction of improvement of balance of the budgetary provision of the municipalities (municipalities, urban districts, urban and rural settlements) on the regional level are worked out by them. The differentiation of the municipal districts (urban districts) in terms of budgetary provision is analyzed; proposals to reduce the gap of calculated budget security areas are worked out. The article substantiates the need of application of the mechanism of balance of the local budgets.

The key words: Intergovernmental relations, balance of the budgetary provision, the mechanism of the financial support, balance of the local budgets.

Об авторах

Прудников С.П.- кандидат экономических наук, доцент кафедры управления, Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

Прудникова Е.П. –Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского.

УДК 657-42

К ВОПРОСУ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

С.Е. Родина

В работе рассмотрены основные положения произведенных нововведений в учете основных средств. При сделках с недвижимым имуществом, совершенных начиная с 2011 года. Продавцам недвижимости необходимо учитывать налоговые риски, возникающие по сделке. С целью снижения налоговых рисков есть смысл приближать дату акта приема-передачи объекта недвижимости как можно ближе к дате государственной регистрации сделки и получения выписки из ЕГРП о смене собственника объекта.

Ключевые слова: акт приема-передачи основных средств, государственная регистрация прав собственности, налог на имущество, основные средства, учет у продавца и покупателя

Основные средства являются составной частью имущества организации, от эффективного управления которыми зависит не только его имущественное положение, но в конечном итоге и его финансовые результаты. Для повышения эффективности управления имущественным потенциалом предприятия необходима достоверная информация о состоянии и движении основных средств, которая может быть получена только на основании учетных данных. В этой связи остро стоит вопрос достоверного и полного учета основных средств.

Приказом Минфина России от 24.12.2010 № 186н внесены изменения в ряд нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету основных средств организаций. Одним из основных изменений является увеличение стоимости имущества, относимого в состав основных средств (ОС), она увеличена до 40 тысяч рублей. Это избавит бухгалтеров от необходимости применения ПБУ 18/02 (п. 1 ст. 256 и п. 1 ст. 257 НК РФ). Кроме того, данные нововведения помогут компаниям снизить налог на имущество. [1]

Нововведения потребуют внесения изменений в учетную политику организаций для целей бухгалтерского учета.

Однако в связи с тем, что регистрация Приказа № 186н явно запоздала, в I квартале 2011 года уже выполнены операции по оприходованию активов с учетом старого норматива, встает вопрос о том, с какой датой следует отразить данные корректировки и как это повлияет на налог на имущество за I квартал 2011 года? Поскольку на дату представления декларации по налогу на имущество за I квартал 2011 года правила учета основных средств уже изменились, учетная политика уже изменена с 01.01.2011, соответствующие корректировки (перевод отдельных объектов, поступивших в 2011 г, из ОС в материалы, пересчет сумм начисленной амортизации и величины расходов) в бухгалтерский учет уже должны быть внесены, то сумма налога за I квартал 2011 года должна быть рассчитана исходя из новых правил.

Переплачивать налог на имущество смысла нет. Остаточная стоимость основных средств на 01.02 и на 01.03 для целей исчисления налога на имущество должна быть скорректирована исходя из новых правил. Иной подход означал бы невозможность правильного исчисления налога на имущество в случае любых ошибок в отношении остаточной стоимости основных средств. Обычно составляют справки с указанием тех величин, которых де-факто в учете нет, но которые должны бы быть, как если бы ошибки не было, и уже исходя из них считают налог правильно. После внесения изменений в учетную политику рекомендуется расчет налога произвести исходя из положений, что стоимость основных средств от 20 000 руб. до 40 000 руб., приобретенных с 1 января 2011 г, была списана на материальные расходы своевременно.

Намного осторожнее необходимо вести учет недвижимости. Ранее допускалось два варианта учета фактически эксплуатируемых объектов недвижимости в зависимости от передачи документов на государственную регистрацию. Их можно было учитывать в незавершенных капитальных вложениях либо в составе ОС. Такая «вольность» вела к недоплате налога на имущество. Это положение оставалось со старых времен, когда данным налогом облагались объекты, учитываемые как в составе основных средств, так и в незавершенных капитальных вложениях.

Изменены правила учета незавершенных капитальных вложений. В новой редакции данного пункта это требование исключили, как и текст о том, что объекты капитального строительства, находящиеся во временной эксплуатации, до ввода их в постоянную эксплуатацию отражаются как незавершенные капитальные вложения.

С 2011 года независимо от государственной регистрации прав собственности покупатель принимает объект недвижимости к учету в момент его фактического получения, а продавец списывает его с учета в момент фактического выбытия. Для отражения выбывшего объекта основных средств до момента признания доходов и расходов от его выбытия рекомендует использовать счет 45 «Товары отгруженные» (отдельный субсчет «Переданные объекты недвижимости»). В связи с выходом разъяснений Минфина продавцам недвижимости необходимо учитывать налоговые риски, возникающие по сделке.

Если компания строит объект, у бухгалтера всегда возникает вопрос о том, когда капитальные вложения в него можно считать законченными. Поскольку момент приобретения (строительства) объекта недвижимости не совпадает с датой государственной регистрации, следует уточнить, когда объект, законченный строительством, следует принять к учету в качестве объекта основных средств.

С 01.01.2011 года объект недвижимости, по которому закончены капитальные вложения, принимается для целей бухгалтерского учета в качестве объекта основных средств. При этом объект недвижимости, право собственности на который не зарегистрировано в установленном порядке, должен учитываться на отдельном субсчете к счету учета основных средств. [1]

Таким образом, как только капитальные вложения в объект недвижимости закончены, данный объект введен в эксплуатацию, а документы переданы или готовятся к подаче для осуществления государственной регистрации, бухгалтер имеет право перевести данный объект со счета учета вложений во внеоборотные активы на отдельный субсчет к 01 счету. Как только право собственности будет зарегистрировано на данный объект, его следует перевести с отдельного субсчета в состав основных средств в эксплуатацию.

Отметим, что из состава фактических затрат на приобретение основных средств исключены регистрационные сборы. С 1 января 2011 года данные расходы следует одновременно включать в текущие затраты периода. [2]

С начала следующего месяца объект основного средства необходимо включить в налоговую базу по налогу на имущество. В таком случае возникает вопрос корректного начисления налога на прибыль. На основании пункта 8 статьи 258 НК РФ основные средства, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством РФ, включаются в состав соответствующей амортизационной группы с момента документально подтвержденного факта подачи документов на регистрацию указанных прав. Таким подтверждением является расписка.

Рассмотрим отражение операций по продаже недвижимости. Согласно статье 425 ГК РФ договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. В случаях, когда отчуждение имущества подлежит государственной регистрации, право собственности у приобретателя возникает с момента такой регистрации (п. 2 ст. 233 ГК РФ). ГК РФ не запрещает сторонам договориться о передаче такого имущества до момента государственной регистрации - чаще всего именно так и происходит. Договор купли-продажи недвижимого имущества подлежит государственной регистрации, однако отсутствие таковой не является основанием для признания недействительным договора продажи недвижимости (ст. 551 ГК РФ).

Момент перехода права собственности на объект передаваемой недвижимости определяется как день внесения соответствующих записей о правах в ЕГРП (п. 3 ст. 2 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ).

Передача недвижимости продавцом и принятие ее покупателем осуществляется по передаточному акту, который подписывают обе стороны. После вручения указанного имущества покупателю и подписания соответствующего акта приема-передачи обязательство продавца по передаче имущества считается исполненным, если иное не предусмотрено законом или договором (п. 1 ст. 556 ГК РФ). А регистрация права собственности только удостоверяет переход права собственности на объект.

Одним из условий признания выручки (поступления от продажи) в бухгалтерии является переход права собственности на товар от продавца к покупателю (п. 12 «г» ПБУ 9/99 «Доходы организации»). Поскольку при продаже недвижимости дата перехода права собственности определяется датой государственной регистрации, то продавец может признать выручку от продажи недвижимости (отразить по кредиту счета 91) только на дату государственной регистрации прав на имущество. При этом на практике возникает временной разрыв между датой передачи недвижимости покупателю по акту приема-передачи и датой государственной регистрации права собственности на эту недвижимость за покупателем. [2]

Соответственно, возникает вопрос о том, в какой момент организация-продавец должна списать продаваемый объект со счета 01 «Основные средства»: в момент подписания акта приемки-передачи или только после того, как пройдет государственная регистрация перехода права собственности на объект к покупателю? До сих пор продавец списывал объект с баланса и признавал выручку одновременно на дату регистрации прав покупателя в ЕГРП. Он ориентировался на требования пункта 19 ПБУ 10/99, в соответствии с которым в отчете о прибылях и убытках расходы признаются с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов).

Теперь же если продавец передает объект недвижимости до момента государственной регистрации сделки, он перестает отвечать требованиям пункта 4 ПБУ 6/01 «Учет основных средств». В соответствии с ним объектом основных средств признается имущество, которое организация использует в производственных или управленческих целях и которое не предназначено для перепродажи. Таким образом, стоимость объекта основных средств, который выбывает или постоянно не используется для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг либо для управленческих нужд организации, подлежит списанию с бухгалтерского учета. То есть, если договор купли-продажи недвижимости предусматривает передачу имущества до государственной регистрации сделки, то продавец имеет право списать недвижимость со своего баланса на дату подписания передаточного акта (форма № ОС-1а). В результате получается, что продавец должен на дату передачи имущества списать его с баланса, хотя он и остается собственником.

Для отражения выбывшего объекта основных средств до момента признания доходов и расходов от его выбытия рекомендуется использовать счет 45 «Товары отгруженные» (отдельный субсчет «Переданные объекты недвижимости»). С учетом новой позиции на дату изменения записи в ЕГРП продавец может признать выручку в бухгалтерском учете и списать в состав расходов остаточную стоимость объекта, учтенную на счете 45. Следует отметить, что при таком учете возникают сложности с заполнением формы передаточного акта, поскольку акт унифицированной формы ОС-1а оформляется в случае выбытия из состава основных средств при передаче (продаже, мене и пр.) другой организации. А реквизит «Государственная регистрация прав» заполняется на недвижимое имущество и в случаях сделок с ним. Также отметим, актом приема-передачи оформляется именно передача объекта основных средств в собственность других лиц. Очевидно, что полностью заполнить передаточный акт можно только после регистрации сделки.

Исходя из выше изложенного, возникает законный вопрос - каким образом нововведения отразятся на налоге на имущество? Как известно, налог на имущество платит тот, у кого объект основных средств учитывается на балансе (п.1 ст. 374 НК РФ).

Ранее в нормативных актах указывалось, что продавец перестает быть обязанным уплачивать налог на имущество только с момента государственной регистрации перехода права собственности на объект к покупателю. Теперь же встает вопрос о том, кто будет уплачивать налог на имущество по данному объекту. Но поскольку продавец списывает объект с баланса по дате акта приема-передачи и учитывает на счете 45, то возникает два варианта. Либо продавец платит налог на имущество с объекта, учитываемого на счете 45, а не в составе основных средств, что маловероятно, либо этот налог должен платить покупатель, который принял объект. В этой связи напрашивается вывод, что продавец в отношении объекта недвижимого имущества при совершении сдел-

ки купли-продажи не признается налогоплательщиком налога на имущества с момента передачи объекта покупателю по акту приема-передачи.

Если покупатель приобрел объект недвижимости, пригодный для эксплуатации, т.е. отвечающий критериям пункта 4 ПБУ 6/01, то до государственной регистрации прав собственности на объект недвижимости он должен учесть объект на балансе в составе основных средств на отдельном субсчете к счету учета основных средств. Получается, что именно покупатель признается налогоплательщиком в отношении данного основного средства (п.1 ст. 374 НК РФ). После подписания акта приемки-передачи и подачи документов на регистрацию покупатель, по мнению Минфина России, вправе начислять амортизацию по недвижимому имуществу.

Отметим, что такая позиция расходится с текстом пункта 1 статьи 256 НК РФ о том, что у налогоплательщика должно быть право собственности на объект. И если при строительстве объекта права лишь регистрируются, то при купле-продаже право собственности у приобретателя возникает с момента такой регистрации (п. 2 ст. 233 ГК РФ).

In this paper the main points made innovations in accounting for fixed assets. With real estate transactions committed since 2011. For sellers of real estate tax must take into account the risks arising from the transaction. In order to reduce tax risk, it makes sense to approximate the date of the act of transfer and acceptance of the property as close as possible to the date of state registration of the transaction and obtain extracts from the Unified State Register of change of ownership of the object.

The key words: The act of reception and transmission assets, the state registration of property rights, property tax, fixed assets, accounting for the seller and buyer.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. От 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.04.2001 N 2689) //СПС «Консультант плюс» <http://www.consultant.ru/search/> (дата обращения 15.07.2011г.)

2. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 32н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» //СПС «Консультант плюс» <http://www.consultant.ru/search/>(дата обращения 14.07.2011г.).

3.Приказ Минфина РФ от 24.12.2010 N 186н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и признании утратившим силу Приказа Министерства финансов РФ от 15 января 1997 г. N 3» //СПС «Консультант плюс» <http://www.consultant.ru/search/> (дата обращения 14.07.2011г.);

4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утв. приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н //СПС «Консультант плюс» <http://www.consultant.ru/search/>(дата обращения 14.07.2011г.);

Об авторе

Родина С.Е. – кандидат экономических наук, доцент Брянской государственной инженерно-технологической академии, e-mail RodinaSE@yandex.ru.

УДК – 336

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

С.С. Сарнацкий

В статье рассматриваются функции и роль паевых инвестиционных фондов как части финансового рынка. Раскрывается сущность понятия паевые инвестиционные фонды. Проиллюстрирована структура ПИФов по экономической сущности, а также правилам организации и взаимодействия с пайщиками. Приведен состав активов, установленный законодательством, которые могут составлять имущество фондов.

Ключевые слова: функции и роль ПИФов, участие в составе фондового рынка.

Паевый инвестиционный фонд представляет собой имущество, переданное инвесторами (физическими и юридическими лицами) в доверительное управление лицензированной управляющей компании в целях прироста этого имущества.

Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» № 156-ФЗ от 29 ноября 2001 года раскрывает следующим образом понятие паевого инвестиционного фонда:

Паевый инвестиционный фонд – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией. [1, с. 10]

Инвестиционные фонды являются одними из самых активных участников фондового рынка, к тому же первыми формированиями, которые получили возможность аккумулировать денежные средства населения на основе Указа Президента РФ № 118 «О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 7 октября 1992г. В настоящее время деятельность инвестиционных фондов на рынке ценных бумаг регулируется Федеральным законом «Об инвестиционных фондах».

Инвестиционный фонд представляет собой открытое акционерное общество, которое осуществляет деятельность, заключающуюся в привлечении денежных средств населения с целью их приумножения.

Основной целью создания паевых инвестиционных фондов является осуществление эффективного использования сбережений граждан путем привлечения их к инвестиционной деятельности. Иными словами, задача паевых инвестиционных фондов сводится к объединению средств пайщиков для последующих инвести-

ций. Этот вид деятельности в России может осуществляться путем приобретения физическими и юридическими лицами инвестиционных паев.[2,с.245]

По экономической сущности, а также правилам организации и взаимодействия с клиентами паевый инвестиционный фонд может быть открытым, интервальным или закрытым.

Различие между ПИФами заключается в том, что фонды могут производить выдачу и погашение паев. Эту градацию вводит Федеральный закон «Об инвестиционных фондах». В статье 12 закона записано так: «срок действия договора доверительного управления паевыми инвестиционным фондом». Имеется в виду «частота выдачи и погашения паев», это является типовым критерием подразделения ПИФов.

Открытые паевые инвестиционные фонды (ОПИФ)-могут выкупать и продавать акции (или паи) по требованию инвесторов в любой рабочий день фонда. С точки зрения инвесторов это самый удобный тип фонда. Обычно акции (паи) таких фондов продаются и покупаются по стоимости чистых активов фонда, приходящихся на акцию (пай). Основным преимуществом открытых фондов является ликвидность: инвесторы знают, что они могут продать или купить акции или паи по цене стоимости чистых активов фонда или близко к ней в любой рабочий день фонда.

Инвестиции в ОПИФ – аналог банковскому вкладу «до востребования» - средства можно изъять в любой момент. В банке по этому вкладу обычно самая низкая доходность, в ОПИФе выше, как по срочному вкладу. Однако, краткосрочные колебания рынка и цены пая могут спровоцировать пайщика на неосмотрительные действия. Поэтому, вкладывая денежные средства в ОПИФ, не стоит акцентировать внимание на краткосрочных изменениях стоимости пая, портфельные менеджеры предпримут все необходимые шаги для сбалансирования портфеля ценных бумаг. Кроме этого преждевременное погашение паев только увеличивает расходы, на выплату различного рода вознаграждений.

Интервальные паевые инвестиционные фонды (ИПИФ) – имеют ряд свойств, присущих открытым фондам. Например, продавать и выкупать акции (паи) без согласия на то со стороны всех инвесторов. Но в то же самое время, в их правилах может быть установлено положение, ограничивающее число акций (паев), которые они могут купить или продать, а так же периоды времени, когда покупка и продажа возможны. Чаще всего устанавливается четыре интервала в год, т.е. один раз в квартал. В любом случае по паям такого вида фондов законом предусмотрена как минимум одна выплата в год. Стоимость паев таких фондов рассчитывается в конце каждого месяца и в конце интервала. Интервал времени, в течении которого возможны операции с паями фонда, длится две недели.

В сравнении с открытым фондом для пайщика возникает необходимость планирования своих инвестиций. Это объясняется тем, что, во-первых, инвестирование в интервальные ПИФы отличаются долгосрочным характером, и во-вторых, нужно учитывать временной фактор.

Закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ) – в большей степени похожи на акционерные общества. Обычно они осуществляют первичное размещение акций или паев путем открытой продажи. После этого они могут осуществлять дополнительные выпуски акций (паев) только при согласии существующих инвесторов фонда при проведении общего собрания. От открытого и интервального ЗПИФы отличаются следующим: во-первых, объектом инвестирования, (если это закрытый ПИФ недвижимости), во-вторых, возможностью «входа и выхода». ЗПИФ рассчитывается с пайщиками в конце срока своего действия.

Досрочно паи ЗПИФ можно продать на бирже. Это существенное новшество введено законом «Об инвестиционных фондах». Биржевое обращение паев призвано повысить доступность и ликвидность паев интервальных и закрытых ПИФов. Хотя паи можно приобрести уже в 228 городах России, остается еще много населенных пунктов, не охваченных сетями продаж паев.

Цена на акции (паи) закрытых фондов формируется на вторичном рынке. При этом инвестор, владеющий акциями или паями, может продать их только в том случае, если есть другой инвестор, готовый их купить.

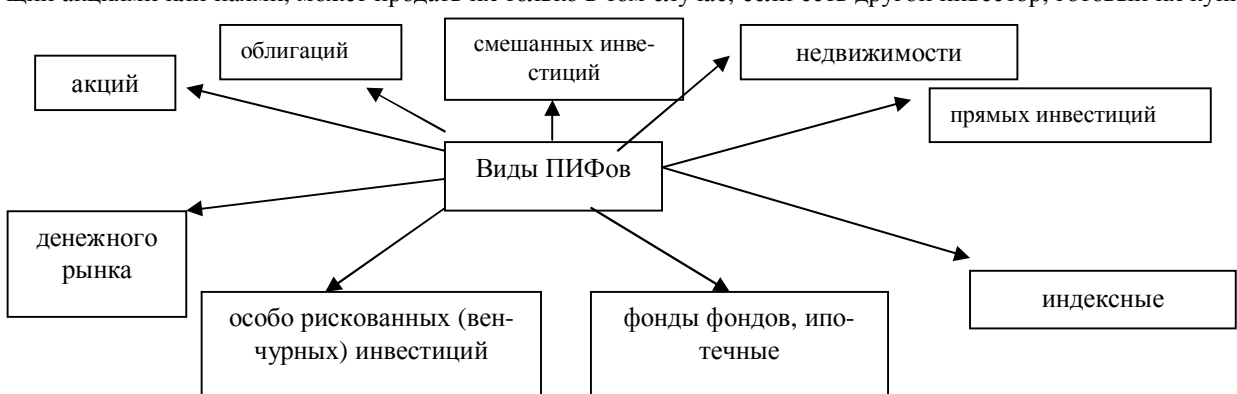


Рисунок 1 – Виды ПИФов

ПИФ акций противоположность фондам облигаций по задачам, риску и доходности. По этим признакам фонды акций уступают только венчурным.

Инвестирование в акции РФ на короткий промежуток времени- очень рискованно. Если рассматривать результаты работы фондов акций в долгосрочном плане, то обычно они демонстрируют стабильный доход, в течении например 10 лет. Инвестиции в ПИФ акций при правильно созданной стратегии и диверсифицированном портфеле на длительный промежуток времени является менее рискованным, нежели краткосрочное инвестирование без всякой стратегии и портфеля.

ПИФ облигаций содержит в портфеле преимущественно облигации и отличается сравнительно невысоким доходом при минимальном уровне риска. Из названия видно, что приоритет в инвестировании направлен на

капиталовложение в облигации. Являясь наименее рискованным для капиталовложений, фонды облигаций – это отличная и более эффективная альтернатива банковскому депозиту. Капиталовложение в фонд облигаций подходит, прежде всего, для краткосрочных инвестиционных стратегий.

ПИФы смешанных инвестиций характеризуются оптимальным соотношением риск/доходность. Принято считать, что такие фонды комбинируют акции и облигации в портфеле. Таким образом, обеспечивается баланс двух основных видов активов в портфеле в зависимости от ситуации на рынке. Поэтому они являются «золотой серединой» между ПИФах акций и облигаций. Показывают более высокие результаты, нежели фонды облигаций, при риске гораздо меньшем, чем фонды акций.

Фонды акций, облигаций, смешанных инвестиций являются наиболее популярными видами фондов. Рассмотрим новые типы фондов и начнем с фонда денежного рынка.

Фонд денежного рынка – это фонды, которые должны держать не менее 50% своих активов на депозитах, остальные инвестируются в облигации, как правило, краткосрочные. Таким образом, фонд данного типа становится менее рискованным, чем фонды облигаций, но и менее доходным. Управляющие считают, что доходность по фондам денежного рынка должна соответствовать процентной ставке по банковским вкладам. Преимущество фонда по сравнению с банковским вкладом: если вкладчик банка не может досрочно снять сумму своего срочного вклада без потери процентов, то в ПИФе пайщик в любой момент может погасить паи без потери дохода.

Фонд фондов – из названия ясно, что фонд инвестирует деньги в ПИФ. Принято считать, что такой фонд может инвестировать средства только в другие фонды. Приобретая паи фонда, инвестор покупает сразу несколько фондов [3].

Конечно, возник данный тип фонда не в РФ – это западная затея. Издержки инвестора в фондах фондов должны быть минимальными: у УК фонда фондов, которые она покупает в свой портфель фонд фондов. На данный момент на рынке ПИФов издержки фонда фондов далеко еще не минимальны. Организуются же еще и в маркетинговых целях, чтобы можно было себя как-то позиционировать среди 400 ПИФов.

Венчурные фонды или фонды особо рискованных инвестиций, могут быть только закрытого типа. Привлекают к себе особо крупных игроков рынка коллективных инвестиций, при этом минимальный «вход» исчисляется в миллионах рублей. Фонды этого типа занимаются особо рискованными операциями, и могут приносить сверх прибыли пайщикам. Но рассчитаны они не на частных лиц, а на корпорации, финансирующие те или иные проекты, которые считаются перспективными.

Фонд недвижимости – инвестирование в разрешенные категории недвижимости и активы имущественного характера. Этот тип фонда может быть только закрытым по срокам инвестирования и содержать в целом почти все те же активы, что и другие фонды. В основном это доли в уставных капиталах российских обществ с ограниченной ответственностью, осуществляющих деятельность по проектированию, строительству зданий и сооружений, инженерные изыскания для строительства зданий и сооружений, деятельность по реставрации объектов культурного наследия (памятников истории и культуры). В этот список входит также риэлтерская деятельность, недвижимое имущество и (или) права на недвижимое имущество; строящиеся и реконструируемые объекты недвижимого имущества; проектно-сметная документация.

Под недвижимым имуществом законодательно установлено: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все объекты, которые связаны с землей так, что их перемещение без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. Такие здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, леса и многолетние насаждения, кондоминиумы, предприятия как имущественные комплексы. Исключением является недвижимое имущество, отчуждение которого запрещено законодательством Российской Федерации. Индексные фонды могут содержать денежные средства, включая иностранную валюту, и ценные бумаги, по которым рассчитывается индекс.

Ипотечные фонды могут быть только закрытого типа и могут состоять из денежных средств, (включая иностранную валюту, государственные ценные бумаги РФ и субъектов РФ). Ипотечные фонды наиболее близки к фондам недвижимости. В целом, ипотечные фонды инвертируют средства в денежные требования по обязательствам, обеспеченным ипотекой. Стоит отметить, что, по сути, реальное разделение фондов по видам активов произошло только после вступления в силу Постановления ФКЦБ № 31/пс. «Об утверждении Приложения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов».

Управление фондом осуществляет управляющая компания, имеющая лицензию федеральной комиссии по ценным бумагам. Управляющая компания может одновременно управлять несколькими инвестиционными фондами. Фонд считается созданным с момента регистрации в ФКЦБ проспекта эмиссии инвестиционных паев.

В основу функционирования паевого инвестиционного фонда заложен механизм доверительного управления. Условия договора доверительного управления содержатся в Правилах Фонда – основном документе, регламентирующем деятельность Фонда. Правила Фонда разрабатываются управляющей компанией на основе Типовых правил, утвержденных Правительством. Управляющая компания регистрирует Правила Фонда в Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ) и публикует в средствах массовой информации.

Датой завершения (окончания) формирования паевого инвестиционного фонда является дата направления управляющей компанией в федеральный орган исполнительной власти по рынку ценных бумаг отчета о завершении (окончании) формирования паевого инвестиционного фонда, а для закрытых паевых инвестиционных фондов дата регистрации изменений и дополнений в правила доверительного управления закрытым паевым инвестиционным фондом в части, касающейся количества выданных инвестиционных паев этого фонда.

Законодательством установлен перечень активов, которые могут составлять имущество Фонда.

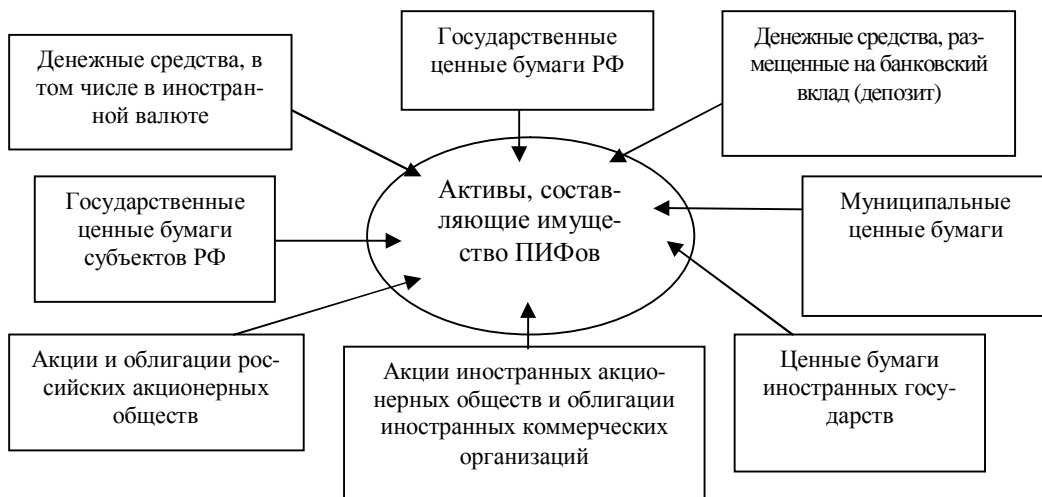


Рисунок 2- Активы составляющие имущество ПИФов

Таким образом любое физическое или юридическое лицо, в том числе нерезидент РФ может присоединиться к договору доверительного управления.

Присоединение к договору доверительного управления Фондом осуществляется путем приобретения инвестиционных паев.

This article discusses the concept and nature of mutual funds as part of the financial market. The definition of the concept of mutual funds. The structure of mutual funds on economic substance, as well as the rules of the organization and interaction with shareholders. Shows a list of the assets specified in the legislation, which may be the property funds.

The key word: concept, the essence of mutual funds, the structure of the stock market.

Список литературы

1. О рынке ценных бумаг (О РЦБ): Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. №17. ст. 1918
2. Макаrchук З.В. Инвестиционные фонды в России и США: Анализ законодательства и практики правового регулирования. М.: Экон-информ, 2008. 153 с.
3. www.am.gazprombank.ru

Об авторе

Сарнацкий С.С. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, sarnackiys@mail.ru,

УДК – 338

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА РЕГУЛИРОВАНИЯ АЛКОГОЛЬНОГО РЫНКА

А.Н. Тимошин

В статье обобщен и рассматривается опыт ряда развитых стран в области государственного регулирования производства и оборота алкогольной продукции и определена возможность его применения в условиях отечественного рынка в области дальнейшей государственной монополизации производства и оборота алкогольной продукции. Выявляются эффективные методы регулирования отрасли, способствующие достижению оптимальных показателей. Выявлена особенность социально-ответственного подхода к формированию алкогольного рынка, выражающаяся в балансировке интересов государства, производителя, продавцов и потребителя. На основе анализа зарубежных систем управления данной сферой предложены меры по совершенствованию работы отечественного алкогольного рынка.

Ключевые слова: алкогольный рынок, зарубежный опыт, совершенствование управления, монополия.

Формирование эффективно работающей системы алкогольной отрасли является значимым аспектом, как экономической, так и социальной политики Российской Федерации. Поскольку данная сфера дает значительные поступления в бюджет, а уровень потребления алкоголя населением является важным показателем здоровья нации.

Формирование рынка алкоголя связано с тремя основными направлениями его функционирования – фискальным (поступление акцизов в бюджет), производственным (сохранение спиртовой отрасли, обеспечение эффективной работы спиртовых заводов, улучшение качества продукции) и социальным (корректировка потребления для снижения алкоголизации населения).

По данным Минздравсоцразвития уровень потребления алкоголя в России в настоящее время составляет с учетом нелегального алкоголя 18 литров абсолютного алкоголя в год на душу населения, при условно допустимом пороге 8 литров. Ущерб от алкоголя представляет значительное экономическое бремя для отдельных лиц, семей и общества в целом – из-за связанных с его употреблением медицинских расходов, снижения производительности труда в результате повышающихся показателей заболеваемости, расходов в связи пожарами и повреждением собственности, а так же неполученных доходов в связи с преждевременным уходом из жизни.

Доходы в Федеральный бюджет в 2008г. от продажи алкоголя составили 68 млрд. рублей, а расходы на лечение и возмещение экономических потерь, связанных с употреблением алкоголя, составили 1,7 трлн. рублей.

По данным Росстата в 2009 году производство алкогольной продукции (водка и ликероводочные изделия) составило 112,7 млн. дкл., при этом реализовано через розничную сеть 168, 9 млн. дал. Таким образом, нелегальный оборот алкогольной продукции в Российской Федерации в 2009г. оценивается в размерах порядка 40% рынка алкогольной продукции.

По данным Росалкогольрегулирования наибольшее количество правонарушений зафиксировано в организациях оптового сегмента. [1]

Очевидно, что проблемы алкогольного рынка связаны с неэффективно действующей системой регулирования данной сферы.

Полагаем, что для внесения предложений по совершенствованию управления алкогольным рынком России следует проанализировать механизмы работы алкогольных отраслей за рубежом. На основании проведенного исследования выделить положительные аспекты деятельности указанных отраслей и предложить меры по совершенствованию работы отечественного рынка алкогольной продукции.

В развитых странах мира формирование государством рынка алкогольной продукции оказывает существенное влияние на сферы производства, распределения и потребления алкогольных напитков.

Отличительной чертой зарубежного регулирования алкогольной отрасли является проведение сбалансированной концепции развития и регулирования алкогольного рынка с участием федерального центра, регионов и бизнес-сообщества, которая закреплена на законодательном уровне. Следует отметить, что алкогольный бизнес за рубежом является весьма консолидированным, и в последнее время прослеживается усиление этой тенденции. Об этом свидетельствует деятельность многочисленных национальных, межрегиональных и международных объединений, ассоциаций и союзов производителей, дистрибьюторов и продавцов алкогольной продукции. Данные профессиональные объединения алкогольного бизнеса взаимодействуют с властными структурами и формируют национальную и межгосударственную алкогольную политику, учитывающую интересы государства и бизнеса. В условиях глобализации и ужесточающейся конкуренции они стремятся гибко реагировать на процессы, происходящие на этом рынке. Во многих странах (США, Великобритании, Франции, Канаде и других) на протяжении десятилетий работают по несколько таких некоммерческих организаций бизнеса. Таким образом, отличительной чертой развития алкогольного рынка за рубежом является влияние профессиональных объединений алкогольного бизнеса на решение его многочисленных проблем. В последние годы на мировом уровне растет самоорганизация алкогольного бизнеса. Представителями алкогольного сообщества за рубежом выражается озабоченность проблемами, связанными со злоупотреблением и на деле доказывает готовность нести свою долю ответственности за отрицательные последствия опасного потребления. Спонсирование и финансирование представителями бизнеса за рубежом свидетельствуют о серьезности намерений. Так, например, американская ассоциация «Совет века» за последние 10 лет вложила 110 млн. долларов США в программы и мероприятия по предупреждению и ликвидации отрицательных последствий злоупотребления алкоголем.

Налоговая политика зарубежных стран в алкогольной отрасли призвана не только к увеличению доходной части государственного бюджета. Система налогообложения алкогольной отрасли формируется исходя из баланса интересов производителей и потребителей, общественной потребности поддержания отраслей и регионов, занятости населения, других приоритетов социально-экономической политики. В развитых странах не обходят вниманием и проблемы здоровья населения, обеспечения общественного порядка, формирование умеренного уровня потребления с учетом социальных последствий злоупотребления алкоголем.

Наиболее распространенным методом ограничения доступности спиртных напитков в мире является лицензирование их производства и (или) продажи. Более 40 стран используют ту или иную систему лицензирования.

В целях эффективного контроля производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции во многих странах введена государственная (полная или частичная) монополия на производство алкогольных напитков, их оптовую и (или) розничную торговлю. Такая модель регулирования алкогольной отрасли существует, по меньшей мере, в 18 странах. [2]

В Финляндии, Швеции и Норвегии в течение почти всего XX столетия производство, оборот и потребление алкогольных напитков жестко регулировались в рамках государственных монополий, которые были созданы не в фискальных целях, а как основа охраны здоровья населения и уменьшения отрицательных последствий злоупотребления.

В Финляндии вся законодательная система, начиная фактически с сухого закона (1919-1932 годов) и далее на протяжении действия Закона об алкогольных напитках (1932-1968 годы), в рамках которого производство, торговля, ценообразование, экспорт и импорт находились в ведении государственной монополии, вплоть до ее отмены (за исключением розницы) в 1994 году, нацелена на ограничение потребления, предупреждение злоупотребления, воспитание средиземноморского стереотипа потребления.

Так в Швеции государственной компании «Систембулагет» предоставлено право на монопольную торговлю алкогольной продукцией в розничной торговле, которую она осуществляет на всей территории страны через сеть магазинов (их 420, время работы магазинов ограничено). Таким образом, одна торговая точка приходится на 5000 человек, между тем в России одна торговая точка приходится на 400 человек. В середине XIX века потребление спиртного, в основном водки, в Швеции уже достигало 46 литров на душу населения, включая грудных младенцев. Нынешние показатели - около шести (!) литров. Таких показателей стране удалось добиться за 100 лет всемерным подходом к борьбе с алкоголизацией. Было сокращено количество точек, реализующих алкоголь, повышены акцизы на алкоголь, увеличившие стоимость продукции, усилена борьба с самогонщиками - после поимки полицейским самогонщик лишается работы и социальных льгот. «Алкогольная» философия Швеции - здоровье

нации превыше поступлений в бюджет.

В Финляндии осуществляется жесткий контроль государства над производством, распространением и рекламой алкогольной продукции. Исключительное право на розничную продажу спиртосодержащей продукции предоставлено Государственной компании «Алко Ой». Аналогичное положение и в Норвегии: некоммерческая государственная компания «Винмонополет» имеет исключительное право на распространение вина, алкогольных напитков и крепкого пива по всей территории страны. В Исландии право на продажу спиртных напитков имеют только магазины сети Vinbud, принадлежащие государственному монополисту по производству алкоголя и табака ATVR. [3]

Государственная монополия реализуется также и в Канаде, Германии. Для детального рассмотрения механизмов управления алкогольным рынком в указанных странах следует подробнее остановиться на их опыте:

Канада

В Канаде, являющейся федеративным государством, законодательная власть распределена между федеральным парламентом и территориальными законодательными собраниями.

Канадская система косвенных налогов функционирует на двух государственных уровнях: федеральном и провинциальном. Федеральное правительство взимает 7-процентный налог на товары и услуги, который представляет собой налог на добавленную стоимость на все товары и услуги, а ряд реализуемых в Канаде товаров, (алкогольные напитки, табачные изделия, ювелирные изделия, бензин) облагаются так же и акцизным сбором. В Онтарио провинциальный налог составляет 8%.

Продажа алкогольных напитков так же законодательно регламентируется на двух уровнях и организована по территориальному принципу, т.е. в каждой провинции имеется своя структура, уполномоченная государством, которая осуществляет монопольную торговлю этой продукцией (исключение составляет лишь провинция Альберта, где часть алкогольного рынка передана частному бизнесу).

Монополия, алкогольных напитков, в том числе импорт реализуется через государственные корпорации (crown corporation), подконтрольные только провинциальным властям. В каждой провинции установлены свои регулятивные меры, хотя в вопросах стандартов качества продукции, маркировки и упаковки подчиняются единым федеральным нормам.

Провинциальных властей уполномочивают муниципальные и местные власти на лицензирование продажи алкоголя.

Анализ структуры и организации алкогольного сектора Канады проводился на примере провинции Онтарио.

В провинции Онтарио - *Комиссия Онтарио по алкогольному и игорному бизнесу (Alcohol and Gaming Commission of Ontario - AGCO)*, основанная в 1998 году в соответствии с законодательством является органом управления производством и оборотом алкогольной продукции, отчитывающимся перед Министерством взаимодействия с потребителем и бизнесом (Ministry of Consumer and Business Services).

В функции Комиссии входит лицензирование всех видов деятельности, связанной с оборотом и производством алкогольной продукции, предлицензионное обследование организаций, проведение проверок и мониторинг лицензируемых организаций, аудит лицензированных организаций. В розничной сети работают как частный, так и государственный сектор. Государственные магазины подчинены *региональной правительственной акционерной организации Liquor Control Board of Ontario (LCBO)*, которая ведет розничной продажей алкогольных напитков в государственных магазинах провинции Онтарио, осуществляет распределение и розничную продажу всего спектра местных и импортных алкогольных напитков в провинции через 598 специализированных магазинов, 196 лицензированных агентских отделений и подчинена Министерству совершенствования общественной инфраструктуры. В функции *LCBO* входит как *продажа алкогольной продукции, так и* пропаганда разумного потребления в сотрудничестве с органами здравоохранения, полицией, СМИ, общественными организациями, центрами образования, поставщиками, гостиничным бизнесом.

Сертифицированная лаборатория обеспечивает анализ и проверку всей продукции LCBO на подтверждение качества.

В 1962 году LCBO запущена программа развития сети магазинов-агентов, в соответствии с которой LCBO выдает разрешение независимым местным розничным продавцам на реализацию алкоголя.

Магазины-агенты продают алкоголь по тем же ценам, что и магазины LCBO, но оператор закупает их по дисконтной цене. Назначение магазина агентом LCBO выдается сроком на 5 лет или менее по решению LCBO.

LCBO не является монополистом на розничном рынке, и его продажи составляют 45% \$8-миллиардного алкогольного рынка провинции Онтарио. [5]

Германия

В Германии отсутствует госмонополия на производство и оборот этилового спирта и алкогольной продукции. Исключение из правила составляет Закон «О монополии на спирт», в соответствии с которым Федеральное монопольное управление за оборотом спирта Германии (ФМУ, находится в сфере компетенции Федерального министерства финансов ФРГ) уполномочено закупать по фиксированной цене спирт у германских производителей, перечисленных в Законе.

К таким производителям относятся 700 малых и средних спиртзаводов, восемь сельхозкооперативов, около 28 тыс. мелких винокурен, работающих на давальческом сельхозсырье, выращенном в Германии (существует более 200 тыс. поставщиков сельхозсырья). Перечисленные производители обязаны продавать произведенный спирт ФМУ по фиксированной государством цене, которая в 4–6 раз выше среднерыночной. Ежегодно устанавливаются квоты на производство спирта для каждого вида предприятия.

В среднем ФМУ закупает около 60 млн л спирта в год. Управление занимается переработкой закупленного спирта (ректификацией) на своих заводах, хранением, а также реализацией продукции на рынке. Субсидии из бюджета на данные цели составляют около 80 млн евро ежегодно.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что действующая в Германии система государственного регулирования оборота спирта, центральным звеном которой является Федеральное монопольное управление за оборотом спирта, по существу не представляет собой монополии в прямом смысле, а является инструментом государственной поддержки сельхозпроизводителей.[4]

Анализируя опыт развитых стран в регулировании и формировании алкогольной отрасли можно сделать вывод, что эти страны при формировании алкогольного рынка исходят из баланса интересов государства, производителя и потребителя. Принимают социально ответственное законодательство, в рамках которого здоровье нации рассматривается приоритетным по сравнению с уровнем дохода бюджета. Выстраивается система, при которой осуществляется пристальный контроль отрасли, как в части поступления доходов в бюджет, так и в формировании приемлемого уровня потребления алкоголя гражданами.

Особенно показателен в борьбе с алкоголизацией опыт Швеции. Перенимая такой положительный опыт полагаем, что в борьбе с чрезмерным потреблением алкоголя населением в России одной из комплекса мер может стать снижение доступности алкоголя. Стоит удалить такие магазины от мест массового скопления граждан, образовательных и спортивных учреждений.

Рассматривая регулирование алкогольного рынка, в части усиления контроля, вытеснения из оборота нелегального алкоголя отметим, что страны, опыт которых исследован на разных этапах производственного цикла реализуют государственную монополию в алкогольной сфере. В какое-то из звеньев производственного цикла, будь то производство, оптовая или розничная продажа развитые страны для усиления контроля за отраслью встраивают государственное звено. Существующая ныне система регулирования алкогольного рынка в России не имеет звеньев находящихся в собственности государства. Известно, что в России доля нелегального алкоголя в обороте составляет порядка 30-40%. В основном фальсифицированный алкоголь попадет в оборот через оптовое звено.

В целях изменения сложившейся ситуации на алкогольном рынке автор полагает целесообразным создание в России, на уровне оптового звена, государственного органа, который должен осуществлять монопольную оптовую реализацию алкогольной продукции (закупку продукции от производителей и распределение её в розничную продажу). Так же данный орган можно наделить полномочиями по регулированию оборота этилового спирта. Он должен будет прогнозировать, планировать и контролировать производство и поставки этилового спирта. Организации-потребители этилового спирта будут перечислять платежи за приобретенный спирт через расчетный центр. После получения платежей расчетный центр будет перечислять их производителю этилового спирта и осуществлять акцизные платежи в федеральный бюджет.

Создание вышеуказанной организации позволит взять под пристальный контроль уязвимые места отрасли, повысить собираемость налогов и качество производимой продукции.

Для России ценным было бы перенять опыт других стран в создании таких общественных ценностей, как консолидированность, самоорганизация, созидательные мотивации, социальная ответственность, они должны стать показателями зрелости, мудрости, нравственного и культурного уровня, то есть условием цивилизованного выживания.

Полагаем, что принятие предложенных мер может способствовать корректировке отрицательных показателей алкогольного рынка и должно быть направлено на решение двух основных задач: фискальную и, в основном, социальную, а именно на решение социальной проблемы защиту здоровья населения, создание благоприятных условий, здорового образа жизни.

The article generalizes and discusses the experience of some developed countries in the sphere of state regulation of production and turnover of alcohol and determines the ability of its application in the domestic market in conditions of further state monopolization of alcohol production and turnover. It identifies effective methods of industry's regulation which contribute to achievement of optimum performance. It shows features of social-responsible approach to forming of the alcohol market, expressed in balancing the interests of the state, manufacturers, retailers and consumers. On basis of analysis of foreign systems of administration of the area, measures of improving the work of the domestic alcoholic beverage market are proposed.

The key words: *alcohol beverage market, foreign experience, upgrade of management, monopoly.*

Список литературы

1. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», внесенный в Государственную Думу РФ депутатом ГД РФ Звагельским В.Ф.

2. М.В. Блинов, Журнал «Налоговая политика и практика №9(69) сентябрь 2008г. статья «Система контроля и регулирования алкогольного рынка в США», стр. 67-72

3. Диссертация Кауфмана М.А. «Социально-экономическая стратегия регулирования рынка алкогольной продукции в России» стр. 112

4. Журнал «Спиртные напитки и пиво», статья М.В. Блинова «Регулирование рынка: зарубежный опыт», электронный ресурс: режим доступа http://www.my-sn.ru/printable_version.php?n=182&c=3&a=10320

5. Статья «Международный опыт регулирования алкогольного сектора: Канада», электронный ресурс, режим доступа: http://www.svvr.ru/regulirovanie_alkogolnogo_rynka_Kanady

Об авторе

Тимошин А.Н. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского.

УДК – 338.1

ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.Д. Шафронов, Е.В. Шидловская

В статье дан анализ экономического состояния и динамики использования земли в сельскохозяйственных предприятиях Брянской области. Предложена классификация агроинноваций. Показана роль инновационной деятельности в повышении эффективности сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, субсидии, инновации, классификация инноваций, результативность инновационной деятельности.

В последние годы существенно укрепилась экономика сельскохозяйственных предприятий Брянской области. Это особенно видно, если учесть, что начиная с 1994 г. и включительно по 2003 г. аграрный сектор был убыточным. Только в 2004 г. сельскохозяйственные предприятия сумели закончить год с прибылью, которая составила 19,1 млн. руб. при уровне рентабельности 0,6%. В дальнейшем постепенно улучшилось финансовое положение предприятий, и особенно высокий результат здесь получен в 2010 г.: балансовая прибыль и уровень рентабельности соответственно возросли до 1489 млн. руб. и 19,7% (табл. 1).

Таблица 1.**Результативность сельскохозяйственных предприятий Брянской области**

Показатели	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Число предприятий	500	525	648	442	442	455
Из них убыточных	368	406	408	238	102	97
Их доля в общем количестве	73,6	77,3	62,9	53,8	23,2	21,3
Балансовая прибыль, убыток (-), млн. руб.	- 202,0	- 341,5	19,1	55,4	771,8	1489,0
в т.ч. субсидии	74,4	126,4	201,1	298,8	886,9	1555,5
Уровень рентабельности, убыточности, %	- 10,4	- 14,1	0,6	1,5	13,6	19,7
Выручка, млн. руб.	1831,0	1756,6	3037,9	3689,1	6115,8	8843,8
Кредиторская задолженность, млн. руб.	1544,9	1763,5	2730,8	3588,9	7808,7	11855,1
Среднемесячная оплата труда, руб.	544	1101	1888	3170	6156	8097

Стабилизация общей экономической ситуации происходила прежде всего за счет субсидий, более совершенной финансовой политики, развития инновационной деятельности. В 2010 г. объем инвестиций в этот сектор экономики составил 3545 млн. руб., или на 67% больше по сравнению с 2008 г. Источниками 1607 млн. руб. явились собственные и зависимые средства предприятия, а 1938 млн. руб. – субсидии из федерального, регионального и местного бюджетов, которые в соответствии с законодательством были использованы на поддержку элитного семеноводства и племенного животноводства, а также на другие цели.

Однако экономическое положение сельскохозяйственных предприятий области остается сложным: 21,3% из них убыточны и только 64 предприятия (14%) имеют рентабельность свыше 20% и могут обеспечивать расширенное воспроизводство. Размеры кредиторской задолженности составили 11,9 млрд. руб. и превысили размер денежной выручки на 34%. Ныне этот сектор экономики из-за резкого снижения своего потенциала производит к уровню 1990 г. только 41,2% сельскохозяйственной продукции.

Состояние аграрного сектора экономики, как известно, в решающей степени зависит от уровня использования земли, от достигнутой урожайности культур и продуктивности животных. Анализ показывает, что за последние два десятилетия в уровне этих показателей в регионе не произошло существенных сдвигов (табл. 2).

Таблица 2.**Динамика урожайности культур и продуктивности животных в сельскохозяйственных предприятиях Брянской области**

Показатели	1991	2000	2004	2006	2008	2010
Урожайность (на посевную площадь), ц/га:						
зерновых культур	15,0	12,8	17,2	16,4	19,1	11,2
картофеля	127,0	127,5	165,1	202,3	251,5	156,7
овощей	152,0	94,6	114,6	262,1	310,7	123,5
сахарной свеклы	217,0	145,1	176,3	331,1	378,0	278,0
Продуктивность:						
надой на 1 корову, кг	2546	1825	2237	2518	2515	2875
среднесуточный привес КРС, гр.	356	206	320	338	247	367
среднесуточный привес свиней, гр.	202	94	161	227	386	414
яйценоскость, шт.	233	263	288	309	293	260

Как показывают данные таблицы 2, уровень таких показателей как урожайность зерновых культур и овощей, среднесуточный привес крупного рогатого скота существенно не изменился по сравнению с дореформенным уровнем.

Более динамично развивалось животноводство. Однако до сих пор уровень продуктивности молочного стада является недостаточным. Прежде всего потому, что в каждом хозяйстве при создании соответствующей кормовой базы можно добиться продуктивности коров на уровне генетического потенциала (3500 кг).

Возникает вопрос: в чем причина низких темпов агропроизводства? По-видимому в том, что в значительной части сельскохозяйственных предприятий не выполняются основные технологические операции в оптимальные сроки, не производится на необходимом уровне селекционная работа в животноводстве, используются семена и корма не высокого качества, остается низким уровень применения удобрений. В 2010 г. в расчете на гектар посе-

ва внесено 1,3 т органических и 36 кг минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ), что соответственно в 9 и 5 раз меньше необходимого их уровня для обеспечения баланса питательных веществ в почве. В большинстве хозяйств нарушены севообороты и системы земледелия, за последние десять лет почти в 19 раз сократились объемы известкования кислых почв. С 1995 по 2009 г. посевные площади сельскохозяйственных культур в регионе (по всем категориям хозяйств) сократились на 510,9 тысяч га, или на 43,7%.

Все эти факты показывают, что ныне проблема рационального использования земли приобретает особо важное значение. При этом главная цель в политике землепользования – повышение плодородия почв. Средство решения этой задачи – широкое использование противоэрозионных, почвозащитных систем земледелия. Научные основы таких систем разработаны классиком почвоведения В.В. Докучаевым и дополнены исследованиями современных ученых. Для каждой зоны страны эта система имеет свои особенности. На основные ее составляющие едины: резкое увеличение внесения органических удобрений; расширение посевов многолетних трав и зернобобовых культур; улучшения использования минеральных удобрений и мелиоративных земель; введение и освоение севооборотов; создание защитных лесных полос; обеспечение техники для противоэрозионного земледелия. В связи с этим приобретает особое значение производство в каждом хозяйстве торфоавозных компостов с использованием отходов растениеводства.

И еще один важный аспект проблемы – уровень обеспеченности трудовыми и материальными ресурсами. Трудообеспеченность (в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий) в среднем по сельскохозяйственным предприятиям области составляет лишь 1,5 работника, что в 5-6 раз ниже, чем в передовых хозяйствах. При этом резко сократилась материально-техническая база сельскохозяйственных предприятий. И как следствие этого, выросли нагрузки на имеющую технику. Так, ныне нагрузка на трактор составляет в среднем 297 га, на зерноуборочный комбайн – 269 га при норме соответственно 64 и 131 га.

Отсюда вытекает главное направление улучшения дел в региональном аграрном секторе – последовательное доведение размеров всех составных частей производственного потенциала каждого предприятия до нормативного уровня с учетом совершенствования факторов производства, т.е. с учетом использования инноваций. Это означает, что для получения высоких результатов надо в каждом хозяйстве обеспечить воспроизводство всех факторов производства: рабочей силы, средств труда, почвенного плодородия, поголовья скота и птицы, семян, кормов удобрений и технологий с учетом максимального использования достижений научно-технического процесса. Ныне инновационная деятельность, как показывает мировой и отечественный опыт, является важнейшим фактором экономического роста.

В контексте этого следует отметить, что инновации – это внедренные в коммерческую деятельность новшества, выступающие фактором интенсивного роста с целью получения экономического, социального и другого вида эффекта. Инновационная деятельность сельскохозяйственного предприятия предполагает осуществление двух этапов: приобретение (или создание) новшества, а также его внедрение.

Для расширения инновационных процессов и повышения устойчивости в развитии сельского хозяйства, стратегически важным представляется классификация агроинноваций. В соответствии со сферой применения целесообразно выделить пять типов инноваций: 1) социально-экономические; 2) организационно-управленческие; 3) производственно-технологические; 4) селекционно-генетические; 5) мелиоративно-экологические.

Социально-экономические инновации – это нововведения, направленные на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования и культуры, улучшение жилищных условий тружеников села.

Организационно-управленческие инновации предполагают создание новых организационно-правовых структур (агрохолдинги, агрофирмы, технопарки и пр.), создание информационно-консультационных систем. К инвестициям этого типа на микроуровне можно отнести новые формы маркетинга, логистики, применения информационных технологий.

Производственно-технологические инновации – это нововведения, которые связаны с использованием новой техники, применением новых технологий производства продукции растениеводства и животноводства, новых средств защиты растений, новых технологий хранения и переработки сельскохозяйственного сырья с целью повышения качества агропродукции.

Селекционно-генетические инновации предполагают проведение фундаментальных и прикладных исследований, направленных на создание новых высокопродуктивных устойчивых к внешней среде сортов и гибридов сельскохозяйственных растений, пород животных.

Мелиоративно-экономические инновации – это нововведения, направленные на улучшение состояния земельных угодий путем освоения адатипно-ландшафтных систем земледелия, восстановление и развитие оросительных систем, рекультивации нарушенных земель.

Предлагаемая классификация агроинноваций позволяет более рационально и комплексно подойти к управлению инновационным процессом, выявить резервы повышения агропроизводства и производительности труда.

Россия располагает огромным аграрным потенциалом, может прокормить, по оценкам, почти втрое больше по численности населения. «Но чтобы реализовать этот потенциал, - справедливо отмечает А.А. Алтухов, - когда страна обеспечивает собственным продовольствием 95 млн. из 142 млн. своих жителей, сельское хозяйство надо модернизировать, т.е. перевести на инновационно-индустриальный путь развития» (1, с.28).

К сожалению, инновационный потенциал аграрного производства, по оценкам, используется на 4-5 %, а удельный вес внедренных инновационных проектов составляет не более 5 % от общего реального их количества. Инновационность как способность к восприятию и реализации нововведений остается крайне низкой. По мнению Э. Крылатых, «проводимая в настоящее время аграрная политика не обеспечивает устойчивого подъема и социального развития сельского хозяйства с использованием инновационных факторов» (2, с.32)

Можно выделить следующие проблемы, сдерживающие инновационную деятельность в сельском хозяйстве региона:

- в регионе отсутствует концепция и долгосрочная программа развития сельского хозяйства;
- в отрасли велика доля убыточных и экономически слабых предприятий (более 80 %);
- слабая нормативно-правовая база аграрного производства, отсутствует система поддержки инновационно-инвестиционных процессов;
- не получила достаточного развития аграрная наука и система информационно-консультационных служб.

В результате большинство предприятий отрасли отличаются низким уровнем инновационной активности (менее 3 % сельскохозяйственных предприятий Брянской области занимается активной инновационной деятельностью). Считаем, что выходом из сложившейся ситуации является, во-первых, формирование региональной инновационной системы, во-вторых, разработка и реализация концепции стратегического развития инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Региональная инновационная система представляет собой совокупность институтов, занимающихся производством и трансформацией научных идей в новые виды конкурентоспособной продукции и услуг во всех сферах деятельности, включая аграрное производство. В свою очередь, концепция стратегического развития инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий – это долгосрочный план и система продуманных действий по развитию инновационной деятельности. Организационное обеспечение функционирования такой системы и реализации предложенной концепции стратегического развития инновационной деятельности, по нашему мнению, должен осуществлять департамент экономического развития Брянской области совместно с комитетом по сельскому хозяйству и продовольствию. При этом важно обеспечить взаимодействия науки, образования, сельского хозяйства, финансово-кредитной системы для развития инновационной сферы.

Инновации – важнейший фактор повышения эффективности производства. Об этом убедительно свидетельствует опыт передовых сельскохозяйственных предприятий региона, которые на основе использования прогрессивных технологий и действенной маркетинговой деятельности получают высокие результаты. Так, в 2010 г. шесть наиболее экономически сильных предприятий региона (ТНВ «Красный Октябрь» Стародубского района, ООО «Дружба» Жирятинского района, ЗАО «Победа-Агро» Дятьковского района, колхоз «Прогресс» Клинцовского района, СПК – агрофирма «Культура» Брянского района, ОАО «Снежка» Брянского района), располагая всего лишь 1,5 % сельскохозяйственных угодий, 1,7 % пашни, 14,8 % энергетических мощностей и 16,7 % работников общественного сектора агросферы области, в 2010 году произвели 29,3 % объема сельскохозяйственной продукции, 27,2 % всей прибыли от общего производства этого сектора экономики.

В этой группе предприятий наиболее стабильно и, конечно, в тесной связи с наукой работают коллективы ТНВ «Красный Октябрь» и колхоза «Прогресс». В первом хозяйстве в 2010 г. урожайность зерновых культур составила 54,4 ц/га, а удой на корову – 7860 кг молока. В товариществе построена современная животноводческая ферма с молокопроводом, механическим навозоудалением, автопоилками. Все поголовье коров (а их насчитывается 1658) обслуживают 17 доярок, которые работают с двумя выходными днями. Прямые затраты на центнер молока здесь составили 1,4 часа, или в 2,9 раза меньше, чем в среднем по области. В ТНВ «Красный Октябрь» получено 111,6 млн. руб. прибыли при уровне рентабельности – 33,5 %. При этом все виды сельскохозяйственной продукции (кроме привеса крупного рогатого скота) оказались прибыльными. Уровень рентабельности зерна, картофеля и молока в ТНВ «Красный Октябрь» соответственно составил 47; 56,3 и 25,9%. По выходу продукции с гектара сельскохозяйственных угодий и производительности труда ТНВ «Красный Октябрь» превышал среднеобластные показатели в 6 и 1,4 раза.

На основе инновационной деятельности высокие результаты ежегодно получает колхоз «Прогресс» Клинцовского района. В хозяйстве работает 241 человек. Оно имеет 2170 га сельскохозяйственных угодий, 1875 голов крупного рогатого скота, в том числе 600 коров, а также 1294 голов свиней. В 2010 году урожайность зерновых культур составила 25 ц/га, картофеля – 139, овощей – 294, корнеплодов – 447,2 ц/га. Высокие результаты получены и в животноводстве – удой от одной коровы достиг 5210 кг молока, а среднесуточный привес крупного рогатого скота – 363 грамм. В этом хозяйстве основная часть прибыли получена от реализации картофеля (16,1 млн. руб.), овощей (5,9 млн. руб.) и молока (4,7 млн. руб.). А общая прибыль колхоза составила 27,7 млн. руб. при уровне рентабельности 37,8 %.

Опыт ТНВ «Красный Октябрь», колхоза «Прогресс» и других передовых хозяйств показывает важность перехода на прогрессивные технологии производства агропродукции на основе активной инновационной деятельности. Этот опыт убедительно свидетельствует также о том, что сегодня высокоэффективная работа предприятия возможна лишь на основе организации системы управления технологическим процессом путем планирования полного набора технологических операций для получения необходимой урожайности культур и продуктивности животных с определенными затратами на единицу аграрной продукции.

The article presents analysis of the economic state and dynamism of land use by agricultural enterprises in the Bryansk region. It records a classification of agroinnovations. It shows the role of innovation activity in raising effectiveness of agricultural production.

The key-words: profit, subsidy, innovation, classification of innovations, outcome of innovation activity, profitability.

Список литературы

1. Алтухов А. Риски и возможности их преодоления в сельском хозяйстве// Экономист. 2010. № 9. с.28-31.
2. Крылатых Н. Проблемы инновационного обновления агропромышленного комплекса России. В сб. «Стратегия инновационного обновления и повышения конкурентоспособности агропроизводственного комплекса России» Международный форум, посвященный Н.Д. Кондратьеву М.: 2005, 427 с.

Об авторах

Шафонов А.Д. – доктор экономических наук, профессор Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest. bgu(@) yandex.ru.

Шидловская Е.В. – аспирант Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, ecomvest. bgu(@) yandex.ru.

УДК – 338.242

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫМ ВУЗОМ**

Я.О. Швец, И.Г. Головцова

В статье предложено и обосновано определение инновационного вуза, проанализированы объективные предпосылки реформирования системы управления инновационным вузом. Отмечается также, что использование информационных систем позволяет не только повысить эффективность управления за счет автоматизации различных областей деятельности, но и поднять управленческую культуру инновационного вуза на современный уровень. Определение объектов инноваций определило постановку задачи управления инновационным вузом на основе определения целевых ориентиров, включающих в себя понятие конкурентоспособности и качества образовательной деятельности.

Ключевые слова: *Инновационный вуз, управление инновациями, качество и конкурентоспособность образования.*

В настоящее время в России происходит достаточно сложный процесс институциональной диверсификации высших учебных заведений, обуславливающий возникновение множества самых разнообразных конфигураций и моделей, основанных на академической и организационной интеграции учебных заведений разного уровня, а также объединении и партнерстве вузов с научными учреждениями и передовыми предприятиями. Такие альянсы, созданные с целью осуществления инновационной деятельности, получили название инновационных вузов, и в условиях становления инновационной экономики могут рассматриваться как наиболее эффективные системы управления инновационной деятельностью в высшей школе. Формирование инновационных вузов является важнейшим фактором развития инновационного потенциала российского общества, упрочения места России в ряду ведущих стран мира, обеспечения ее экономической и социальной безопасности. Это находит свое подтверждение в Национальном проекте "Образование", а также в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, в которой отмечается, что к 2020 году Россия может занять значимое место (5-10 процентов) на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг в 5 - 7 и более секторах, а также будут сформированы условия для массового появления новых инновационных компаний во всех секторах экономики, и в первую очередь в сфере экономики знаний. [1]

Инновационный вуз, как одна из важнейших составляющих экономики знаний, может быть охарактеризован как система социально-экономической деятельности, реализующая, с одной стороны, целенаправленную деятельность людей, ориентированную на производство конечных продуктов для удовлетворения потребностей внешней и внутренней среды; с другой стороны – ценностно-ориентированную деятельность, направленную на преобразование самого субъекта, развитие его творческого потенциала.

Достижение инновационным вузом поставленных целей требует качественного изменения характера содержания и технологии образовательной, научно-исследовательской, финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности университета, что, естественно, ставит достаточно сложные и актуальные задачи соответствующих серьезных изменений в системе управления таким вузом. Для обеспечения решения такого рода инновационных задач требуется адекватная система управления деятельностью вуза, а также новая кадровая генерация персонала управления вуза и его информационного обеспечения. Следование разработанным принципам инновационного вуза должно позволить традиционному учебному заведению системно и полноценно перестроить организационное управление в соответствии с современными требованиями рыночной экономики с использованием инновационных методов и управленческих технологий.

Таким образом, создание модели инновационного вуза, а в нем интеграционных процессов в системе «образование-наука-производство» могут и должны стать важной составной частью формирования в стране той качественно новой среды, которая требуется для реального практического решения задачи переходы экономики России на инновационный путь развития и обеспечения его устойчивости.

Объектами инноваций должны стать все сферы деятельности вуза: структура и содержание административного и коллегиального управления научной и образовательной деятельностью вуза, образовательные технологии, изменение форм получения образования, новые виды экспорта образовательных услуг, механизмы привлечения инвестиций и работы с выпускниками, интеграция с предприятиями, организациями и многое другое.

Главной задачей инновационного вуза является качественная подготовка инновационно ориентированных специалистов в приоритетных областях техники и технологий на основе единого процесса получения, распространения и применения новых знаний. Такая подготовка специалистов для инновационной экономики требует формирования инновационной среды вуза и соответствующей квалификации и инновационной культуры преподавателей.

В инновационном вузе должен обеспечиваться полный инновационный цикл продвижения новых научных результатов до конечных потребителей на профильных рынках: рынке образования, рынке труда и рынке научно-технической продукции и услуг. Инновационный вуз как субъект национальной инновационной системы должен оказывать существенное влияние на социально-экономическое развитие страны, профильных отраслей промышленности и системы профессионального образования.

Вуз должен представлять собой инновационный научно-образовательный комплекс (консорциум), в состав которого входят малые и средние наукоемкие предприятия, образующие внешнее инновационное окружение вуза из числа крупных профильных предприятий, академических и проектных НИИ [2].

В основу перспективной модели должны быть положены следующие целевые ориентиры, представленные на рисунке 1.

Фактическое интегрирование инновационного вуза в систему рыночных отношений ставит перед ним качественно новые организационно-управленческие задачи повышения качества и конкурентоспособности предоставляемых услуг. И здесь на первый план выходят вопросы формирования наиболее эффективной системы управления образовательным учреждением.

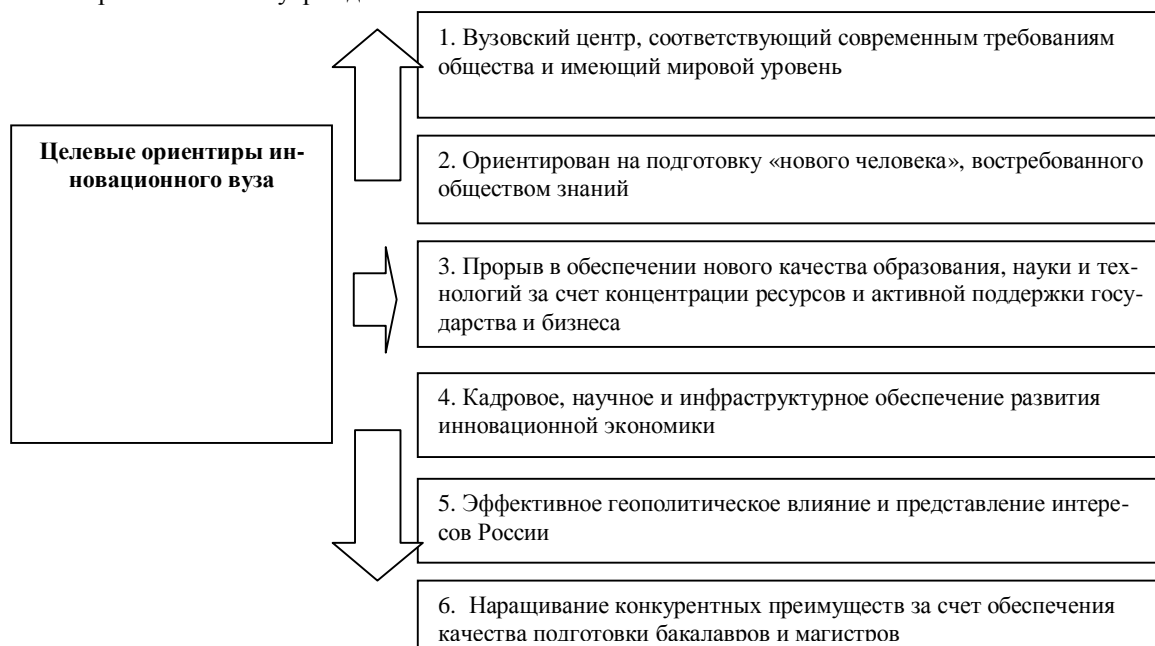


Рисунок 1 – Целевые ориентиры инновационного вуза

От качества принимаемых решений и эффективности системы управления напрямую будет зависеть конкурентоспособность вузов в складывающихся условиях. Основными критериями успеха профессионального управления становятся качество конечного результата, востребованность выпускаемых специалистов на рынке, а также умение эффективно организовать учебный процесс, научную, организационно-административную и хозяйственную работу.

Инновационная деятельность высшего учебного заведения, основанная на знаниях, должна рассматриваться как главный механизм обеспечения качества подготовки специалистов. Новый, быстро меняющийся, рынок интеллектуального труда, обуславливает необходимость изменения системы образования, требует разработки нового содержания образования, новых технологий и методик обучения.

Очевидно, что решить столь сложные задачи, которые ставятся перед системой управления инновационным вузом, без использования информационных систем не представляется возможным. Современная информационная система управления становится незаменимым инструментом руководителя в обеспечении успешного и устойчивого развития инновационного вуза. Использование информационных систем позволяет не только повысить эффективность управления за счет автоматизации различных областей деятельности, но и поднять управленческую культуру инновационного вуза на современный уровень.

Эффективность использования информационной системы может быть достигнута при условии эффективности заложенной в её основу модели управления с учётом социальных, региональных, индивидуальных, и множества других факторов, характерных для каждого конкретного вуза.

Модель управления должна строиться на основе целесообразного сочетания процессного, проектного, сервисного, клиенто-ориентированного подходов и гарантировать вузу достижение поставленных целей в условиях динамично изменяющейся внешней среды путем своего организационного и адаптивного развития. [3]

Модель управления должна строиться на основе системы менеджмента качества (СМК), гарантирующей не только качество образовательных услуг, но и эффективность самой системы управления вузом.

Таким образом, в целом, процесс построения системы управления качеством образовательных услуг по результатам деятельности инновационного вуза - это совокупность стратегии и тактики рыночных отношений, взаимодействий потребителей, посредников и производителей образовательных услуг в условиях регионального рынка; свободный выбор приоритетов инновационной деятельности вуза и его взаимодействий с различных сторон, ведущих к наиболее эффективному удовлетворению потребностей:

- личности - в образовании и получении профессии;
- вуза - в развитии и обеспечении жизнедеятельности, благосостояния его сотрудников;
- предприятий и организаций - в росте кадрового потенциала;
- общества – в расширенном воспроизводстве совокупного интеллектуального потенциала.

Эффективное удовлетворение этих потребностей является целевым ориентиром и главным критерием эффективности развития системы управления качеством образовательных услуг инновационного вуза.

Традиционными объектами, на которые направлена система управления качеством образовательных услуг, выступают образовательно-профессиональные услуги в совокупности с объектами, которые предоставляются клиентам для удовлетворения их потребностей на определённых условиях и пользуются спросом. В образовании это: места расположения вузов; величина и характер площади, занимаемой вузами; общественный статус (престиж) вуза; рейтинг преподавателей; научно - методический потенциал; материальные ресурсы, не-

обходимые в образовательном процессе или являющиеся его продуктами; а также широкий комплекс сопутствующих услуг, обусловленный инновационным потенциалом вуза.

В этих условиях суть системы управления качеством образовательных услуг инновационного вуза раскрывается через принципы построения подобной системы. Когда сущность и основные принципы развития системы управления качеством образовательных услуг определены, необходимо подумать о средствах, инструментах, стратегии и тактике поведения инновационного вуза на рынке услуг с тем, чтобы создать предпосылки для перманентного совершенствования инновационного и образовательного процесса в образовании страны и отдельных регионов.

Сложность состоит в том, как при построении системы управления качеством образовательных услуг на базе результатов стимулирования инновационной деятельности вуза увязать в единый процесс образовательные и цели развития инновационного потенциала вуза, его внутреннюю среду, реальные возможности (образовательные, интеллектуальные, материальные, финансовые) с внешней средой, с требованиями рынка и отдельных потребителей. В теории инноваций эту задачу решает цикл согласования качества образовательной услуги с задачами стимулирования инновационной деятельности вуза, который в укрупнённом плане представляет собой логически выстроенную замкнутую модель, состоящую из 5 блоков:

- 1 Ситуационный анализ информации и исследования рынка.
- 2 Синтез или определений целей инновационной деятельности вуза.
- 3 Выбор стратегии развития или стратегическое управление.
- 4 Реализация стратегии или оперативное управление.
- 5 Контроль и сравнение результатов стимулирования инновационной деятельности и качества образовательных услуг вуза. [4]

Таким образом, проанализировав методы и подходы к управлению инновационным вузом в условиях рыночных отношений, можно сказать, что новые условия, в которых работают сегодня учебные заведения, требуют совершенно иных подходов к организации их деятельности, требуют более эффективного и гибкого управления. Функциональные особенности и концепция системы управления инновационным вузом характеризуется необходимостью создания адекватной организационной структуры, мониторинга внешней и внутренней среды с целью обеспечения качества предоставляемых услуг, а, соответственно и конкурентных преимуществ инновационного вуза на современном рынке.

In article it is offered and is proved the definition of innovative high school, objective preconditions of reforming of innovative high school management system are analyzed. It is also noticed that using of information systems allows not only to raise management efficiency at the expense of automation of various spheres of activity, but also to lift management culture of innovative high school on modern level. Definition of objects of innovations has defined the problem of innovative high school management by defining the purpose reference points which include the concept of competitiveness and quality of educational activity.

The key words: Innovative high school, management of innovations, quality and competitiveness of education.

Список литературы.

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ 17. 11 .2008, № 1662р
2. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура / А.И. Николаев // Наука и образование. 2001. №2.
3. Израйлит О.В., Израйлит С.В., Северов С.П., и др. Моделирование системы управления инновационного ВУЗа на основе процессно-сервисной методологии. //www. mskit.ru
4. Шевяков А.Ю. Стимулирование инновационной деятельности вуза как основа эффективного управления качеством образовательных услуг //www.morvesti.ru

Об авторах

Головцова И. Г. – кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения.

195267 Санкт-Петербург, пр. Луначарского, д.100, кв. 363, тел: 8-911-915-61-18

Швец Я. О. – старший преподаватель Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения

196233 Санкт-Петербург, пр. Космонавтов, д.68, корп.1, кв.16, тел.: 8-921-309-45-27

УДК – 336

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОСТУПЛЕНИЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

Е.В. Шлыгина

На примере города Брянска в статье рассматриваются факторы, влияющие на поступление налога на доходы физических лиц в муниципальный бюджет. В ней наглядно изображена доля этого налога в структуре доходов бюджета городского округа в 2008 – 2010 годах. В статье проведен анализ таких факторов, оказывающих воздействие на поступления НДФЛ в бюджет областного центра, как: численность трудоспособного населения, экономическая ситуация на крупнейших предприятиях города, уровень средней заработной платы, нормативы отчислений в бюджет города Брянска от федеральных, региональных налогов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с законодательством по налогам и сборам в областной бюджет. Особое внимание уделено риску, связанному с заменой дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности дополнитель-

ными нормативами отчислений в бюджет города Брянска от НДФЛ. На основе проведенного анализа факторов автор отмечает, что в ближайшие годы снижения поступлений по НДФЛ в региональный бюджет и бюджет города Брянска не произойдет.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, доходы, бюджет, риски, дотации.

В большинстве развитых стран самой крупной статьёй доходов государственного бюджета является подоходный налог с населения. Наибольшую долю в общей сумме налоговых поступлений этот налог составляет в Дании – более 50%, в других странах данный показатель колеблется в пределах 25-35% [11]. В нашей стране доля налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в структуре общих налоговых поступлениях консолидированного бюджета РФ значительно меньше и составляет около 20%. Вместе с тем поступления по данному налогу являются одними из основных доходных источников региональных и местных бюджетов.

Всем известно, что налог на доходы физических лиц – это федеральный налог, который обязателен к уплате на всей территории страны по единым ставкам. Он носит ярко выраженный социальный характер, зависит от реальных доходов граждан и обеспечивает определенную стабильность поступлений в региональный и местный бюджеты.

В соответствии со статьей 226 Налогового кодекса Российской Федерации сумма НДФЛ, исчисленная и удержанная налоговым агентом у налогоплательщика, в отношении которого он признается источником дохода, уплачивается по месту учета налогового агента в налоговом органе. Это означает, что суммы налога поступают в бюджеты субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, на территории которых налоговый агент состоит на учете в налоговом органе [12].

Экономическая сущность налога на доходы физических лиц раскрывается в его основных функциях – регулирующей и распределительной. Средства налога сначала концентрируются в бюджете, затем перераспределяются на выполнение расходных бюджетных обязательств, направленных на решение социальных вопросов, развитие социальной и инженерной инфраструктуры, финансирование целевых программ и национальных проектов.

Рассмотрим динамику поступлений НДФЛ в бюджет городского округа «город Брянск» и факторы, влияющие на его величину. Удельный вес налога на доходы физических лиц в структуре доходов бюджета города Брянска представлен на рисунке 1.



Рис.1 – Удельный вес НДФЛ в структуре доходов за 2008 - 2010 годы

Из представленных данных на рисунке 1 видно, что в 2008 году поступления НДФЛ составляют 49,1% от общей величины налоговых и неналоговых платежей, в 2010 году – 38,8%, что на 4% меньше, чем в 2009 году. Следует отметить, что в анализируемом периоде законами Брянской области об областном бюджете на 2009 и 2010 годы установлены дополнительные нормативы отчислений по налогу на доходы с физических лиц взамен дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности. Их размер на каждый год составляет 1%. Законом Брянской области от 10.10.2006 года № 80-З «Об установлении нормативов отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от отдельных федеральных и региональных налогов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с законодательством о налогах и сборах в областной бюджет» на 2008 год определен дополнительно норматив отчислений в размере 12%. Кроме того, согласно статье 61.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации в бюджет городского округа подлежит зачислению НДФЛ – 30%.

Таким образом, в рассматриваемом периоде прослеживается изменение размеров дополнительных нормативов отчислений по НДФЛ для зачисления в бюджет городского округа «город Брянск» в сторону уменьшения, что, безусловно, является отрицательным фактором, влияющим на поступления НДФЛ в бюджет города. Воздействие органов местного самоуправления в сфере установления, отмены или корректировки нормативов отчислений от федеральных, региональных налогов и налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, ограничены.

В последние годы особую актуальность приобрели риски, связанные с заменой дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности дополнительными нормативами отчислений в бюджеты городских округов от НДФЛ. Действующим бюджетным законодательством определено, что потери местного бюджета в связи с получением средств по дополнительному нормативу отчислений от НДФЛ в объеме, ниже расчетной дотации, компенсации не подлежат. За 2009 год размер потерь бюджета города Брянска составил 17,4 млн.руб. В 2010 году получено средств по дополнительному нормативу отчислений от НДФЛ сверх объема расчетной дотации в сумме 6,5 млн.руб. Этот размер не покрыл потери 2009 года.

Существенное влияние на размер НДФЛ оказывают и демографические риски. Динамика поступлений по НДФЛ зависит от количества трудоспособного населения в городе Брянске. Эти данные представлены на рисунке 2.

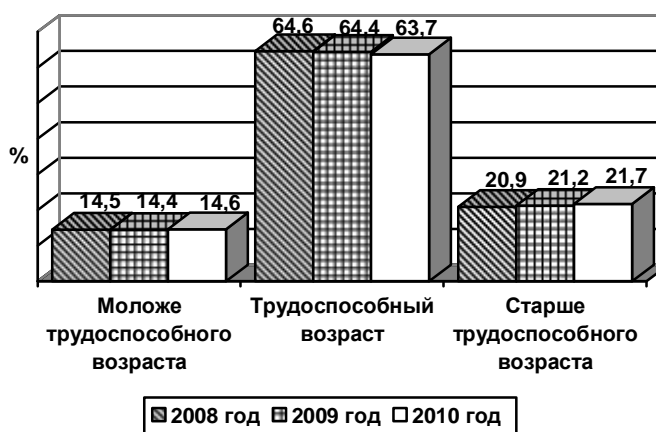


Рис. 2 – Структура населения городского округа «город Брянск» за 2008 – 2010 годы

По данным рисунка 2 в городском округе «город Брянск» в 2008 году находилось 64,6% трудоспособного населения, в 2009 году – 64,4%, а в 2010 году – 63,7%. Эти цифры свидетельствуют, что численность трудоспособного населения плавно сокращается. Несколько оптимистичнее показатель о численности населения моложе трудоспособного возраста: в 2008 году – 14,5%, в 2009 году – 14,4%, в 2010 году – 14,6%. Приведенная статистика показывает, что удельный вес численности населения моложе трудоспособного возраста 2010 года выше на 0,2% уровня 2009 года и на 0,1% – 2008 года, а в абсолютном значении эта категория увеличилась на 362 человека по отношению к 2009 году. В то же время данные рисунка 2 свидетельствуют, что доля населения старше трудоспособного возраста увеличивается, а доля населения трудоспособного возраста уменьшается. Следовательно, в бюджете городского округа «город Брянск» стабильного роста поступлений НДФЛ в ближайшее время не произойдет.

Помимо этого, следует отметить зависимость НДФЛ от реорганизационных рисков. Они существенны с точки зрения влияния на поступления НДФЛ не только в бюджет городского округа, но и в областной бюджет. Эти риски связаны с компаниями, являющимися крупнейшими плательщиками НДФЛ. Так, например, ОАО «Брянский машиностроительный завод», ОАО «Брянский арсенал», ОАО «Брянский сталелитейный завод» относятся к градообразующим предприятиям. В случае банкротства, ликвидации предприятий, снижения объемов производства, сокращения работников местный бюджет становится заложником ситуации и рискует лишиться части своих доходов. К этой группе рисков можно отнести и перерегистрацию компаний (юридических лиц) по налоговому учету в других регионах.

Кроме того, необходимо отметить, что в 2009 году влияние мирового финансового кризиса негативно сказалось на поступлениях НДФЛ. В суммовом выражении по отношению к 2008 году снижение платежей по данному налогу составило 133,3 млн. руб.

Большое влияние на поступления в бюджет НДФЛ оказывает уровень средней заработной платы на одного работающего, занятого в производственной и непроизводственной сферах. Средняя заработная плата на одного занятого по статистическим данным за 2008 – 2010 годы представлена на рисунке 3.

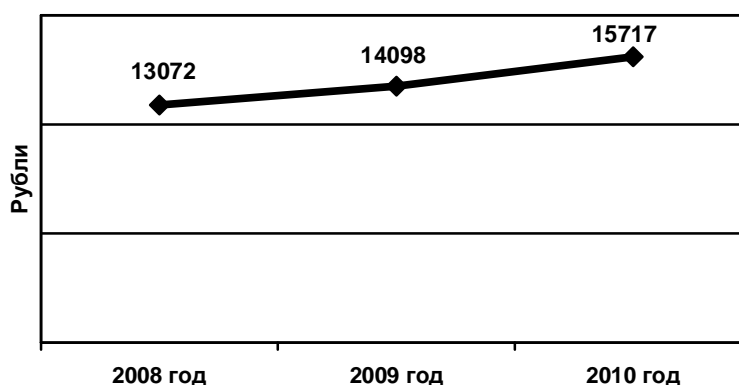


Рис. 3 – Средняя заработная плата на одного занятого в городе Брянске

Данные, представленные на рисунке 3, демонстрируют ежегодный рост средней заработной платы на одного работающего в городе Брянске, что обеспечивает позитивную динамику поступлений НДФЛ.

В области государственного регулирования оплаты труда одним из инструментов является установление федеральным законодательством минимального размера оплаты труда (МРОТ), положительно сказывающегося на величине НДФЛ.

На современном этапе региональным властям с учетом мнения трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений в виде региональных соглашений предоставлено право самостоятельно устанавливать на своей территории МРОТ более высокий, чем определенный федеральным законом [11]. Однако в Брянской области эта норма не реализуется, а применяется МРОТ, утвержденный федеральным законодательством.

Еще одним инструментом государственного регулирования оплаты труда является требование статьи 134 Трудового кодекса Российской Федерации, предусматривающее индексацию заработной платы в связи с

ростом потребительских цен на товары и услуги.

Эти две законодательные нормы являются в равных экономических условиях стабильными и гарантирующими факторами роста фонда оплаты труда и поступлений НДФЛ.

Одной из серьезных проблем обеспечения поступлений в бюджет НДФЛ является уклонение от налогообложения. По разным оценкам около 30 – 40 % от декларируемых доходов граждан составляет скрытая форма оплаты труда [11]. Как известно, в целях легализации «теневых» доходов государством были приняты определенные шаги: введена единая ставка по НДФЛ (13 %), снижена с 35,6 до 26 % базовая ставка единого социального налога. Однако эти меры себя не оправдали.

Обобщая сказанное, можно предположить, что в ближайший период размер средней заработной платы в городе Брянске будет повышаться под влиянием следующих факторов:

- роста минимального размера оплаты труда;
- проведения индексации заработной платы на уровень инфляции потребительских цен на товары и услуги;
- роста заработной платы в бюджетном секторе;
- реализации антикризисных мер в сфере занятости населения;
- увеличения масштабов занятости трудоспособного населения за счет увеличения объемов производства в связи с выходом из экономического кризиса.

На основании анализа факторов, влияющих на поступления НДФЛ в бюджет, можно сделать следующие выводы:

- основным доходным источником бюджета городского округа «город Брянск» является НДФЛ, который напрямую зависит от размера заработной платы работников предприятий, организаций, учреждений, расположенных на территории города;

- численность трудоспособного населения, экономическая ситуация на крупнейших предприятиях города, уровень средней заработной платы, нормативы отчислений в бюджет города Брянска от федеральных, региональных налогов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих в соответствии с законодательством по налогам и сборам зачислению в областной бюджет, – основные факторы, влияющие на поступления НДФЛ.

В ближайшие годы снижения поступлений НДФЛ в региональный бюджет и бюджет городского округа «город Брянск» не произойдет.

The article concerns the factors, influencing on individual income tax entering into municipal budget, taking Bryansk city as an example. The article graphically demonstrates a quota of this tax in the structure of region budget revenues in 2008-2010. There was conducted the analysis of such factors, that influence on individual income tax entering into the regional center budget, as: a number of able-bodied citizens, economic situation in the largest city enterprises, a level of average wage, standards of assignments to Bryansk city budget from federal, regional taxes and the taxes, that are covered by special tax regimes and passed in the regional budget, according with taxes and charges legislation. The author of the article puts emphasis upon the risk, connecting with dotations substitution for fiscal capacity equalization with additional assignments standards into Bryansk city budget from individual income tax. Basing on the factors analysis the author remarks that revenues from individual income tax into the regional and Bryansk city budget won't decrease next years.

The key words: individual income tax, revenues, budget, risks, dotations.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ: Федеральный закон от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ // СПС «Консультант Плюс»
2. Налоговый кодекс РФ: Федеральный закон от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ // СПС «Консультант Плюс»
3. Трудовой кодекс РФ: Федеральный закон от 30 декабря 2001 года N 197-ФЗ // СПС «Консультант Плюс»
4. О минимальном размере оплаты труда: Федеральный закон от 19 июня 2000 года № 82-ФЗ // СПС «Консультант Плюс»
5. Об установлении нормативов отчислений в бюджеты муниципальных районов и городских округов от отдельных федеральных и региональных налогов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в соответствии с законодательством о налогах и сборах в областной бюджет: Закон Брянской области от 10 октября 2006 года № 80-З // СПС «Консультант Плюс»
6. Об областном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов: Закон Брянской области от 01.12.2008 года № 106-З // СПС «Консультант Плюс»
7. Об областном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов: Закон Брянской области от 10.12.2009 года № 110-З // СПС «Консультант Плюс»
8. Динамика поступления доходов в бюджет города Брянска // www.admin.bryansk.ru [от 12.04.2011 года]
9. Сайт финансового управления администрации Брянской области: www.fin.br1.ru
10. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Брянской области: <http://bryansk.gks.ru>
11. Бадмаев С.Х. Налог на доходы физических лиц в формировании доходов регионального бюджета // Налоговая политика и практика. 2008 № 5. С.14
12. Колодин Д.М., Попков С.Ю. Проблемы перехода на зачисление НДФЛ по месту жительства налогоплательщика // Налоговая политика и практика. 2008. № 8. С.11

Об авторе

Шлыгина Е.В. (Горюцкая) – аспирантка Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, главный бухгалтер Ассоциации «Совет муниципальных образований Брянской области».

УДК – 333

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Н. Якубенко Е.А. Бубенок.,

Статья посвящена рассмотрению методических подходов оценки корпоративного имиджа предприятия. Проводится анализ подходов с точки зрения эффективности и способа использования в оценке корпоративного имиджа предприятия и конкурентоспособности товара.

Ключевые слова: корпоративный имидж, оценка эффективности имиджевых программ, маркетинговые исследования, аудит.

При формировании корпоративного имиджа, предприятия действуют на основе управления по задачам и конкретизируют цели, критерии для выбора стратегии, мониторинга выполнения и развития, оценки эффективности имиджевых программ. Цели устанавливают, что будет достигнуто при реализации задач, намеченных для каждой социальной группы. В задачах представлены специальные знания, мнения и модели поведения, которых необходимо достичь в каждой целевой группе общественности. Для оценки результатов используют измеримые показатели, которых необходимо достичь к определенной дате. На практике постановка задач реализует следующие цели: 1) определение акцента и направления стратегии и тактики по выполнению программы; 2) обеспечение руководства и мотивации для людей, выполняющих программу; 3) определение критериев для успешного мониторинга и понесенных затрат.

В целях написания плана по формированию корпоративного имиджа начинается с формулировки цели организации в форме миссии, она охватывает поиск фактов. Этот процесс изучения включает следующие аспекты ситуационного анализа: 1) изучение истории вопроса; 2) мониторинг мнения по отношению к организации; 3) выявление характерных черт организации (ее индивидуальности); 4) определение перспективности (реальной достижимости) цели. Для эффективного выполнения планов их следует контролировать на каждой стадии, чтобы обеспечить возврат инвестиций, сделанных при планировании и составлении программы, необходимы подготовка и энергичная поддержка. В прогнозировании может иметь место неопределенность, характер которой создает кризисную ситуацию (таблица 1).

Таблица 1

№ п/п	Наименование кризиса	Характеристика кризиса
1.	Неожиданные кризисы	Являются наиболее опасными. К ним можно отнести авиакатастрофы, отравления недоброкачественными продуктами, смерть ведущего служащего, пожары, землетрясения и т.д. Для подобных ситуаций предусмотрено достижение консенсуса среди высшего звена управляющих при разработке генерального плана действий во время кризисов, чтобы избежать путаницы, конфликтов и задержек.
2.	Развивающиеся кризисы	Остается больше времени для исследований и планирования, но и эти кризисы могут происходить неожиданно, назревая в течение длительного периода времени. Например, неудовлетворенность служащих и низкие моральные качества, назначение завышенной цены по государственным контрактам компании. Здесь самым сложным является убедить менеджера предпринять корректирующие действия до того, как кризис перейдет в критическую стадию.
3.	Устойчивые кризисы	Кризисы, которые продолжают существовать месяцами или даже годами. Предположения, высказываемые в средствах массовой информации и передающиеся устно, находятся вне контроля службы связей с общественностью.

Составление бюджета представляет собой достаточно актуальную и сложную проблему. Доступной литературы по этому вопросу недостаточно, а немногие практики изучают бухгалтерское дело и финансы в рамках своего профессионального образования, в основном, изучается креативная сторона. Канадские специалисты PR считают составление бюджета наиболее слабым звеном своей подготовки, 60% отметили, что они никогда не имели финансовой подготовки. Как правило, компьютеры используют в качестве текстовых редакторов и настольных издательских систем, а не для работы с финансовыми данными.

Несомненно, практики по формированию деловой репутации предприятия в России страдают от аналогичных пробелов в своей профессиональной подготовке. В отделах организации бюджеты обычно планируются на основе одного из четырех контрольных факторов: 1) совокупный доход или фонды; 2) «неизбежность конкуренции»; 3) общая задача или цель, установленные для организации; 4) прибыль или превышение доходов над расходами.

Когда критерием является неизбежность конкуренции, то при определении бюджета за основу либо принимают сумму, потраченную аналогичной или конкурирующей организацией, либо превосходящую эту сумму. Такой подход является очень рискованным. Составление бюджета на основе задачи или цели обычно предусматривают для формирования репутации долю финансирования, направленную на достижение желаемого конечного результата. Если основным фактором является совокупный доход или наличные фонды в маркетинге или деятельности, связанной с увеличением фондов, обычно выделяется определенный процент. Процент зависит от общего текущего бюджета организации, от совокупных продаж, от степени увеличения фондов, а также от налогообложения. И последний подход основан на излишках средств (финансирование по «остаточному принципу»). Здесь доля финансирования обычно представляет собой переменную величину, которая может колебаться в сторону увеличения или уменьшения от «точки, в которой предприятие остается при своих интересах», или при осуществлении некоммерческой деятельности – «от точки, в которой покрывает все расходы».

В формировании бюджета участвуют специалисты, которых приглашают для оценки и уточнения переменных затрат, необходимых для выполнения плана в следующем бюджетном году. Переменные издержки - это издержки, связанные с проектами и такими видами деятельности организации, как печать, аренда оборудования для конкретных мероприятий, оплата авторских гонораров, фотографов, затраты на рекламу, командировки и приемы. Руководитель отдела или другой уполномоченный сотрудник добавляет подсчитанные переменные из-

держки к постоянным расходам подразделения, таким как заработная плата и премии, накладные расходы на аренду помещений, телефон, за обслуживание, аренду оборудования, снабжение, подписку и контракты на обслуживание. Другой служащий, более высокого ранга, оценивает бюджеты тех подразделений, за которые он несет ответственность. Он ведет переговоры и регулирует запросы по бюджетам, чтобы откорректировать общий бюджет, а затем либо одобрить бюджеты подразделений, либо отправить на утверждение на более высокий уровень.

Процесс формирования деловой репутации (корпоративного имиджа) организации включает в себя: 1) процесс подготовки; 2) процесс построения; 3) процесс реализации деловой репутации. Оценка эффективности подготовительного этапа формирования деловой репутации (корпоративного имиджа) осуществляется следующим образом. Информация о расходах на изучение существующей конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с текущей реализацией товаров отражается на счетах 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» и др. Если проводятся маркетинговые исследования долгосрочного характера, результаты которого будут использованы на протяжении длительного времени, произведенные затраты группируются на счете 97 «Расходы будущих периодов». По мере использования этих результатов в деятельности организации производится их списание на счета учета затрат в порядке, установленном организацией в течении периода, к которому они относятся.

Чтобы рассчитать единовременные затраты за проведение маркетинговых мероприятий необходимо:

$$Z_{\text{пр}} = Z_{\text{м.ниокр}} * K_{\text{д}}, \quad (1)$$

где $Z_{\text{м.ниокр}}$ - единовременные затраты на маркетинговые исследования и НИОКР;

$K_{\text{д}}$ - коэффициент дисконтирования.

Маркетинговые исследования могут быть выполнены как силами самой организации (например, отделом маркетинга), так и сторонним физическим или юридическим лицом, специализирующимся на оказании подобных услуг. При проведении маркетинговых исследований собственными силами организации, затраты формируются из заработной платы работников маркетинговой службы, расходов на социальное страхование и обеспечение, на использованные в работе материалы. Маркетинговые услуги оказываются на основании договоров на возмездное оказание услуг. Данный вид договоров регулируется нормами, содержащимися в гл. 39 ГК РФ. Проведение маркетинговых исследований может быть связано с приобретением основных средств, нематериальных активов, материально-производственных запасов. Суммы, выплачиваемые организациями за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением этих активов, могут включаться в их первоначальную стоимость.

Вторым этапом является - построения имиджевых стратегий и соответственно рекламно-коммуникативных мероприятий. Единовременные расходы на наружную и почтовую рекламу в случае приобретения рекламных работ рассчитываются по следующей формуле:

$$Z_{\text{п}} = Z_{\text{рекл.раб}} + Z_{\text{разр. докум}} + Н, \quad (2)$$

где $Z_{\text{рекл.раб}}$ - расходы на выполнение рекламных работ;

$Z_{\text{разр. докум}}$ - расходы, связанные с оформлением разрешительных документов. Разрешая наружную рекламу необходимо получить соответствующее разрешение у органа местного самоуправления, почтовую рекламу - Министерства связи России.

$Н$ - оплата НДС.

Единовременные затраты на рекламу в случае выполнения рекламных работ собственными силами:

$$Z_{\text{сам.вып.}} = Z_{\text{прям.}} + Z_{\text{косв.}} + Z_{\text{продаж}}, \quad (3)$$

где $Z_{\text{прям.}}$ - прямые рекламные затраты: материальные затраты, затраты на оплату труда, единый социальный налог, и другие затраты, непосредственно связанные с выполнением рекламных услуг;

$Z_{\text{косв.}}$ - косвенные рекламные расходы: общепроизводственные и общехозяйственные затраты организации;

$Z_{\text{продаж}}$ - затраты, связанные с продвижением рекламы.

Чтобы рассчитать экономический эффект Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. используют следующую формулу:

$$\mathcal{E} = (T_{\text{д}} * N_{\text{т}}) / 100 - (U_{\text{р}} + U_{\text{д}}) \quad (4)$$

где $T_{\text{д}}$ - дополнительный товарооборот, полученный в результате действия рекламы;

$N_{\text{т}}$ - торговая надбавка на товар, % к цене реализации;

$U_{\text{р}}$ - расходы на рекламу;

$U_{\text{д}}$ - дополнительные расходы по приросту товарооборота

На сегодняшний день измерению корпоративного имиджа промышленного предприятия⁵ посвящены работы следующих зарубежных ученых: Стрикленд, Вейсс, Грабовки и Мюллер, Накао, Нэгл, Блох и др. С. Буфлер, вдохновленный идеями Д. Локка, Ж.-Ж. Руссо зародил основу первого патентного закона Франции от 7 января 1791 г., статья 1 которого гласит: «Любое открытие или новое изобретение в любой отрасли промышленности является собственностью его автора». Следовательно, возникновение термина «промышленная собственность» можно признать «историческим парадоксом».

Как свидетельствует практика, из 100 охраняемых объектов промышленной собственности (т. е. из тех, на которые получены соответствующие патенты или свидетельства) лишь 2-3 при их коммерческом использовании действительно оказываются ценными и приносят высокие прибыли, и до 10 позволяют возполнить затраты на их разработку. Остальные охраняемые объекты промышленной собственности являются убыточными.

Для расчета деловой репутации предприятия используют «гудвилл». «Гудвилл» - экономическая оценка деловой репутации фирмы (goodwill англ. - «добрая воля», в переносном значении - «цена деловой репутации»). Современный экономический словарь определяет его так: «активы, капитал фирмы, не поддающийся материальному изменению, например, репутация, техническая компетенция, связи, маркетинговые приемы, влияние и др.». Гудвилл можно определить как совокупность элементов бизнеса, которая приносит прибыль

⁵ Корпоративный имидж = деловой репутации.

сверх той, которую дают все идентифицированные и отдельно оцененные активы предприятия, включая нематериальные. В России деловая репутация в структуре нематериальных благ выделена согласно ст. 150 ГК.

Гудвилл предприятия включает в себя: опыт управления предприятием; уровень квалификации персонала; стратегическое положение на рынке; наличие стабильных покупателей; наличие постоянных поставщиков; кредитоспособность предприятия; выгодное географическое положение; уровень цен на товары и услуги; качество продукции и услуг; деловые связи; репутацию. Во многих случаях, гудвилл составляет определяющую часть стоимости бизнеса. Такие предприятия стоят во много раз дороже, чем совокупность их имущества. Классический пример – приобретение компанией Ford торговой марки Jaguar за 1 млрд. 600 млн. долл., из которых 1 млрд. долл. было заплачено за нематериальную составляющую стоимости – гудвилл. В отечественной практике определяет гудвилл как «превышение стоимости приобретения над частью покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов и обязательств на дату приобретения». А «превышение стоимости части покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов и обязательств над стоимостью приобретения на дату приобретения» должно признаваться как отрицательный гудвилл. В документах МСФО и П(С)БУ 19 при определении стоимости гудвилла (в том числе и отрицательной) в основу расчетов положена «справедливая стоимость активов и обязательств».

Однако в западных странах практика показывает, что рыночная стоимость предприятия на несколько порядков может превышать сумму его материальных и идентифицируемых нематериальных активов, и, если ранее эта величина характеризовалась как общий гудвилл предприятия, то в последнее время наметилась тенденция охарактеризовать его структуру. Структура гудвилла предприятия в целом аналогична структуре интеллектуального капитала, теории которого в настоящий период весьма популярны в западной экономической литературе. Она включает и рыночные активы предприятия, и инфраструктурные активы, и его идентифицированную (но не включенную в баланс) интеллектуальную собственность, и человеческие активы (персональный гудвилл).

Гудвилл присутствует только при наличии избыточной прибыли (хотя с точки зрения бухгалтерского учета может присутствовать и отрицательный гудвилл), и не может быть отделен от действующего предприятия, то есть не может быть продан отдельно от него. Гудвилл возникает, когда компания получает стабильные, высокие прибыли, ее доход на активы (или на собственный капитал) выше среднего, в результате чего стоимость бизнеса превосходит стоимость его чистых активов. Закон РФ говорит о том, что оценке подлежат нематериальные активы, как стоящие на балансе, так и не включенные в баланс (например, те, по которым поданы заявки на оформление авторских свидетельств). Следует подчеркнуть, что оценке подлежат только те нематериальные активы, которые в будущем принесут чистый доход.

Существующие в настоящее время нормы, связанные с учетом и оценкой гудвилла предприятия, требуют дальнейшего совершенствования. Остановимся на двух из них, которые, на наш взгляд, требуют первоочередного решения.

1. Начисление амортизации на гудвилл, стоимость которого со временем не снижается, а растет, противоречит основным принципам бухгалтерского учета. Существует мнение, что от начисления амортизации на гудвилл можно отказаться в том случае, если выработать критерии обесценивания гудвилла, и, в соответствии с этими критериями, ежегодно осуществлять проверку на его обесценивание. В случае установления факта обесценивания, в кратчайшие сроки должно быть проведено списание этих сумм на расходы.

2. Нормы МСФО и П(С)БУ 19 определяют, что внутренне созданный гудвилл не должен признаваться как актив. Считается, что оценить гудвилл можно только в момент фактической продажи предприятия. Вследствие такого подхода гудвилл отражается лишь на балансе предприятия, приобретавшего другие предприятия. У предприятия, которое не покупало других предприятий, не смотря на то, что оно обладает гудвиллом, созданным внутри предприятия, на балансе гудвилл отсутствует. Величина активов такого предприятия занижена. Результаты финансовой деятельности предприятия искажены, так как изменения, произошедшие за отчетный период в стоимости внутреннего гудвилла, не учитываются.

Сложилось мнение, что проблема расчета стоимости внутренне созданного гудвилла, с целью признания его как актива, разрешима. Если речь идет о предприятиях, акции которых котируются на фондовых рынках, то по курсу акций на определенную дату можно определить реальную стоимость капитала этого предприятия. Стоимость гудвилла будет равняться сумме стоимости капитала и обязательств минус справедливая стоимость активов.

The article is devoted to the methodological approaches to assess the competitiveness of the product and corporate image of the enterprise. The analysis of the approaches is carried out from the point of view of efficiency and the method of using in the evaluation of the enterprise's corporate image and competitiveness of the goods.

The key words: corporate image, the evaluation of the efficiency of image programs, marketing research, goodwill, the competitiveness of the goods, an estimation of goods' competitiveness.

Список литературы

1. Кирпичников М. Интеллектуальный потенциал России: проблемы сохранения и развития // Общество и экономика, 1999, № 6, с. 173-181.
2. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы. М.: Издательство «Фин-Пресс», 2002, 406 с.
3. Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. М.: Внешнеторгиздат, 1993, 678 с.
4. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. Рабочий документ для обсуждения на заседании рабочей группы по капитализации интеллектуальных активов Европейской комиссии ООН от 19-20 ноября 2002г., 31 с.
5. Панкратов Ф.Г. Баженов Ю.К., Серегина Т.К., Шахурин В.Г. Рекламная деятельность: Учебник для

студентов высших учебных заведений. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФОРМ. Внедренческий центр «Маркетинг», 2001. 364 с.

6. Парамонова Т., Красюк И. Формирование общественного лица фирмы // Маркетинг, 1998, № 6, 16-19.

7. Рожков И. Количественный рост налицо, а качественный? // Рекламный мир, 2002, № 2, с. 5.

8. Чубенко Н.Т. Новый стандарт на пшеничную муку и новые проблемы // Пищевая промышленность, 2004, № 3, с. 84-85.

9. Чепурной И.П. Конкурентоспособность продовольственных товаров: Уч. пос. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. 120 с.

10. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-торговый центр «Маркетинг», 2002, 892 с.

Об авторах

Бубенок Е.А. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, Bubenok_elena@mail.ru/.

Якубенко Е.Н. – кандидат экономических наук, доцент Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского, pr-stylebgu@yandex.ru/.

УДК – 332.12

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОВ

Т.А. Якушкина

В статье рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся совершенствования системы территориального управления регионов, управление ресурсным потенциалом региона посредством воздействия на развитие и реализацию материальных и нематериальных возможностей территории, развитие и обеспечение услуг для населения.

Ключевые слова: система территориального управления региона, долгосрочная стратегия социально-экономического развития регионов, ресурсный потенциал, формирование государственных услуг для населения, снижение затрат на управленческие действия.

Характерной особенностью России является неравномерность освоения ее территории. На современном этапе государственная стратегия повышения эффективности управления регионов должна быть ориентирована в первую очередь на поддержание достаточного уровня жизни населения, на обеспечение целостности и единства экономического пространства страны, формирование условий для устойчивого и стабильного развития реального сектора экономики России [3]. Долгосрочная стратегия социально-экономического развития регионов должна быть научно обоснованной и реализуемой на практике в полной мере учитывать ресурсный потенциал.

Ресурсный потенциал региона в ключевом понятии следует рассматривать как технологию воздействия направленную на развитие и реализацию материальных и нематериальных возможностей территории с целью развития.

Неоднородность развития регионов оказывает большое влияние на функционирование государства, структуру и эффективность экономики.

Современное экономическое пространство Российской Федерации включает множество больших и малых территорий, характеризующихся особой степенью остроты социальных, экономических, экологических проблем. [2].

К числу проблемных территорий могут быть отнесены регионы, экономический потенциал которых в силу различных причин в несколько раз ниже среднероссийских показателей, а экономика характеризуется мало диверсифицированной структурой промышленности, слаборазвитой инфраструктурой. Подобные территории нуждаются в помощи государства, которое должно стимулировать процессы их саморазвития. Для этого необходимо создать эффективную систему территориального управления, оказывать содействие развитию интеграционных форм пространственной организации и саморазвития территорий. [1].

В условиях, когда процесс разграничения предметов ведения между федеральным Центром, субъектами Федерации и муниципальными образованиями не завершен, органы государственной власти на всех уровнях вынуждены искать новые организационные и финансово-экономические формы решения накопившихся проблем.

Содержание стратегического управления развитием территорий состоит в научно обоснованном определении долговременных направлений и пропорций развития экономики с учетом источников ресурсного обеспечения выполнения поставленных целей и особенностей развития регионов. Необходимо заранее учесть основные внутренние и внешние факторы, обеспечивающие условия для нормального функционирования и развития системы территориального управления на всей территории страны. Система территориального управления должна базироваться на следующих принципах:

- комплексности, т.е. необходимости анализа всех сторон объекта исследования (территориальной, социальной и др. составляющих);
- системности, т.е. учета внутренних взаимосвязей и внешних факторов с позиций рассмотрения объекта исследования как элемента системы более высокого уровня;
- приоритетности решения задач и осуществления мероприятий, направленных на сохранение и улучшение условий жизнедеятельности населения, поддержания нормальных условий его существования;
- приемлемого риска, т.е. выявления и реализации доступных мер, направленных на защиту населения в рыночной среде и недопущение преодоления пороговых ситуаций;
- рассмотрения задач развития отдельных территорий в рамках задач развития страны в целом, при этом за основу принимаются проблемы, элементы структуры, приоритеты, направления и пути, применительные к уровню РФ.

При разработке стратегии территориального управления необходимо учитывать следующие факторы:

- асимметричная федеративная структура России и многочисленные территориальные диспропорции;
- разобщенность и отсутствие стратегических кооперационных связей между предприятиями, расположенными на территории;
- агрессивная политика иностранного капитала по захвату контроля над стратегически важными для России экономическими объектами;
- невозможность использования РФ для отстаивания своих экономических интересов большинства механизмов международных организаций в той степени, в которой их используют ведущие западные державы;
- жесткие ограничения, поставленные экономически развитыми странами на пути российского высоко-технологического экспорта;
- необходимость обеспечить условия для долгосрочного развития за счет более полного и сбалансированного использования внутренних ресурсов.

Необходимой базой для функционирования предлагаемой системы является четкая градация объектов народного хозяйства, объектов инфраструктуры, разведанных запасов полезных ископаемых и иных природных ресурсов, а также связей между ними по уровням (муниципальный, региональный, федеральный и т.п.). Критерии отнесения объектов к той или иной группе должны быть четко и объективно определены и в случае необходимых исключений корректироваться на основании заложенных в систему принципов. [3].

В рамках современных подходов к оптимизации государственного управления в условиях глобализации мировой экономики очевидна необходимость его реформирования. Государственное управление трактуется ныне как деятельность, базирующаяся на конкурентных принципах, нацеленная на обеспечение услуг для населения страны, региона, удовлетворения платежеспособного спроса населения. Его можно использовать для характеристики государственного управления понятий, применяемых для описания экономических процессов: «производство» (применительно к государству - производство услуг), «предприятие» (государственное. Учреждение как производитель услуг на рыночных принципах) и др. Термин «организация» характеризует как государственные и общественные (третий сектор), так и хозяйственные (предприятия, фирмы, компании и т.п.) учреждения. Этот подход в условиях рынка следует признать целесообразным.

Современная реформа управления предполагает не только обеспечение стабильно высокого качества практических управленческих действий, но также разработку и внедрение новых, более эффективных управленческих структур и технологий. Основная цель качественного обновления государственного управления - повышение его открытости, расширение доброжелательности по отношению к населению, ускорение управленческих процессов, эффективное решение задач, повышение мобильности сотрудников и их удовлетворенности трудом.

Для обновления системы управления возможны различные подходы и методы. Их можно охарактеризовать кратко следующим образом:

- децентрализация компетенции;
- совмещение профессиональной и ресурсной ответственности;
- уменьшение иерархических уровней управлений с уплотнением решаемых задач и объемов ответственности;
- вычленение отдельных, конкретных функций и образование самостоятельных управленческих единиц;
- четкое разделение стратегических и тактических задач (использование принципа «заказчик-подрядчик»);
- ориентация на задачи и потребителей (действия в духе предложения услуг потребителю);
- ускорение процессов администрирования, планирования и принятия решений, в том числе с помощью проектного менеджмента и использования управленческих команд;
- развитие системы стимулирования, ориентированной на оптимизацию использования ресурсов;
- разработка показателей и стандартов измерения трудовых достижений и контроля за результатами;
- внедрение принципа трудовых достижений в государственной кадровой политике;
- введение бюджетирования и системы двойного бухгалтерского учета вместо подсчета затрат для обоснования решений;
- максимальное использование электронно-вычислительной техники в информационной и коммуникационной системах, а также при подготовке документации;
- укрепление духа состязательности.

Главная цель любых управленческих действий - соблюдение общественного интереса. В отличие от частных интересов, которые обеспечиваются и регламентируются посредством рынка, интерес общественный формируется как баланс интересов людей, выражающий общественное признание.

Демократические государственные органы конкретизируют общественный интерес с помощью политических целей, определенных посредством голосования по принципу большинства. Для реализации такие цели конкретизируются посредством задач. Последние обычно значительно различаются в зависимости от того, кто их реализует фактически и кто их может (должен) представлять. «Общественное» олицетворяет собой всеобщность и общее благо. Их обеспечение требует реализации общественных задач с помощью государства (федерации, регионов, муниципалитетов).

Независимо от порядка реализации общественных задач главным является то, кто, в конечном счете, несет расходы (осуществляет финансирование).

Независимо от того, кто реализует государственное управление: сами административные органы, иные общественные институты или частные организации, ответственность за это обычно несут федеральные, региональные или же муниципальные администрации. Когда они выполняют общественные функции не сами, то и тогда они обязаны заботиться о том, чтобы общественные дела решались надлежащим образом в соответствии с

законом, политическими и иными установками. Как самостоятельное решение общественных задач, так и их реализация с помощью подрядчиков предполагают конкретный порядок работы. При решении задач администрация использует собственные производственные факторы (персонал, организаций, финансы). При использовании же для общественных услуг подрядчиков администрация выступает заказчиком независимо от того, какие государственные или частные учреждения реально выполняют работы.

Для выполнения государственных заданий нужны необходимые предпосылки. Исходя из правовых условий, устанавливаются отдельным управленческим учреждениям конкретные цели в зависимости от выполняемых функций. Формирование целей предполагает их характеристику по таким параметрам, как вид, объем, интенсивность, пространственно-временные данные, а также их взаимозависимость с сопоставимыми целями других управленческих учреждений. Такое целеобразование помогает снижению затрат на управленческие действия.

Границы для деятельности по выполнению общественных задач устанавливаются административно-правовыми нормами. Внутри этих границ участники подобной деятельности обычно располагают значительной свободой в принятии решений и в действиях. Кроме того, учитываются политические, общественные, экономические и другие конкретные условия. Многие факторы - от структурной и процессуальной организации и способов управления до отдельных конкретных трудовых процессов и принимаемых решений - открывают широкий спектр альтернатив. Их оптимальное использование, т.е. принятие наиболее целесообразных и эффективных решений, предполагает, что работники управления четко представляют себе реализуемые цели. Учреждения, разрабатывающие государственные программы, призваны располагать максимальной степенью свободы действий, а низшие, исполнительные органы - минимальной степенью свободы действий. Участие отдельных учреждений, их подразделений или отдельных работников в формировании целей: производственных, развития персонала и всей организации, повышения производительности труда, снижения затрат и т.д. - стимулирует готовность сотрудников добиваться практической реализации этих целей, усиливает их идентификацию со своим учреждением.

Управленцы - работники организации по оказанию услуг гражданам. Отсюда необходимо большое внимание руководства и к результатам управленческих действий и к потребителям продуктов. Управленцы обязаны четко представлять себе, каких результатов необходимо добиваться при решении конкретных задач; как сделать информацию об их работе доступнее, образ действий убедительнее, приемное время и помещения удобнее, установки, предложения и запреты понятнее для граждан; кому предназначаются справочные и консультационные услуги, объявления, проектные работы, официальные оценки проделанного, управленческие действия, контрольные мероприятия.

Потребителями управленческих услуг выступают другие государственные учреждения, партии, парламентские фракции, группы интересов, профсоюзы, предприятия, граждане, общественные объединения, церкви и т.д. [4].

В центре усилий по реформированию государственного управления находится потребность упрочить с помощью использования различных структур и инструментов, аналогичных рыночным, роль политики, ориентированной на конечные результаты управления. Важно выявлять конечные продукты управленческой деятельности, установить группы потребителей, проанализировать производственные и финансовые взаимосвязи между административными органами и внутри них для того, чтобы в полной мере оценить спрос на услуги и соответственно обеспечить их предложение. Располагая такого рода информацией, парламент, правительство, районные, городские органы и т.д. становятся способными принимать ориентированные на спрос решения и обязывать администрации обеспечивать соответствующие услуги.

Федеральный закон от 08.05.2010г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» является по сути революционным: его изменения направлены на оптимизацию структуры государственных и муниципальных учреждений. С 1 января 2011 года во многих субъектах Российской Федерации приступили к реализации 83-ФЗ Федерального закона, так в Брянской области выше указанный Закон полностью реализован на уровне субъекта РФ.

Как показывает практика решение о том, какие учреждения станут казёнными, а какие бюджетными принимают органы государственной (муниципальной) власти, выступающие в роли учредителей.

Государственным учреждениям сегодня недостаточно лишь следовать закону. Ныне спрос требует услуг в форме не только соответствующей праву, но и экономической для клиентов, благоприятной для общества и окружающей среды. Работающий в команде над проектами менеджер - ведущая фигура государственной службы. Чем выше руководящая должность, тем в большей степени занимающие ее люди должны обладать выходящими за рамки профессий управленческими знаниями, что, в свою очередь, требует крупных изменений в системах образования и повышения квалификации. Западная наука о государственном предприятии уже разработала для подготовки и повышения квалификации руководящих кадров государственной службы специальные модели. Они предусматривают соединение занятий по повышению квалификации с изучением организационно-экономических ноу-хау.

Традиционное разделение профессиональных и координационных задач органов управления несовместимо с современной теорией организации. Такое разделение препятствует восприятию услуг в их целостности. Специализация имеет, конечно, преимущества, связанные с эффективностью разделения труда. Она также упрощает единое управление организацией. Но у нее немало недостатков: широкая сеть взаимозависимости, бюрократизм, управленческие излишества, ведомственное соперничество и т.д. Отсюда узкопрофессиональная работа призвана сопровождаться учетом кадровых, организационных и финансовых ресурсов. Ответственность за количество и качество труда следует объединять с ресурсной ответственностью (за использованные факторы производства - человеческие и материальные ресурсы), а также с ответственностью за конечные результаты, за достижение поставленных целей.

Объединение различных видов ответственности сотрудников в федеральных и региональных админи-

страциях весьма важно. Более развитое экономическое мышление сотрудников административных органов помогает получать более высокие результаты управленческой деятельности.

In article the pressing questions, concerning perfection of system of territorial administration of regions, management in resource potential of region by means of influence on development and realization of material and non-material possibilities of territory, development and maintenance of services for the population are considered.

The key words: system of territorial administration of region, resource potential, formation of the state services for the population.

Список литературы

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. Учебник. М.: Омега-Л, 2004.
2. Гасанов Э.А. Информационная экономика: структура, рост и измерение результатов // Проблемы информационной экономики. Вып. V. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. научных трудов / Под ред. Р.М. Нижегородцева. М.: ЛЕНАНД, 2006. 424 с.
3. Шамрай Ю. Инновации и повышение конкурентоспособности национальной экономики: современный подход // Проблемы теории и практики управления. 2009. N 2. С. 67 - 74.
4. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. Изд. 2-е. М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2010. 192 с.

Об авторе:

Якушкина Т.А. – кандидат экономических наук, доцент БГИТА, начальник отдела операционного обслуживания финансового управления Брянской области taiaYk@mail.ru

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК БРЯНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»

В журнале «Вестник БГУ» публикуются статьи теоретического, методического и прикладного характера, содержащие оригинальный материал исследований автора (соавторов), ранее нигде не опубликованный.

Статьи представляются в редколлегии серий в печатном и электронном виде с использованием Microsoft Word для Windows. Поля страницы: левое - 2 см, правое - 2 см, верхнее - 2 см, нижнее - 2 см. Текст - шрифтом Times New Roman, 12 pt, межстрочный интервал - одинарный, красная строка (абзац) 1,25 см (формата А-4), выравнивание по ширине. Страницы не нумеруются.

Объем статей, как правило, не должен превышать 12 страниц, включая список литературы. Список литературы формировать в порядке цитирования или в алфавитном порядке (в начале источники на русском языке, затем на иностранных языках). Работы одного и того же автора цитируются в хронологическом порядке независимо от наличия соавторов. Ссылки на литературу по тексту статьи необходимо давать в квадратных скобках. Подписи к рисункам, таблицам - шрифт Times New Roman, 12 pt, межстрочный интервал - одинарный.

Перед названием статьи необходимо указать УДК (слева). Название статьи оформляется прописными буквами, жирным шрифтом (12 pt) с выравниванием по центру.

Ниже через два интервала указать инициалы и фамилии авторов жирным шрифтом (12 pt) с выравниванием по центру. Ниже через два интервала указать адрес места работы, e-mail автора (соавторов) - обычный шрифт (10 pt) с выравниванием по центру.

Ссылки оформляются в соответствии с ГОСТ 7.0.5-2008 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая ссылка. Общие требования и правописания». П.7.4.2. (текстом.:<http://protect.gost.rv./documeht.aspx?contro1=7&id=173511>).

Аннотация статьи должна не превышать 1200 знаков (с пробелами) и располагаться ниже на два пробела от последнего адреса места работы авторов - обычный шрифт (10 pt) с выравниванием по ширине. В конце аннотации необходимо указать ключевые слова (5 - 7).

В конце статьи на английском языке приводятся название, инициалы и фамилии авторов, адреса мест работы авторов, аннотация и ключевые слова с теми же правилами оформления, что и на русском языке.

Если статья выполнена при поддержке гранта или на основе доклада, прочитанного на конференции, то необходимо сделать соответствующую сноску в заголовке статьи.

К статьям, направляемым в редколлегии серий, должна быть приложена авторская справка: Фамилия, Имя, Отчество, научная степень, ученое звание, место работы, должность, точный почтовый адрес, контактный телефон, e-mail.

К статьям, выполненными аспирантами или соискателями научной степени кандидата наук, необходимо приложить рекомендацию, подписанную научным руководителем. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Редколлегии серий направляют полученные статьи на рецензирование.

Редколлегии серий оставляют за собой право вернуть статью на доработку.

ВЕСТНИК
Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского

ЭКОНОМИКА

Подписано в печать 01.11.2011. Формат 60x84/8.
Печать на ризографе. Бумага офсетная.
Усл. п.л. 41,1. Тираж 500 экз.

РИО Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского.
241036, г. Брянск, Бежицкая, 14.

Отпечатано в типографии РИО БГУ