

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Тверской государственный университет»
Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия
(Болгария)
Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

Факторы развития экономики России

*Материалы V международной научно-практической
конференции
17-18 апреля 2013 года*

г. Тверь

Тверь 2013

УДК 338(470)(082)
ББК У9(2Рос)я431
Ф18

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор В.А. Петрищев (отв. редактор);
доктор экономических наук, профессор Л.А. Карасева
кандидат экономических наук, доцент Н.В. Андрюхина;

Ф18 Факторы развития экономики России: материалы межрегиональной научно-практической конференции, 17-18 апреля 2013 года. г. Тверь. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2013. – с. 227

ISBN 978-5-7609-0738-7

Материалы конференции расположены по шести секциям, названия которых содержатся в тексте. Представляют интерес для преподавателей, аспирантов и студентов, изучающих проблемы экономики России.

Тезисы докладов и выступлений участников конференции опубликованы в авторской редакции.

Подготовлено с использованием системы Консультант Плюс.

УДК 338(470)(082)
ББК У9(2Рос)я431

СЕКЦИЯ 1

ТРУД, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, СОБСТВЕННОСТЬ

В.Б. Бычин

РЭУ имени Г.В.Плеханова, г. Москва

РОЛЬ ЛИЧНОГО ФАКТОРА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Среди компонентов, составляющих экономический и производственный потенциал, главная роль в производственном процессе принадлежит живому труду, то есть личному фактору. Все иные компоненты (техника, наука и др.) выступают лишь факторами, умножающими потенциальные возможности живого труда. Они становятся производительными силами, лишь включаясь в трудовой процесс.

Прослеживается два взаимосвязанных аспекта условий функционирования личного фактора: изменения качественной определенности трудовых функций (способности к труду), обусловленные революционными переворотами в техническом базисе крупной промышленности. С другой стороны, процесс усложнения общественного труда вызывает необходимость развития каждого отдельного работника, требует его многосторонности и ставит его перед необходимостью перехода к качественно более высокому или иному виду труда. При этом возможность реализации данной закономерности зависит от социально-экономических условий функционирования рабочей силы.

В настоящее время акцент в экономической работе переместился с экстенсивного увеличения трудовых затрат на производство продукции на интенсивное их снижение путем повышения качественных характеристик рабочей силы: образования, квалификации, мастерства. С ростом общеобразовательного и профессионального уровня трудящихся, повышением удельного веса интеллектуального труда в общих трудовых затратах усложняется личность индивида на производстве; повышается роль и значение эффективного использования накопленного трудового потенциала.

Личный фактор- профессиональные и личные качества работника-в современных условиях превратился в один из главных, лимитирующих расширенное воспроизводство факторов. Эффективность использования трудовых ресурсов в современных условиях уже недостаточно характеризовать только лишь плодотворным их функционированием и увеличением объема производства на единицу трудовых затрат, необходимо определять и расходование рабочей силы в процессе труда.

Учитывая складывающиеся тенденции демографического развития и использования рабочей силы, сегодня встает задача обеспечения рациональной и эффективной занятости населения.

Современная ситуация в экономике страны поставила новую, исключительно сложную задачу: отныне необходимо готовить не раз и навсегда обученных людей, а членов общества, владеющих методами накопления знаний, способных в течение всего периода жизни обучаться и приспосабливаться к постоянно меняющейся среде.

Если учесть, что период активной деятельности работника составляет примерно 30- 40 лет, а период морального старения полученных знаний сократился до 5- 7 лет, то работнику, вступающему в трудовую деятельность, возможно, придется «обновлять» знания не менее 6- 8 раз, что в общем-то совпадает с темпами технического прогресса. Решение этой задачи требует разработки новых методов обучения, технического переоснащения общеобразовательной и профессиональной школы, резкого повышения квалификации преподавательского состава. Кроме того, решение этой задачи требует внедрения системы периодической переподготовки всех квалифицированных кадров.

В современных условиях, когда знания и техника полностью обновляются каждые 8- 10 лет, профессии быстро устаревают, а приобретенный опыт обесценивается. Следовательно, работник по уровню и характеру своей подготовки должен быть готов к восприятию новых знаний, расширению круга профессиональных интересов.

Способность работника быстро приспосабливаться к меняющимся условиям производства, к смене трудовых функций и мест приложения своего труда, потребность повышать свою квалификацию и осваивать новые профессии, то есть мобильность рабочей силы, - это один из факторов повышения эффективности использования трудового потенциала.

Таким образом, возросшая мобильность рабочей силы, ее все большая разносторонность являются новым качественным состоянием рабочей силы в новых экономических условиях.

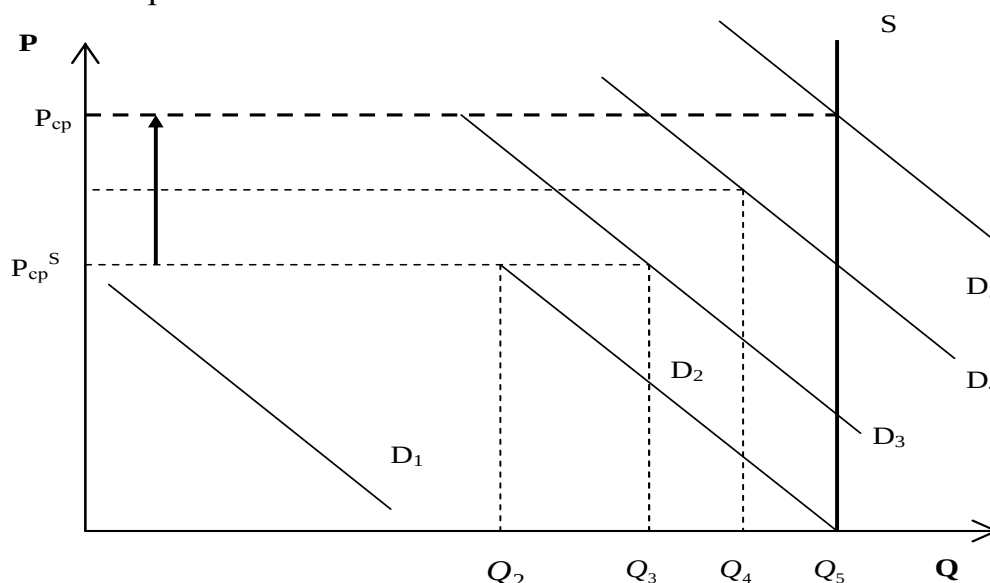
М.В. Петрищев

Тверской госуниверситет

КОНКУРЕНЦИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ: ПРОЦЕСС, РЕЗУЛЬТАТ, СЛЕДСТВИЯ

Конкуренция покупателей существует на всем рынке данного рода товара или на отдельных его участках, если спрос выше предложения. Их индивидуальная цена спроса ($P_{инд.}^D$) в решающей степени зависит от их

платежеспособности, или, представляя дело субъективно, от того «сколько потребители согласятся заплатить» за товар [1, с. 48]. Со своей разной платежеспособностью покупатели ходят на данный рынок и обнаруживают средние по данному рынку цены. Часть покупателей из-за низкой платежеспособности сразу «отсечена» от покупок данного рода товара, а остальные начнут (в меру своей платежеспособности) повышать $P_{инд}^D$, т.е. конкурировать друг с другом, что приведет к установлению рыночной цены выше той, которая определилась в конкуренции продавцов. Иначе говоря, конкуренция между «покупателями заставит их делать продавцам с низкой ценой предложения о покупке по более высоким ценам» [2, с. 25]. Эти продавцы как бы представляют для покупателей весь рынок. К другим продавцам покупатели не идут из-за высоких у них цен предложения ($P_{инд.}^S$). Графически конкуренция покупателей на всем рынке данного рода товара изображена на рис. 1.



Р и с . 1. Рост цены при конкуренции покупателей

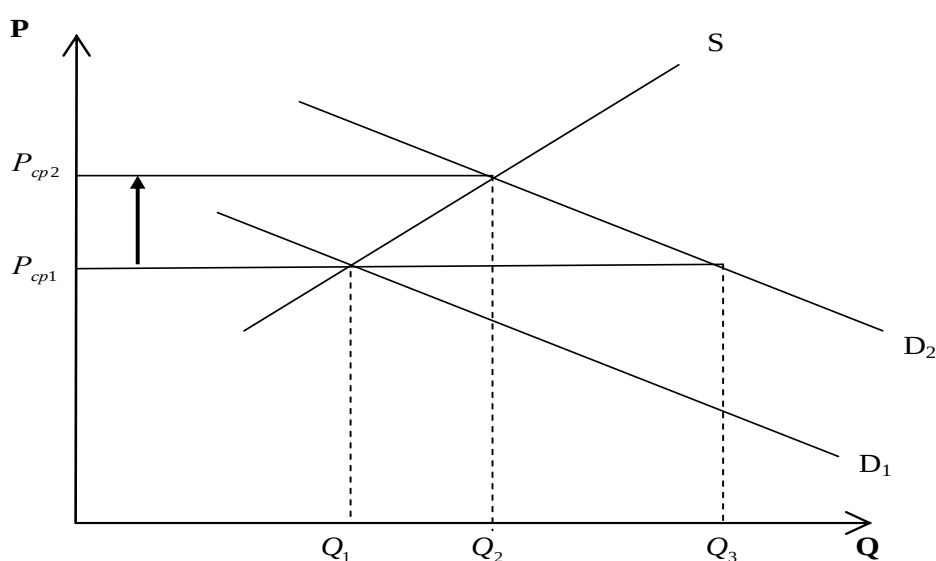
На кривой спроса D_1 при цене P_{cp}^S товар недоступен для покупателей. На кривой спроса D_3 покупатели могли бы приобрести товар в объеме Q_3 , но их «опережают» покупатели на кривой спроса D_4 которые «готовы» купить товар в объеме Q_4 . Однако более платежеспособные покупатели на кривой спроса D_5 купят товар по более высокой цене, если, конечно, не появятся еще более платежеспособные, готовые купить товар по цене выше P_{cp} .

Если бы с самого начала предложение товара данного рода было равно спросу всех покупателей по цене P_{cp}^S , и у всех продавцов были равные цены предложения, то конкуренция между покупателями не возникла бы. Причем для конкуренции покупателей (не для покупателей, а для их конкуренции) безразлично, откуда взялась P_{cp}^S — от конкуренции

продавцов или от монополии, если $D > S$. При таком условии конкуренция способна поднять даже «пробную» монополично установленную цену.

Установление P_{cp}^S является исходным пунктом для P_{cp} с участием или без участия конкуренции покупателей. В этом смысле конкуренция продавцов первична, а конкуренция покупателей – вторична. Цена предложения ($P_{инд.}^S$) определяется издержками производства и в этом – объективное основание конкурентной цены продавцов, тогда как в конкуренции покупателей таким основанием (при равных потребностях) является их платежеспособность.

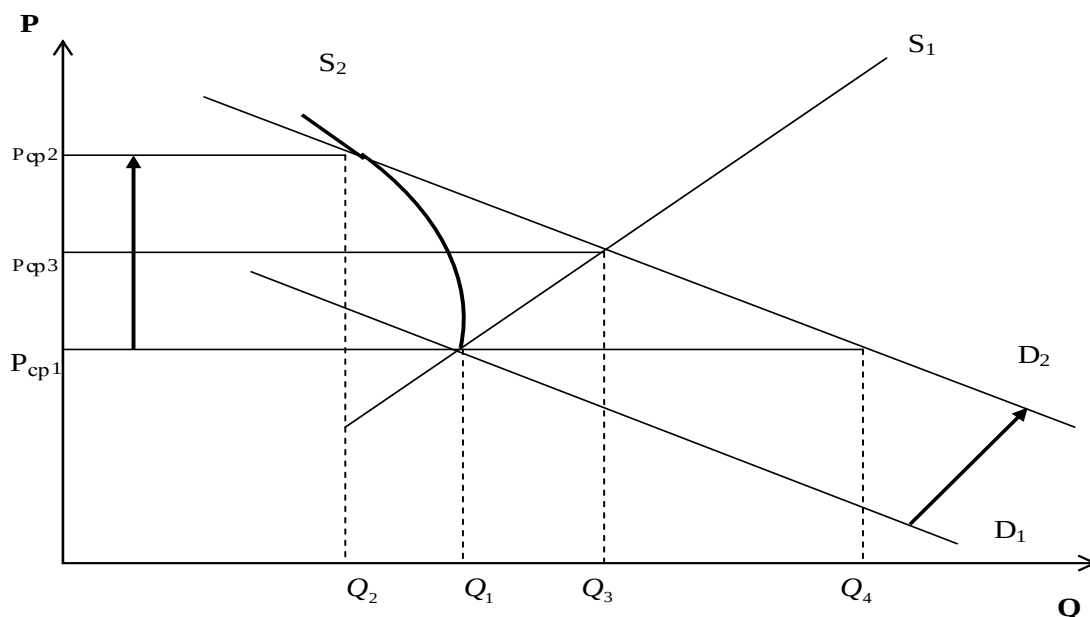
При ожидании будущего повышения рыночных цен возникает рост совокупного спроса и увеличение цены (рис. 2).



Р и с . 2. Ожидания роста цен и конкуренция покупателей

Смещение линии спроса от D_1 до D_2 из-за ожидаемого, но не действительного роста цен, ведет к увеличению его объемов от Q_1 до Q_3 . Такой объем спроса вызовет рост цены P_{cp1} до уровня P_{cp2} . Но если действительно происходит рост цены данного товара, то происходит снижение спроса Q_3 до Q_2 .

Ожидаемое сокращение предложения при неизменной цене P_{cp1} ведёт к увеличению спроса до Q_4 , что также обостряет конкуренцию покупателей (рис. 3).



Р и с . 3. Ожидания дефицита и конкуренция покупателей

Это отмечал Дж. Стиглер, ссылаясь на А. Смита: «Сокращение предложения приводит к росту цен... конкуренция сейчас же начнется среди покупателей» [3, с. 300]. Соответственно растет рыночная цена от P_{cp1} до P_{cp2} . Последняя устраняет дефицит, так как «отсекает» часть покупателей от покупки товара. Если же ожидаемого сокращения предложения не произошло, а спрос все равно вырос до Q_3 , то новое равновесие установится на уровне цены P_{cp3} .

Конкуренция покупателей способна поддержать расширение границ рынка продавцами во времени. Можно простым наблюдением установить, как на уличном рынке покупатели спешат с утра купить если не дешевый товар, то хотя бы качественный и наоборот (если не высококачественный, то дешевый).

В целом следствия рыночной конкуренции покупателей, в отличие от конкуренции продавцов, где при её жёсткости всё-таки растёт качество товара и снижается его цена, только отрицательные для них и для развития общественного производства. Во-первых, из-за нее происходит снижение качества и фальсификация товаров. Во-вторых, неизбежен рост цен, и как вторичное следствие, – падение у производителей стимулов к снижению издержек производства, а соответственно – к снижению цен предложения.

Литература:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
2. Кирцнер Й. Конкуренция и предпринимательство. М.: ЮНИТИ, 2001. 239 с.

3. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 299–328.

А.А. Задоя

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

ДЕПРЕССИВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Одной из главных причин повышенной чувствительности экономики некоторых стран к вызовам мирового кризиса, выразившейся, в частности, в более глубоком спаде производства, является депрессивный характер самих экономических систем этих стран.

Прежде всего, необходимо различать понятия „депрессивное состояние экономической системы” и „депрессивная экономическая система». Поскольку депрессия является *фазой* цикла, то, во-первых, она более или менее определена во временном измерении, а во-вторых – характеризуется наличием *автоматического механизма* создания внутренних условий для преодоления депрессивного состояния и перехода к следующей фазе. Поэтому депрессивное состояние экономической системы можно определить как такой этап ее циклического развития, который наступает после экономического кризиса и характеризуется разбалансированностью основных хозяйственных пропорций и замедлением экономических процессов с одновременным формированием предпосылок для восстановления равновесия и экономического роста.

Депрессивная же экономическая система имеет ряд особенностей, которые отличают ее от депрессивного состояния:

- во-первых, депрессивность экономической системы не является циклической. Она может наступать как после экономического кризиса, так и после продолжительного периода подъема. Экономическая система, имеющая длительное время статическое равновесие, формирует признаки депрессивности. Бескризисное развитие экономики Советского Союза в течение нескольких десятилетий вызвало глубокую депрессию 80-х годов и разрушительный кризис 90-х, что привело к ликвидации экономической системы, основанной на старых принципах функционирования;

- во-вторых, она является следствием истощения внутренних механизмов приспособления к внешним раздражителям. Это проявляется в неадекватной реакции системы в целом или ее структурных элементов на изменение среды функционирования;

- в-третьих, депрессивная система обречена на разрушение, поскольку не работает механизм самовосстановления, самоорганизации. Переход депрессивной системы к другому состоянию (нормального функционирования и развития) возможный лишь за счет внешнего

вмешательства. Следствием такого вмешательства может быть: а) восстановление механизмов самоорганизации путем замены «изношенных» элементов системы; б) трансформации депрессивной системы в другую.

Таким образом, депрессивная экономическая система – это такой этап функционирования экономической системы, когда исчерпан внутренний потенциал ее прогрессивного развития в пределах старого качества, который может завершиться ее разрушение в случае нерегулированного функционирования или трансформацией в новую систему при условии целенаправленного вмешательства внешнего фактора.

Приведенная характеристика депрессивной экономической системы может быть применена как к предприятию (микроуровень), так и к территории или области (мезоуровень) и национальной экономики в целом (макроуровень). Из нее видно, что депрессивная экономическая система страдает нарушениями *системного характера*.

Наиболее интересным с точки зрения экономической теории является анализ состояния базовых институтов экономической системы, присущего для депрессивности. Сегодня к числу базисные институты принято относить собственность, власть, управление и труд.

Наиболее характерными чертами **института собственности** для депрессивных систем являются

- отсутствие „эффективного собственника”;
- размытость прав собственности и отсутствие четкой зависимости между общественной эффективностью использования собственности и доходами владельца;
- отсутствие системы эффективного общественного контроля за действиями владельца;
- незащищенность прав собственности.

Основные проблемы института **власти** в депрессивной экономической системе можно свести к следующему:

- отсутствие четкости в распределении функций между ветвями власти;
- распространение коррупции и оппортунистического поведения менеджеров;
- игнорирование исполнителями властных решений, продажность судов и отсутствие четкой системы выполнения судебных решений.

Управление, как базисный институт, испытывает существенных деформаций в условиях депрессивной экономической системы, что, в частности, находит свое проявление в следующем:

- для организации становится характерным традиционный (в лучшем случае – производственный) тип управления;

- достижение значительных масштабов секторов организации, которые не поддаются управленческим решениям;
- отсутствие эффективного контроля за выполнением решений или же усиление контроля за второстепенными процессами.

В экономической теории **труду** всегда отводилось особое внимание. Как следствие, эта категория вызывает чрезвычайно оживленные дискуссии среди ученых разных школ. Не ставя целью оценку справедливости или несправедливости отдельных суждений, укажем, что здесь речь пойдет о труде лишь как базисном институте экономической системы. В этом плане для депрессивной системы характерно:

- несоответствие структуры занятости реальным нуждам системы;
- нарушение нормального соотношения между ценностными ориентирами результатов процесса труда. Депрессивная экономическая система не создает условий для нормального воспроизводства носителей труда (людей), что находит свое проявление, прежде всего, в несоответствии оплаты труда доходу, необходимому для обеспечения нормальной жизнедеятельности. Это наносит ущерб мотивации к труду, снижает его результативность и подталкивает людей к поиску альтернативных вариантов доходов.

Неадекватность реакции депрессивных экономических систем на мировой кризис находит свое выражение, в частности, в следующем:

- в отличие от нормальной реакции в виде обновления активной части основного капитала на новой технической основе, депрессивная экономическая система пытается восстановить предкризисное состояние на старой материальной базе, что делает ее неконкурентоспособной;
- значительный рост цен во время экономического кризиса (стагфляция) свидетельствует о том, что экономика не способная самостоятельно, без внешнего вмешательства «настраивать» нормальный механизм воспроизводства;

- симптомом серьезной «болезни» национальной экономики является нерациональность поведения экономических субъектов. Иррациональность поведения определенной группы субъектов имеет место во всякой экономике. Поэтому важен не сам факт наличия иррациональности, а ее вынужденный, массовый характер, поскольку сложились условия **невозможности** рационального поведения. Это связано, прежде всего, с тем, что подменяются целевые ориентиры поведения, нормальное соотношение текущих и перспективных целей; во-вторых, информационные потоки перенасыщены недостоверной, противоречивой информацией, что делает рациональный выбор больше случайным, чем закономерным. Примером этого могут служить успешные финансовые пирамиды, увлечение валютными кредитами в предкризисный период и т.п.

Поэтому одним из результатов мирового кризиса станет разрушение депрессивных систем или их трансформация в новое качество. Такая судьба, вероятнее всего, ждет и украинскую экономику.

В.А. Петрищев

Тверской госуниверситет

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДА НА РЫНКЕ ТРУДА И В ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ НАЕМНЫМИ РАБОТНИКАМИ

На рынке труда как превращенной форме рынка рабочей силы доход наемного работника (его заработная плата) определяется двумя факторами: 1) стоимостью рабочей силы и 2) соотношением спроса (D_L) и предложения (S_L) рабочей силы в конкретной профессии.

Первый фактор – стоимость рабочей силы – требует уточнения, ответа на вопрос: о какой рабочей силе идет речь? Поскольку стоимость товара любого рода определяется только как нормального на полезность (качеству), то и стоимость рабочей силы – это стоимость средней в стране способности к труду, средней во всех ее отношениях, ее параметрах [1, с. 60]. Иначе говоря, это стоимость жизненных средств, обеспечивающих нормальное воспроизводство способностей к труду (средней квалификации, интенсивности, образования, психофизических данных), т.е. нормальных для данной страны в данное время потребностей этого воспроизводства.

Доказательство этого положения – разница в стоимости средней рабочей силы в Норвегии, России, Китае и т.д.

Поскольку рынок труда – это совокупность рынков рабочей силы по профессиям, то стоимость средней по стране рабочей силы дифференцируется как стоимость средней по профессии рабочей силы [2, с. 41]. Ведь никого не удивляет, что шахтеры в среднем получают раз в пять больше, чем в среднем получают медсестры.

Существующая в профессии стоимость рабочей силы ($P_{ЖС}$) предполагает и среднюю для профессии величину ее полезности, т.е. доставляемую работодателю среднюю величину труда от наемного работника (L_{CP}). Поэтому на рынке рабочей силы данной профессии на этих двух основаниях в каждый данный период существует «цена единицы труда» (P_{L1}) данной профессии: $P_{L1} = P_{ЖС} : L_{CP}$.

Выявление цены труда (P_{L1}) происходит посредством конкуренции продавцов рабочей силы. Совершается это следующим образом: каждый наемный работник продает свою рабочую силу как частную и индивидуальная цена ее предложения ($P_{Lинн}^S$) диктуется ему его частными

затратами на производство этой рабочей силы. Поэтому на рынке труда данной профессии существует множество разных P_L^S на рабочие силы одинаковой полезности.

Ценовая сторона процесса такой конкуренции состоит в сведении разных $P_{L_{инн}}^S$ к примерно равным их значениям.

Неценовая сторона этого конкурентного процесса фиксируется в познании при допущении равных P_L^S на разные их полезности рабочей силы данной профессии. В результате определяются разные P_L^S на разные полезности (интенсивности, квалификации) индивидуальные рабочие силы.

Таким образом ценовая и неценовая стороны образуют единый процесс внутривпрофессиональной конкуренции, выявляющий примерно равную цену единицы труда данной профессии. Ее часто именуют конкурентной ценой, в отличие от монопольной.

Второй фактор – разное соотношение $D_L : S_L$ в каждой профессии – вызывает отклонение (вверх или вниз) рыночной цены в профессии от сформированной внутривпрофессиональной конкуренцией. Как следствие – происходит движение работников из профессии, где $D_L < S_L$ и зарплата занижена в профессию, где $D_L > S_L$ и зарплата завышена. Таким образом совершается межпрофессиональная конкуренция. Этому может препятствовать безработица, узость рынка жилья, длительность подготовки к новой профессии.

Как только сформировались конкурентные цены труда, то наемные работники, заключив на этих и прочих условиях контракты, включаются в состав совокупного работника, в кооперацию труда. Именно с таким (не рыночным) участием наемного работника в совместном процессе труда связано формирование его индивидуальной заработной платы. Здесь включается в дело соревнование, базирующееся на нормировании труда и дифференциации заработных плат соответственно выполнению норм труда. Здесь господствует бытовое представление: больше работаешь – больше получишь. Но 1) больше ли за единицу труда и 2) как определить количество доставляемого работодателю труда? Поэтому необходимо показать нормативную меру труда, как отношение соревнования наемных работников в их кооперации.

Нормы труда отражают как полезный эффект, создаваемый трудовой деятельностью конкретного работника в конкретных условиях, так и рабочее время для выполнения нормативного полезного эффекта [3, с. 148-151]. Но поскольку уровень развития и проявления способностей наемных работников, выполняющих один и тот же полезный эффект (операцию, деталь и т.д.), то в нормах труда происходит усреднение индивидуальных рабочих сил, сведение их к общественно нормальной (в указанных

границах) рабочей силы. А это означает, что нормы труда есть производственно-экономическое отношение соревнования, т.е. сравнения индивидуальных затрат на единицу нормативного полезного эффекта. При прочих равных условиях так же как стоимость товара для своего выявления в рыночной цене предполагает наличие свободной конкуренции, так же норма труда определяется в процессе соревнования.

Соревнование не реализуется без соответствующего присвоения, без дифференциации заработной платы его участников. Выполняющие норму труда получают заработную плату, установленную как рыночная цена труда в данной профессии, перевыполняющие – более высокую заработную плату. Наконец, невыполняющие норму труда (что в частности может проявиться в несоблюдении нормы полезного эффекта, именуемое «браком») будут получать ниже зарплату, чем установлена для точно соблюдающих норму полезного эффекта и норму рабочего времени для его достижения.

Таким образом, наемные работники участвуют в системе «наемный работник – работодатель» и в системе внутренних отношений между самими наемными работниками (конкуренция на рынке труда и соревнование в их совместном труде). Этими двумя системами определяются доходы наемных работников.

Литература:

1. Иншаков О., Фролов Д. Простые люди и индикаторы развития // Экономист, 2006. – № 11. – С. 60-66.
2. Милль Дж. С. Основы политической экономии. – в 3-х т. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 2. – 434 с.
3. Петрищев В.А. Производственная деятельность и собственность: экономико-теоретические проблемы. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2008. – 200 с.

Н.В. Костюкович

Тверской госуниверситет

Г.В. Цветкова

Тверская государственная медицинская академия

КРИЗИС ГРАТИФИКАЦИИ И ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЕ

Одной из острейших проблем российского общества уже многие годы является плохое физическое состояние населения, которое проявляется в устойчивом превышении смертности над рождаемостью и в очень низкой продолжительности жизни. Особенно тревожным является то, что более трети умерших составляют лица трудоспособного возраста [2, с. 39-40]. Трудовой потенциал страны сокращается, что не может компенсировать даже активная трудовая иммиграция.

Одним из факторов, подрывающих здоровье россиян, является кризис гратификации - системы стимулирования труда с помощью вознаграждения, важнейшей формой которого является заработная плата. Будучи основным видом дохода лиц, работающих по найму, она должна обеспечивать расширенное воспроизводство рабочей силы, т.е. ее размера должно хватать для удовлетворения нормальных потребностей работника и его семьи.

В современном обществе нормальные потребности включают в себя не только питание, одежду, жилище, бытовую технику и другие текущие потребности, включая полноценный отдых и развлечение, но и приобретение недвижимости, автомобилей, образовательных услуг и др. Труд большинства работников становится все более сложным, ответственным, интеллектуальным, требующим интеллектуального и духовного развития.

Зарботная плата должна компенсировать затрату человеческих сил, энергии, времени, средств семейного бюджета и обеспечивать возможность развития личности. Если оплата не соответствует затратам труда, она перестает нормально выполнять воспроизводственную функцию. Это и означает кризис гратификации в политэкономическом смысле, охвативший подавляющую часть населения большинства стран, в том числе России.

Как правило, кризисное состояние гратификации связано со сверх-эксплуатацией, присвоением работодателем не только прибавочного продукта, но и значительной части необходимого продукта, за счет которого должна воспроизводиться рабочая сила. Это служит основой состояния, которое в психологии называется «эмоциональным сгоранием», которому особенно подвержены люди, принимающие особенно активное трудовое участие, т.е. лучшие работники. Сначала это

эмоциональное истощение (усталость, бессонница, возможность несчастных случаев). Затем – потеря интереса к труду, снижение интеллекта, деструктивное поведение. Итогом всего становятся разочарование в жизни и психосоматические нарушения организма – снижение иммунитета, повышение давления и т.п.

Кризис гратификации может вызываться не только абсолютно низкой заработной платой, не достаточной для существования человека, но и ее относительной величиной. Работники разных профессий, должностей, регионов получают разную заработную плату. Эти различия обуславливаются многими факторами, но если разрыв кажется человеку несправедливо большим, несоответствующим мере труда, то это отрицательно будет сказываться на его трудовом и жизненном настрое. Этому может способствовать появление новых товаров и стандартов потребления, неспособность достижения которых воздействует на человека угнетающе, также как снижение его жизненного уровня в

сравнении с особыми слоями общества – крупными предпринимателями, высшим чиновничеством и др.

В 2012 г. британская неправительственная организация опубликовала «Всемирный индекс счастья» - рейтинг страны по продолжительности жизни и оценке жителями своего благосостояния, в котором Россия заняла 121 место из 151 [3]. Это не вызывает удивления, поскольку до половины населения нашей страны находится в состоянии бедности или нищеты и вряд ли смогут самостоятельно из него вырваться, т.к. становятся жертвами кризиса гратификации [2, с.34].

В зависимости от воспитания, характера, темперамента и других личных качеств, человек может выбрать негативный или позитивный выход из этого кризиса. Негативный выход означает разрушение личности, его семьи, круга друзей и усугубляют в конечном итоге ситуацию. Самый безобидный вариант такого рода – сокращение трудовых усилий, снижение количества и качества труда. Хуже - если происходит вымещение отрицательных эмоций на близких, подчиненных, коллегах, злоупотребление алкоголем, прием наркотиков, откровенные или скрытые асоциальные действия.

Позитивный, т.е. не разрушающий личность человека выход может быть активным или пассивным. Пассивный вариант - это приспособление к тяжелому материальному положению, чтобы оно не воспринималось столь болезненно. Сюда относится, прежде всего, сокращение потребностей и, соответственно, расходов, отказ от всего, без чего можно обойтись, а также поиск положительных эмоций в творчестве, семье, работе, общении с друзьями и т.п., все, что могло бы компенсировать отрицательные эмоции от низкой заработной платы и помочь человеку восстановить затраченную энергию. Для женщин это могут быть слезы, жалобы, позволяющие выплеснуть негативные эмоции. Мужчины реже пользуются таким способом, поэтому чаще становятся жертвами смертельных заболеваний и имеют более низкую продолжительность жизни.

Активный вариант – это попытка улучшить материальное положение. К нему относится поиск новой работы (при необходимости – смена места жительства), дополнительного заработка, согласие трудиться без выходных, без отпуска и т.п. Улучшая материальное положение семьи, это нередко ложатся чрезмерной нагрузкой на организм человека, становятся фактором его ускоренного износа и потери работоспособности.

Эффективные способы, относящиеся к активному варианту, предполагают развитие человеком своих сил и способностей, возможно скрытых: совершенствование или приобретение новых знаний, навыков, профессий, открытие собственного бизнеса. Снижая прежние оценки достижений конкретных людей, кризис гратификации, таким образом, может сыграть роль механизма, стимулирующего рост личных и общественных возможностей.

Преодоление кризиса gratification должно рассматриваться не только как личная, но и важная общественная проблема, поскольку это состояние, охватывающее миллионы людей, сопряжено со многими негативными последствиями для общества в целом. \

Во-первых, бедность населения сокращает совокупный спрос, сдерживает экономический рост и способствует экономическим кризисам.

Во-вторых, оказывается отрицательное влияние на развитие личного фактора производства, который всегда являлся главным фактором производственного процесса, но в постиндустриальном обществе приобрел особенно важное значение. Современным предприятиям необходим не просто работник, но культурный, высокообразованный, ответственный специалист, способный к восприятию новых технологий, к перемене труда и саморазвитию.

В условиях глобальной конкуренции конкурентоспособность фирмы определяется не столько дешевой, сколько высококачественной рабочей силой, которая формируется с помощью достойной заработной платы. По данным Российского союза предпринимателей, для 52% российских компаний проблема нехватки квалифицированных кадров является основным препятствием на пути развития бизнеса. Кадровая проблема встает барьером на пути иностранных инвестиций в Россию [1, с.43].

В-третьих, бедность толкает людей к различным формам протеста, дестабилизирующим общественную жизнь и вызывающим потери экономических ресурсов. Поэтому в интересах предпринимательства и публичных властей - направить усилия на уменьшение как абсолютной, так и относительной бедности, т.е. на обеспечение достаточного уровня заработной платы и ее эффективной дифференциации.

Под достаточным уровнем зарплаты, очевидно, следует понимать такой ее размер, который позволил бы обеспечить расширенное воспроизводство рабочей силы, т.е. удовлетворять нормальные потребности работника и его семьи, о которых говорилось выше.

Эффективная дифференциация в данном случае подразумевает различия в оплате, побуждающие работника к более высококачественному труду, к повышению производительности, активизирующие его внутренний потенциал и стремление к развитию способностей. Само собой, эффективная дифференциация зарплаты не вызывает протеста, отрицательных эмоций, ненависти к тем, кто получает больше.

Показателем дифференциации доходов общества является децильный коэффициент. Считается социально опасным, если его значение приближается к 10. В нашей стране оно достигает 17. Это значит, что необходимы решительные меры для его снижения.

Поскольку дифференциация доходов начинается на уровне хозяйственных организаций, именно на этом уровне должны быть создана обстановка, чтобы разница в оплате труда наиболее высокооплачиваемых

и самых низкооплачиваемых работников стала меньше. Примером могло бы стать поведение многих компаний в странах с развитой рыночной экономикой. Во время кризисов сильнее всего в них, как правило, уменьшается зарплата менеджеров. Наши фирмы предпочитают свои проблемы решать за счет рядового персонала, не ущемляя при этом доходы высшего управленческого звена.

Очевидно, государство и муниципалитеты в состоянии жестко установить ограничения дифференциации оплаты труда в организациях общественной и смешанной форм собственности, на которые приходится до половины рабочих мест. На частный сектор соответствующее давление может быть оказано через коммерческие банки смешанного сектора.

Системное проведение в XX в. политики социального выравнивания сыграло важную роль в формировании среднего слоя («среднего класса») по мере становления в передовых странах высокоразвитых рыночных отношений. Теперь там этот слой включает около 70% населения. В нашей стране он примерно в 10 раз меньше [2, с.102] и, по нашему мнению, едва ли реально растет с 2008 г.

В преодолении кризиса гратификации Россия не должна повторять ошибки, которая была допущена развитыми странами. При проведении политики социального выравнивания там слишком большая роль была отведена прогрессии налогообложения доходов, которая в итоге подавила экономический рост и способствовала уходу капиталов в оффшоры.

В оффшорных территориях капиталы особенно быстро концентрируются и, исключительно в стремлении к максимальной прибыли (независимо от создаваемых социальных, политических, экологических и прочих проблем), мощными партиями направляются в хозяйства стран мира по воле глобальных теневых структур. Вышедшие из-под контроля государственности гигантские оффшорные капиталы представляют бизнес глобальной олигархии, включающий мощную асоциальную, криминальную составляющую (производство и сбыт наркотиков, торговля органами и т.п.).

Для ряда стран Европейского Союза, таких как Греция, Республика Кипр, Испания, Словения и т.д. их высокие социально-экономические достижения, возможно, окажутся кратковременными – и им придется покинуть «клуб избранных». Судя по кредитным рейтингам некоторых из этих государств, с ними это уже фактически произошло, и количество экономически развитых стран впервые испытало сокращение.

Первый урок, который должен быть извлечен из этого, состоит, на наш взгляд, в том, что налогообложение, т.е. механизм вторичного перераспределения не может быть основным элементом эффективной политики социального выравнивания. Прежде всего, выравнивание доходов должно происходить внутри первичных звеньев – в хозяйственных организациях. А прогрессией налогообложения, достаточно

умеренной и несложной по способу применения, в сочетании с социальными трансфертами, степень выравнивания доходов может быть откорректирована с учетом особенностей конкретной страны или региона.

Второй урок из зарубежного опыта – это влияние глобализации, способной резко усилить кризис gratification в конкретной стране или в конкретной отрасли, организации. Преодоление этого кризиса едва ли возможно без достижения государством равновесного состояния в сфере международных экономических отношений, в системе международного разделения труда и капитала. В любом случае не допустима уступка государством контроля над внутренним рынком труда и воспроизводством рабочей силы транснациональным и оффшорным структурам.

Литература:

1. Морякова Т.Г. Проблема структурной перестройки социально-экономической подсистемы кадрового обеспечения региона. // Факторы развития экономики России: Материалы Международной научно-практической конференции, 20-21 апреля 2011 года. Г. Тверь. – Тверь: Твер. гос ун-т, 2011. – 180 с.

2. Приоритетные национальные проекты – идеология прорыва в будущее. Сборник / сост.: Иванов А.И., Казанцев о.В., Карпенко М.Б., Мейер М.М. – М.: Издательство «Европа», 2007. – 116 с. – (Национальные проекты)

3. Сотов А. Кто в мире самый счастливый? (Электронный ресурс) WWW. rg. ru.

Л.А. Карасёва

Тверской госуниверситет

О НЕОБХОДИМОСТИ УЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ НАЛОГА

Обращение к теме, вынесенной в заголовок тезисов, связано с обсуждением в последнее время целого ряда государственных инициатив по совершенствованию налоговой системы России. Речь, прежде всего, идет о проблеме *дифференциации налогов в зависимости от доходов*. Предложения по введению прогрессивного налогообложения по-прежнему остаются предложениями. Между тем это – одна из ключевых проблем социальной консолидации общества. С экономико-теоретической точки зрения это проблема *объективных основ* перераспределительной функции государства в стране, где 10% самых бедных живут не по модели «жизнедеятельности», а по модели «выживания», а 10% самых богатых наравне с другими пользуются системой плоского налога. Это и пожинание плодов пересмотра с 2010 года подхода к системе

налогообложения на фонд оплаты труда работников и повышение размеров ставок по страховым взносам в период с 2010 по 2014 год. Это и изменение налогообложения малого бизнеса, которые вызвали, и будут вызывать массу негативных экономических и социальных последствий. Наконец, готовящееся введение нового налога на недвижимость, по которому уже сейчас у экспертов возникает ряд вопросов. 1. Финансово очевидна фискальная функция вводимого налога, но кто-нибудь просчитывал его последствия экономические, социально-экономические (в том числе и для бюджета государства)? 2. Как можно говорить о социально-справедливом налогообложении, если при расчете по кадастровой стоимости, близкой к фактически рыночной, в условиях роста рыночных цен налоговая нагрузка будет расти при неизменности, а иногда и ухудшении жилищных условий, особенно для жителей старого фонда? 3. Как быть тем, кто имеет малые доходы, но многие годы проживает в квартирах, сохраняющих историю целого поколения семьи? 4. Не является ли, мягко говоря, иллюзорным ожидаемое перемещение людей, не справляющихся с выплатой налога, в регионы с низкими его ставками? 5. С позиции чьих интересов вводится налог и как его воспримут хозяйствующие субъекты? 6. Не обострит ли вводимый налог противоречия между местной властью и населением региона? 7. И еще много других вопросов, среди которых обязательен принципиальный – не породит ли введение налога очередной виток стихийных неформальных норм деятельности хозяйствующих субъектов, порождающих мнимость функционирующей законодательной налоговой системы?

Попытаемся тезисно с позиции экономической теории взглянуть на проблему построения и реформирования налоговой системы методом «проб и ошибок», еще раз обратить внимание на недостаточность финансового и правового понимания налогового отношения и налоговой системы.

1. В исследовании *теоретико-экономического* содержания налога принципиальным является разграничение уровней *социально-экономического, организационно-экономического и правового* содержания налога и соответственно налоговых отношений. Проблема заключается в поиске ответа на вопрос, имеет ли налоговое отношение *экономическую сущность*. Если она есть, то проблема усложняется: чем обусловлено экономическое содержание налога и налоговой системы и соотносится ли это с традиционными представлениями о налоге, основывающимися на его понимании как правового установления (или даже просто как платежа государству). Эти теоретические вопросы не могут быть решены без использования *структурно-уровневого подхода*. Он позволяет разрешить чисто *методологическую проблему* определения структурных уровней разного порядка *в функционировании налогового отношения*. С помощью этого подхода можно исследовать, как налоговое отношение при

осуществлении притягивает иные отношения, подчиняя их своей природе. В этом случае возникают субординация, соподчинённость уровней функционирования налогового отношения, выражающих сущности разного порядка. Использование такого подхода в познании налогового отношения позволяет упорядочить теоретическое представление о столь многогранном и сложном явлении.

2. В самом общем виде *налоговое отношение* можно определить как *волевое отношение по изъятию государством в свою собственность части доходов экономических субъектов*. Указание на отношение изъятия позволяет в обобщенном виде удерживать такие специфические признаки налога как *принудительность* и *отсутствие непосредственной возмездности*. При этом объект этого отношения (часть дохода) принимает социальную форму налога. Субъекты анализируемого отношения специфичны. Государство – особый субъект – налогоплательщик как *целое*, представляет и реализует интересы общества. Субъекты – «налогоплательщики» – выступая как *равнокачественные* представители частных интересов, представляют и *отрицательно* реализуют их. В этом *потенциально* обнаруживается *социально-экономическое* содержание налога.

3. При рассмотрении налога как *единичного акта* в нём не обнаруживается ничего *экономического*. Если рассмотреть налоговое отношение как непрерывно возобновляющееся отношение, то открывается *опосредованная возмездность* как признак налога. Воспроизводство *равновесного состояния* налогового отношения предполагает то, что государство обеспечивает экономическим субъектам социально-экономические условия их деятельности в виде пространства хозяйственного порядка, в котором должно принимать хозяйственные решения и получать доходы.

4. Противоречие между непосредственным изъятием и опосредованным воздействием изымаемой стоимости на изменение экономического положения субъектов налогового отношения разрешается возникновением *potentia* регулирования. Изъятие части доходов экономических субъектов (*фискальная функция* налога) становится *предпосылкой* его *регулирующей* функции. *Реализация регулирующего потенциала* налога осуществляется через запуск и развертывание *механизма функционирования налогового отношения*. Уровни развертывания сущности налогового отношения выражают *налогообложение* как *процесс* изъятия части доходов экономических субъектов. Через процесс налогообложения высвечивается *социально-экономически нормативная сущность* налога.

5. Через специфические механизмы опосредования отношений между государством и экономическими субъектами вводятся *уровни* строения и функционирования налоговой системы. *Различение субъектов* налога как *домашних хозяйств и фирм*, имеющих принципиально разные

частные интересы, определяет *простейшую структуру налоговой системы*. С актуализацией *социально-экономической дифференциации* домашних хозяйств и фирм как субъектов налогового отношения обозначается следующий уровень исследования. Здесь на первый план выдвигаются проблемы учёта многообразия доходов; различного воздействия налогов на экономических субъектов и размеры выгод, получаемых ими от государства.

6. Развертывание реализации налогового отношения предполагает рассмотрение государства как налогоплательщика через *способ устройства государственной власти с точки зрения пространственной реализации ее функций*. Экономико-теоретическое познание этих уровней функционирования налогового отношения требует решения *проблемы выбора в производстве и потреблении общественных благ*. Поскольку имеет место неравномерность социального значения производимого и потребляемого общественного блага, предопределенная спецификой местных условий реализации частных интересов, постольку такая неравномерность определяет *пространственное ограничение налогового отношения*. Проблема определения границ налогового отношения и обособления местного налога определяется *мерой социальной значимости местных общественных потребностей* и с неизбежностью предполагает в своём осуществлении осознанное определение *нормы как социально-экономической реализации потребности субъектов налогообложения в общественных благах*. Это обуславливает собой разделение налога местного и государственного. Одновременно дополнительное социально-экономически нормативное оформление получает *налоговая система*. *Нормативная (организационно-экономически) определенность* налоговой системы – отражение результата объективирования состояния социально-экономической системы, проблем её функционирования и развития как с точки зрения меры и эффективности свободного выбора экономических субъектов, так и с точки зрения потребностей, роли и меры вмешательства государства в социально-экономические процессы.

7. Налоговую систему следует рассматривать как *организационно-экономическую целостность, обусловленную совокупностью закономерно связанных между собой налоговых отношений*. При объектном подходе налоги как элементы этой целостности обнаруживают свою социально-экономическую сущность, выполняя фискальную функцию, а через *взаимосвязь* выявляют свое *социально-экономическое содержание* и *регулирующий потенциал* каждого отдельного налога. Практический аспект данного теоретического вывода состоит в том, что *формы и виды налогов важны не сами по себе, а в их определенном соединении, сочетании в налоговой системе, формирующем её фискальный и экономический потенциалы, её нормативное системное качество*.

8. Нормативное качество налоговой системы может быть представлено через *созидательность и эффективность* как выражение *результативности* ее фискального и регулирующего потенциала. *Созидательность* может быть обнаружена в обеспечении стабильности экономической системы и влиянии налоговой системы на её развитие. *Эффективность* налоговой системы может быть выражена в степени сокращения неравенства распределения доходов, в налоговом бремени, обеспечивающем минимальное неравновесие интересов государства и субъектов налога при минимизации затрат, связанных с обеспечением её функционирования.

9. Необходимо разграничивать формы налоговой системы: нормативную, законодательную и фактически функционирующую. Нормативная (организационно-экономическая) форма предопределена социально-экономической структурой хозяйственной системы. *Законодательная и фактически функционирующая* формы налоговой системы отражают включение в механизм осуществления налоговых отношений институционального и реального уровней функционирования хозяйственной системы соответственно. Нормативная налоговая система может быть реализована лишь на основе ее *правового оформления*. Возникает новый уровень опосредования отношений между государством и экономическими субъектами как субъектами налога, определяемый *особым способом осуществления государственной власти*. Объективная сторона налогового отношения с необходимостью дополняется субъективной стороной его осуществления. В ней обнаруживает себя интерес государства в *выборе варианта* налогов, в том числе разделение их на местные и государственные. Правовое оформление налоговой системы уже потенциально несёт в себе её *фактическое функциональное бытие*, т.е. выход на новый уровень осуществления налоговых отношений, опосредованных *структурой исполнительной власти и хозяйственным поведением субъектов налоговых отношений*

10. Особенности осуществления государственной власти как своеобразной арены конкуренции людей за влияние на принятие решений, доступ к распределению ресурсов и т.п. в процессе *законодательного оформления* нормативной налоговой системы приводят к её *определенной модификации, деформированию* её качественной определенности. *Фактическое функциональное бытие* законодательно установленной налоговой системы, опосредованное в процессе ее осуществления *структурой исполнительной власти и хозяйственным поведением субъектов налоговых отношений*, реализующих свои интересы, выявляет еще один уровень *модификации, деформирования* качественной определенности нормативной налоговой системы. В силу несводимости экономического содержания налоговых отношений к их правовому и фактическому осуществлению возникает противоречие, когда

рациональность экономического поведения хозяйствующего субъекта требует проблематизации его налоговых отношений с государством. Депроблематизация может принимать различные формы: от прямого уклонения от налога и ухода «в тень» до различного рода форм «оптимизации» налоговых отношений с государством. Возникают деформированные формы налоговых отношений хозяйствующего субъекта.

11. Существующая законодательная налоговая система для хозяйствующего субъекта является важнейшим ограничением, с которым он вынужден считаться. Правовое государство должно выступать в данном случае своеобразным инструментом, обеспечивающим экономическим субъектам уменьшение транзакционных издержек посредством использования внеэкономического принуждения. Иными словами, имеет место выбор на основе транзакционных издержек. Через принуждение правом, через навязывание совместной деятельности путем ограничения хозяйственной свободы (как право выбора наилучшего варианта следования частным интересам) должны создаваться социальные условия для осуществления ещё большего экономического выбора. Хотя экономические интересы субъектов налогового отношения подчинены воле государства, но их ущемление оправдано для фирм и домашних хозяйств экономизацией возможных затрат, которые они несли бы в случае отсутствия упорядоченного экономического пространства. То есть самостоятельное значение приобретает *противоречие налога: как жертвы и его же как выгоды*. В связи с этим и возникает *задача оптимизации налога как выгоды и налога как жертвы*, которую невозможно решить, не имея в виду характер использования государством полученных средств от налоговых поступлений. Принципиально важно с микроэкономической точки зрения то, чем обусловлено введение именно таких элементов налоговой системы, и как в них отражаются интересы субъектов налогового отношения. Общая микроэкономическая характеристика таких элементов позволяет определить фактически осуществляемое *налоговое бремя*.

12. На практике в условиях рационального поведения хозяйствующего субъекта выбор на основе минимизации транзакционных издержек может оказаться не в пользу государства. Это может быть обусловлено рядом причин, среди которых обозначим лишь некоторые, носящие наиболее принципиальный характер в рамках поставленной проблемы. Во-первых, законодательно заданная налоговая система может *носить по преимуществу фискальный характер*, слабо учитывая сложившуюся структуру интересов бизнеса и домашних хозяйств. Во-вторых, функциональное фактическое бытие законодательной налоговой системы опосредовано *структурой исполнительной власти*, осуществление которой связано часто с *использованием бюрократами*

служебного положения для достижения личной выгоды. В-третьих, налоговые отношения на хозяйственном уровне функционирования опосредованы и отношениями хозяйствующих субъектов между собой, что приводит к желанию при возможности переложить налоги на плечи других.

13. Если посмотреть на проводимую сегодня *налоговую политику* на основе введенных выше критериев, то станет очевидным, что она *практически не учитывает насущных и необходимых потребностей хозяйствующих субъектов Российской Федерации.* К сожалению, вносимые изменения в налоговую систему не исправляют положение, а делают его еще более нетерпимым для хозяйствующих субъектов и регионов.

А.М. Зинатулин

Тверской госуниверситет

КОВОРКИНГ: ПРЕВРАЩЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО ОФИСА

Развитие информационных технологий и становление новых форм социально-экономических отношений, связанных с формированием креативной экономики, рождает новые организационные формы бизнес-активности и социального проектирования. Данные изменения затрагивают и сферу трудовых отношений: появляются новые формы взаимодействия работников и работодателей. В первую очередь, такая трансформация затрагивает творческие индустрии. В данном выступлении пристальному рассмотрению подвергаются отношения «фриланса» (freelance), предполагающие удаленную работу экспертов, привлекаемых к тому или иному бизнес проекту. Изменения организационно-экономических отношений рождает новые формы и на более поверхностных уровнях хозяйственной системы. Мы рассмотрим такую институциональную форму организации рабочего пространства как **коворкинг**.

Раскроем понятие коворкинга для начала в контексте *фриланса и удалённой работы*.

В современной экономике существует два основных типа рабочего пространства. Первое традиционное – *офис*, второе, появившееся недавно в связи с развитием информационных технологий, – *домашний офис*. Дома работают специалисты-фрилансеры.

Фрилансер (*freelancer*) – это человек, выполняющий работу без заключения долгосрочного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения *определённого перечня работ* (проекта). Фрилансер сам выбирает себе вид работы, время, которое он может ей

уделить, когда и сколько. Он находится в постоянном поиске и конкуренции с другими фрилансерами за выгодные денежные заказы.

Еще одной особенностью фриланса является *удаленная работа*, т.е. работодатель (компания) и работник (фрилансер) разведены в пространстве, и могут не встречаться на одной территории, общаясь и передавая информацию при помощи современных средств связи. Возникновение такого типа взаимоотношений работодателя и работника вполне укладывается в контуры формирования креативной экономики, где главной ценностью становится *творческая свобода*. Однако имеет смысл говорить не только о свободе *креативной*, но и о свободе *контролируемой*. Ведь ответственность за качество и сроки выполнения заданий по проекту во многом перекладывается на самого работника. Поэтому для каждого фрилансера жизненно необходимо грамотно организовать свой рабочий день, график работы и самого себя.

Основной задачей для успешной работы фрилансера становится *борьба с собой, с собственной ленью и привычками*. По мнению авторов блога удаленной работы выполнение заданий по проекту дома помимо удобства и непринужденности развивает в фрилансере массу не самых хороших качеств – лень, необязательность и др. [1]

Итак, образ жизни фрилансера это не только свобода творчества, но и *огромная ответственность и высокая степень самоорганизации*. Как ответ на новые условия ведения бизнеса и социальных проектов возник инновационный тип рабочего пространства – **коворкинг**. Само слово происходит от английского «*Co-working*», что в прямом переводе означает *совместную (кооперированную) работу*.

Отсюда следует *первая отличительная черта* коворкинга: *как рабочее пространство* коворкинг предусматривает *совместное использование* одного помещения для осуществления фрилансерами своей профессиональной деятельности.

В 2005 году, Бред Ньюберг, молодой программист в процессе своего карьерного роста столкнулся с актуальной проблемой выбора. «Сейчас мой выбор – либо фриланс с его свободой и независимостью, либо офисная работа с её определённостью и общением с сотрудниками. Но почему бы мне не получить и то, и другое?» — стал он размышлять — и объединил два варианта. Взяв в аренду большое помещение в офисном здании, он предложил использовать его для работы «свободным художникам». Бред Ньюберг решил создать и оборудовать специальное помещение для людей свободных профессий и фрилансеров.

Получившаяся схема организации рабочих мест была названа коворкинг – параллельно в совместном офисе трудится несколько фрилансеров и стартап-команд.

Ньюберг дал жизнь целому направлению, которое распространилось по всему миру за три года. Совместные офисы представляют

собой помещения большой площади с кухней, одной или несколькими переговорными и оборудованы необходимой офисной инфраструктурой — от интернета, принтеров, сканеров и мебели — для обслуживания всех фрилансеров до секретаря, бухгалтера и юриста.

Коворкинг создаёт *образ офиса* для фрилансера. При этом парадоксально сохраняя его свободу, поскольку каждый участник коворкинг-группы остаётся независимым от других участников и осуществляет удалённую работу самостоятельно и автономно. Однако подобный «анти-офис» способствует самомотивации, решает проблему лени, и, тем самым, обуславливает успешное выполнение удаленной работы без внешнего контроля. Действительно, находясь в коворкинге, фрилансеру не надо придерживаться внутреннего распорядка, четко установленного графика работы и других корпоративных правил и норм, незыблемых для традиционного офиса. Сама суть фрилансера — «свобода» — сохраняется, однако дополняется новой комфортной **пространственной формой**.

Однако считать коворкинг только новым типом организации рабочего процесса, когда одно помещение используется совместно группой фрилансеров для трудовой деятельности, было бы ошибкой.

Коворкинг это не просто одно помещение, где каждый фрилансер самостоятельно работает над собственным проектом и не зависит от остальных участников. Коворкинг — это особая **философия бизнеса и новый элемент городской культуры**. Поясним эти слои понятия коворкинга.

Особый **стиль профессионального общения и взаимодействия** можно считать *второй отличительной чертой* коворкинга. И опять сталкиваемся с парадоксальной ситуацией. Фрилансерам, чья жизнь основана на виртуальном взаимодействии при помощи современных технологий коммуникации, не хватает ... **живого общения!** Речь идет и об обмене опытом, и о простом человеческом эмоциональном взаимодействии с коллегами.

Первое обстоятельство объясняет тот факт, что многие коворкинги образуются вокруг профессиональных сообществ — архитекторов, переводчиков, бизнес-консультантов, художников, дизайнеров и др. Одновременно коворкинг становится формой *развития* данных сообществ. Общее пространство работы становится пространством обмена опытом, создания совместных проектов, точкой важных деловых контактов и знакомств: «Люди платят не за стол и принтер, а за возможность встретиться со специалистами в своей области, пройти курс обучения, не отходя от рабочего места, пообщаться с любимым писателем, посоветоваться с успешным предпринимателем, а вечером просто отдохнуть. Весь мир приходит на твое рабочее место и садится за твой стол» [2].

Находясь в рамках одного помещения, фрилансеры не просто общаются, но и обмениваются опытом, идеями, передают друг другу какие-то полезные знания и умения.

Коворкинг способствует появлению новых деловых связей. Работа в команде дает возможность завести новые знакомства, найти новых партнеров для бизнеса. Новые контакты могут перерасти в будущем в стабильные деловые отношения. К примеру, совместными усилиями несколько фрилансеров могут создать собственную компанию или студию. У команды появляется возможность для совместной работы. Если фрилансеры, работающие в одном офисе, имеют различные специальности и направления деятельности, то они могут объединиться и создать единую *междисциплинарную команду* для выполнения какого-либо проекта от начала и до конца.

Не стоит упускать из внимания и важность *эмоционального* контакта. Обычно фрилансеры страдают от недостатка живого общения, так как чаще всего общаются посредством интернета, социальных сетей и [блогов](#). Коворкинг позволяет общаться с коллегами «вживую», ходить вместе на обеденный перерыв и устраивать совместные кофейные или чайные паузы. Кроме того, во время общения с товарищами по работе можно советоваться, узнавать много полезного.

Третья отличительная черта нового типа рабочего пространства характеризуется тем, что коворкинг становится **важным элементом городской среды, образа жизни обитателей крупных мегаполисов**. В каждом коворкинге создается особый интерьер, который соединяясь с образом жизни и работы населяющих его фрилансеров создает особый «*дух места*». Коворкинги становятся островками творчества и свободы, особыми креативными центрами, где рождаются проекты, меняющие жизнь города, делающие его лучше.

Четвертая отличительная черта коворкинга его **бизнес-составляющая**, ведь это совершенно новый **тип аренды офисов** [4]. История развития фриланса показывает, что на определенном этапе «вольные работники» начали объединяться в группы и снимать *в аренду* небольшие, хорошо обустроенные помещения. В офисе, который арендуется на основе коворкинга, за арендатором может быть закреплено *постоянное рабочее место*. Каждый фрилансер, состоящий в коворкинге платит арендную плату за собственное рабочее место, которое включает рабочий стол, стул, компьютер с Интернетом. Помимо этого за отдельную плату он может получить собственный телефон, номер, а также может воспользоваться комнатой отдыха, конференц-залом или переговорной. При этом, как правило, арендатору предоставляются ключи с правом круглосуточного доступа. Однако широко распространена и другая схема аренды, при которой арендатор получает право доступа в офис по

определенным часам или по времени. В зависимости от того, какая схема аренды выбрана, определяется и размер ставки арендной платы.

Создание коворкингов становится выгодной сферой приложения предпринимательских усилий, особенно в крупных городах, где доля фрилансеров в структуре рабочей силы неизбежно растет. Свои услуги в этом направлении предлагают бизнес-центры различного уровня, расположенные в различных частях города. Это обуславливает для арендаторов достаточную свободу выбора в различных ценовых категориях.

Спрос на коворкинг-пространства дополняет и малый бизнес, и даже крупные компании. Услугами коворкинга могут пользоваться частные предприниматели, которым необходимо офисное помещение. Аренда офиса на основе коворкинга часто используется маленькими компаниями, а также – компаниями, которые только начинают свою деятельность на рынке. В то же время, коворкинг является достаточно актуальной услугой и для представителей среднего, и для крупного бизнеса (это может быть актуально для компаний, которые имеют своих представителей в различных районах города).

Рост емкости рынка, безусловно, притягивает в данную нишу рынка недвижимости дополнительных бизнесменов, желающих открывать и сдавать в аренду коворкинг-пространства.

Для арендатора коворкинг также дает много преимуществ. Во-первых, он заменяет, одновременно, работу дома и содержание отдельного офиса. Во-вторых, каждый фрилансер платит только за свое рабочее место. В-третьих, для многих это уникальная возможность сэкономить: работать в комфортабельном, хорошо оснащенном офисе с минимальными затратами.

Коворкинг всегда вписан в культуру, городское пространство территории, где он находится. Отражает специфику места, образа жизни горожан. И в тоже время становится частью городской культуры, новым элементом среды обитания. Это своеобразная точка роста, пространство свободы и творчества, предвестник креативной экономики.

Литература:

1. Фриланс. Коворкинг. Введение // Режим доступа: http://www.freelanceblog.ru/?page_id=3
2. Офис для фрилансеров // Режим доступа: <http://yvision.kz/post/10343>
3. Набережнов Г. Среда обитания: человек стартап // Русский репортер. – 2013. №10 (288).
4. Коворкинг – особый вид аренды офисов // Режим доступа: <http://www.l160.ru/kovorking-osobyj-vid-arendy-ofisov.html>

Е.Ю. Вычегжанин
Тверской госуниверситет

О РОЛИ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Инновации относятся к качественной стороне общественного расширенного воспроизводства, в рамках которой составляют противоположность расширению использования ранее внедренных новшеств. В рыночных условиях наблюдается интенсификация инноваций как в абсолютном выражении (если сравнивать предшествующие периоды с последующими), так и относительно тиражирования прежних достижений.

Все чаще инновации осуществляются серийно, одновременно в ряде хозяйственных организаций. С одной стороны, это связано с увеличением количества бизнес-структур и совершенствованием конкурентной среды, с другой - с развитием инвестирования, внедренческой деятельности и системы информационных услуг, упрощающих решение инновационных задач.

Инновационная сторона экономического развития стала доминирующей в общественном воспроизводстве. Темпы морального старения техники таковы, что восстановление потребленного капитала на прежнем техническом и технологическом уровне стало бессмысленным. Без инноваций хозяйственная деятельность теперь может быть только затухающей, бесперспективной. Достижение экономического и коммерческого преимущества исключительно за счет инноваций становится одним из принципов поведения хозяйствующих субъектов на рынке [1]. Современная рыночная среда отторгает неактивные в инновационном отношении структуры, обращая их в безнадёжных аутсайдеров.

Очевидно, что в таких условиях макроэкономическая система основывает свое развитие на достижениях научно-технического прогресса, которые, превращаясь в нововведения, становятся основой для дальнейшего роста ее производительных сил [2, с. 8]. Достижимый таким образом устойчивый макроэкономический рост (с учетом цикличности) возможен только при достаточно высокой инновационной активности, иначе говоря, специфической пропорциональности общественного производства. Достижение такого роста следует считать особой разновидностью расширенного воспроизводства интенсивного типа, которую, по нашему мнению, можно назвать **преимущественно инновационным развитием**.

С точки зрения отраслевой структуры это не означает, что внедрение новшеств выделяется в особое подразделение экономики. Инновационная деятельность может осуществляться практически во всех хозяйственных

организациях независимо от отраслевой принадлежности. Преимущественно инновационное развитие достигается тогда, когда темп роста производства инноваций все более превышает темп роста экономики в целом, причем такое превышение характерно для всех фаз экономического цикла. Так что на инновациях основывается не только положительная динамика макроэкономических показателей (экономический подъем), но и создание предпосылок для преодоления спада.

В связи с возрастанием масштаба и значения инноваций в общественном воспроизводстве существенные изменения происходят в их структуре. Вместо дополняющих инноваций (при продолжении использования существующих техники, технологии, методов, способов и т.п.) основными становятся заменяющие инновации (с полным отказом от применявшихся прежде), отвечающие условиям обострившейся конкуренции и замедлившейся инфляции.

Преимущественно инновационное развитие имеет ряд принципиальных отличий от предшествующей, инерционной формы интенсивного роста экономики.

Во-первых, это характер формирования прибавочного продукта. Инерционное развитие базировалось на образовании избыточной прибыли у фирм, достигавших эффективности сверх общественно нормального уровня, в основном путем дополняющих инноваций. Инновационное развитие предполагает повышение самого этого уровня, так что обычная, нормальная прибыль достигается только теми фирмами, которые успешно внедряют кардинальные, заменяющие нововведения. Остальные фирмы обречены на пониженный уровень доходности с близкой перспективой завершения жизненного цикла.

Во-вторых, в условиях преимущественно инновационного развития меняется и характер распределения прибавочного продукта. Фактор собственности и физиократические преимущества становятся все менее значимыми. Нормальной прибылью рынок отныне вознаграждает за плодотворные интеллектуальные усилия, обеспечивая большей частью не физиократическую, а интеллектуальную ренту, и, как отмечает Г. Титова, судьба природно-ресурсной ренты ставится в прямую зависимость от ренты интеллектуальной [3].

В-третьих, в соответствии с изменениями в производстве и распределении иначе должен быть построен экономический расчет на микроуровне. Оценка фирмами своих достижений должна даваться не от прежнего уровня, а по отношению к уровню лидера. Использование обычных, унаследованных от прошлого ресурсов и процессов теперь означает получение отрицательной экономической прибыли и ренты. Характер расчета меняется - с максимизации положительной экономической прибыли на минимизацию ее отрицательной величины.

Парадокс, однако, состоит в том, что запоздалое приобщение к передовым достижениям не обеспечивает фирмам успеха. Свести отрицательную ренту к нулю можно только став лидером, т.е. совершив инновационный прорыв. Выход в лидеры в своей сфере для фирм - не простое пожелание, а необходимое условие выживания.

В-четвертых, меняется характер распределения произведенной продукции. Стоимостные дисбалансы на национальных рынках моментально преодолеваются на основе свободного экспорта товарных излишков и импорта дефицитных товаров, волатильности внутренних и мировых цен на продукты, ресурсы и валюты.

Переход к инновационному развитию, по нашему мнению, связан с завершением научно-технической революции, благодаря которой технический прогресс принял форму прогресса научно-технического. Особенно важно в данном случае, что наука превратилась в ключевую структуру общественного разделения труда, став отраслью, в которой происходит расширенное воспроизводство новшеств и, как следствие, инноваций.

Конкретно это выражается в следующем:

1) материализации новых идей предшествует весьма затратный процесс научных исследований, ставший объектом массированного инвестирования;

2) результаты исследований все чаще принимают товарную форму, так что инвестированные средства рано или поздно проходят все стадии экономического кругооборота;

3) применение результатов научных исследований стало необходимым условием нормальной, эффективной деятельности во всех отраслях экономики;

4) венчурные фирмы, находящиеся на острие научно-технического прогресса, проявляющие наивысшую инновационную активность, как особый класс агентов современной экономики, вознаграждаются за новаторство и риск наивысшими финансовыми результатами своей деятельности. В США эти маломасштабные структуры, на которые приходится 9,1% работников частного сектора, получили в 2006 г. выручку, равную 17,6% ВВП [4], оставив далеко позади гигантские монополистические корпорации по доходу на одного работника.

Глобальный кризис 2008-2009 гг., протестировавший национальные экономики на устойчивость, показал, что преимущественно инновационное развитие характерно для большинства развитых стран, которые смогли минимизировать сокращение производства и не допустить существенного снижения уровня жизни. Характерна она и для некоторых развивающихся государств (прежде всего, это Китай и Индия), где благодаря инновационному развитию сокращения валового продукта и национального дохода вообще не произошло.

Россия оказалась в числе стран, испытавших резкое падение промышленного производства и ВВП и большие трудности в восстановлении положительной динамики. Только значительные финансовые резервы помогли избежать резкого падения жизненного уровня. Очевидно, что для экономики России и подавляющего большинства стран мира характерна иная, инерционная форма общественного воспроизводства, при сохранении которой страна будет бороться «не столько за развитие, сколько за сохранение и выживание» [5, с. 6].

Литература:

1. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия. М., 2005. // <http://sbiblio.com>
2. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика.- М.: Экономика, 1986. - 384 с.
3. Титова Г. Рента интеллектуальная и рента природная // www.sustainable-cities-net.org.ua
4. Спицын Д.А. Организационные формы и модели венчурного инвестирования в США: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук // <http://www.iskran.ru>
5. Нейман Е.И. Стоимостной анализ как основа новой системы экономических измерений // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2009. - № 2. - С. 6-11.

Н.В. Новикова

Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. №2550-р утверждена Методика оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и субъектов Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, которая распространяется не только на федеральные, но и требует от региональных органов власти принятия аналогичных документов.

Оценка эффективности деятельности по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности предполагает не только оценку деятельности органов исполнительной власти, но и объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. На территории Тверской области действует более

120 объектов, среди которых фонды поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, центры информации, деловые информационные центры и бизнес-центры. Для оценки их деятельности используются количественные и качественные показатели, достигнутые ими за определенный период. В Тверской области данный мониторинг деятельности объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства ежегодно проводит Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области на основании письма Правительства Тверской области (далее-Фонд).

Во исполнение приказа Министерства экономического развития Тверской области «Об утверждении Регламента работы деловых информационных центров и бизнес-центров в муниципальных образованиях Тверской области» администрации муниципальных образований Тверской области представляют в Фонд отчеты о деятельности ДИЦ и БЦ в муниципальных образованиях Тверской области.

Согласно представленных отчетов, можно сделать, что в Тверской области информационная и консультационная поддержка для субъектов малого и среднего предпринимательства в 2012 году осуществлялась 101 объектом инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Анализ общих данных, полученных в ходе Мониторинга, позволяет определить показатели деятельности ДИЦ и БЦ, которые улучшились и ухудшились в 2012 году по сравнению с 2011 годом.

В 2012 году значительно улучшились следующие показатели деятельности ДИЦ и БЦ: количество обращений граждан выросло на 305%;наличие договоров, заключенных с территориальным фондом занятости увеличилось на 250%;организация и проведение мероприятий ресурсами ДИЦ и БЦ выросло на 151%; общее количество участников мероприятий, проводимых ресурсами ДИЦ и БЦ возросло на 175% и другие. Одновременно с этим, в 2012 году ряд показателей деятельности ДИЦ и БЦ ухудшились, то есть сократились.

Далее автор приводит показатели, которые ухудшились и перечисляет основные причины снижения показателей.

Для определения рейтингового значения ДИЦ и БЦ использовалась шкала, предусматривающая суммирование всех количественных и качественных показателей деятельности ДИЦ и БЦ за 2012 год. По качественным показателям определялась сумма баллов, которая распределялась в зависимости от предоставленного значения отчетности.

В таблице 1 и 2 представлены 10 лучших и 10 худших ДИЦ И БЦ за 2012 год на основе суммирования показателей отчетности их деятельности.

Таблица 1

Десятка лучших ДИЦ и БЦ за 2012 год

№ п/п	Наименование муниципального образования	наименование ДИЦ	Сумма баллов	Место в рейтинге
1	Тверь	БЦ	17182,00	1
2	г.Ржев	БЦ	14838,00	2
3	Лихославльский район	БЦ	14191,00	3
4	Торжокский район	ДИЦ Мошки	562,00	4
5	Торжокский район	БЦ	6931,00	5
6	Кашинский район	БЦ	6736,00	6
7	Максатихинский район	БЦ	6728,00	7
8	Зубцовский район	ДИЦ	6636,00	8
9	Жарковский район	БЦ	4383,00	9
10	Удомельский	БЦ	4356,00	10

Таблица 2

Десятка худших ДИЦ и БЦ за 2012 год

№ п/п	Наименование муниципального образования	Наименование ДИЦ	Сумма баллов	Место в рейтинге
1	Старицкий район	Берновский ДИЦ	101,00	88
2	Конаковский район	ДИЦ Городенского с/п	92,00	89
3	Бежецкий район	Моркиногорская	84,00	90
4	Старицкий район	Степуринский	87,00	91
5	Удомельский район	Порожковский	76,00	92
6	Сонковский район	ДИЦ Беяницкое с/п	67,00	93
7	Бежецкий район	Борковская ДИЦ	62,00	94
8	Конаковский район	ДИЦ Изоплит	50,00	95
9	Бежецкий район	Житищинская ДИЦ	39,00	96
9	Сандовский район	ДИЦ с.Лукино	39,00	96
10	Сандовский район	ДИЦ с.Старое Сандово	32,00	97

Н.В. Новикова, Е.В. Козырева
Тверской госуниверситет

МОНИТОРИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМИССИЙ ПО СНИЖЕНИЮ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области (далее-Фонд) является координирующим объектом инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства Тверской области. В рамках координации деятельности он осуществляет оценку эффективности деятельности координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства [ст.13,1] (Координационных советов по развитию предпринимательства на территории муниципальных образований, комиссий по снижению административных барьеров (далее-Комиссии)) и объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Тверской области. Оценка их деятельности осуществляется на основе сбора информации о их деятельности.

Для проведения мониторинга деятельности комиссий по снижению административных барьеров от администраций муниципальных образований запрашивается определенный комплект информации (справка об ее образовании и функционировании (с приложением нормативного акта об утверждении положения и состава, отчета о работе комиссии за 2012 год, исполнении принятых решений в 2012 году); план работы и другие документы.

В ходе анализа представленной информации по муниципальным образованиям Тверской области установлено:

1. По состоянию на 01.01.2013 года Комиссии созданы в 17 из 43 муниципальных районов и городских округов Тверской области, в том числе Андреапольский, Бельский, В.Волочек, Весьегонский, Вышневолоцкий, Жарковский, Западнодвинский, Калязинский, Кесовогорский, Кувшиновский, г. Кимры, Лихославльский, Оленинский, Рамешковский, Сандовский, Спировский и Удомельский.

2. В 26 из 43 муниципальных районах и городских округах специально созданные Комиссии отсутствуют. При этом 19 муниципальных образований отметили, что вопросы Комиссии рассматриваются на заседаниях Координационного (совещательного) органа по развитию предпринимательства при Главе муниципального образования. Остальные 7 муниципальных образований отметили в предоставленной информации: отсутствие специально созданной

Комиссии в муниципальном образовании и рассмотрение вопросов по административным барьерам будут проводиться на заседаниях Координационных советов по предпринимательству, в том числе Бологовский, ЗАО Солнечный, Конаковский, Краснохолмский, Молоковский, Селижаровский и г. Ржев.

3. Заседания Комиссии в 2012 году проводились из 17 только в 12 муниципальных образованиях и городских округах. Не проводились специальные заседания Комиссии в следующих муниципальных образованиях: Удомельский, Спировский, Калязинский, В. Волочек, Бельский. Основной причиной не проведения заседаний Комиссии отмечается отсутствие официальных обращений предпринимателей по вопросам административных барьеров.

4. Отчеты об исполнении протокольных заседаний Комиссии за 2012 год в основном не составляются. Отчеты об исполнении протокольных заседаний Комиссии составлены и предоставлены из 12 только в 4 муниципальных образованиях и городских округах, в том числе Кувшиновский, Лихославльский, Оленинский и Рамешковский. Деятельность Комиссии носит чисто формальный характер, работа не контролируется общественными объединениями предпринимателей и информация о ее работе до субъектов малого и среднего предпринимательства не доводится. Следует отметить, что в Тверской области имеется опыт контроля за деятельностью Комиссий подобного рода. Так, в городе Твери вопросы по административным барьерам находятся на рассмотрении и под контролем Комиссии по проведению административной реформы города Твери, что определяет специфичность развития предпринимательства и необходимость осуществления внешнего контроля за работой Комиссии.

5. Согласно представленных планов о работе Комиссии на 2013 год можно сделать вывод, что работа Комиссии не носит планомерный характер. Планы работы составляются по мере возникновения проблем или необходимости обсуждения конкретных вопросов при факте обращения предпринимателей. Многие представители администраций отметили, что вопросы рассматриваемые Комиссией пересекаются с Планами работы Координационных советов по развитию предпринимательства, что дублирует деятельность органов местной власти и предпринимательского сообщества. В связи с этим проведение специальных заседаний Комиссии не считают целесообразным.

Осуществить мониторинг на предмет наличия некоммерческих организаций из числа представителей общественных объединений предпринимателей в составе комиссий не представляется возможным. Большинство нормативно-правовых документов муниципальных образований Тверской области в части состава комиссий не размещены в сети Интернет, и по видимому, субъектам малого и среднего

предпринимательства не доступны, что является сдерживающим фактором открытости .

Данные проведенного Мониторинга деятельности Комиссий позволяют частично оценить условия осуществления предпринимательской деятельности на территории муниципальных образований Тверской области.

В большинстве случаев работа по снижению административных барьеров для предпринимательской деятельности на территории значительного количества муниципальных образований Тверской области не ведется, но иницируется с 2013 года. При этом основной причиной отсутствия специально созданных Комиссий многие муниципалитеты считают фактическое отсутствие обращений предпринимателей. При этом фактические данные проводимых социологических опросов среди предпринимательского сообщества на предмет наличия административных барьеров не проводятся муниципальными образованиями.

На основе проведенного Мониторинга, следует отметить необходимость принятия конкретных мер органами исполнительной власти местного самоуправления в части работы Комиссии.

Для оценки деятельности Комиссии необходимо осуществить и внешний мониторинг деятельности на основе социологического опроса предпринимателей Тверской области на предмет наличия административных барьеров. Итоги проведенного социологического опроса позволят более полно дать оценку деятельности комиссий по снижению административных барьеров.

Далее авторами представлен комплекс мер, необходимых для реализации органами исполнительной власти местного самоуправления в целях создания условий развития предпринимательской деятельности на территории муниципальных образований Тверской области.

Следует понимать, что работа Комиссии является важной составляющей создания благоприятных условий развития предпринимательской деятельности и оценки эффективности деятельности руководителей органов местного самоуправления в Тверской области.

Литература:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"

Э.Н. Лимонова

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля, Украина

ПОСЛЕДСТВИЯ НЕАКЦИОНЕРНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Сегодня ТНК все активнее взаимодействуют со странами с формирующимися рынками и другими развивающимися странами, используя новые способы организации производства, такие как подрядное промышленное и сельскохозяйственное производство, аутсорсинг услуг, франчайзинг и лицензирование. Эти относительно новые явления предоставляют странам базирования возможность снизить риски в условиях макроэкономической нестабильности, сохранить позиции компании на конкретном рынке без привлечения акционерного капитала и достичь большей маневренности вследствие низкой вовлеченности акционерного капитала. Что касается развивающихся стран, то перед ними открываются возможности интеграции в глобальные производственно-сбытовые цепочки, что приводит к усилению их национального производственного потенциала и повышению уровня международной конкурентоспособности.

Диверсификация торговых отношений и производства привела к тому, что наряду с традиционными стратегиями прямого инвестирования транснациональные корпорации разработали новые инвестиционные стратегии, не связанные с долевым участием ТНК в капитале принимающих стран. Глобальное экономическое сотрудничество сегодня больше не ограничивается исключительно ПИИ и торговлей. Неопределенность на глобальных рынках, обусловленная действием финансово-экономического кризиса, обусловила усиление роли промежуточного звена – неакционерных способов организации международного производства. Согласно ЮНКТАД (World Investment Report 2011) данные отношения являются «договорными отношениями между транснациональными корпорациями и их партнерами без привлечения собственного капитала ТНК» [1]. Несмотря на небольшой удельный вес, значимость таких способов организации международного производства возрастает.

Трансграничная деятельность ТНК, не предполагающая владение активами национальной компании партнера, имеет значительные масштабы во всем мире и особенно важна для развивающихся стран. Для ТНК проекты без участия в капитале характеризуются относительно невысокими первоначальными капитальными затратами и сниженными рисками. В свою очередь, страны-реципиенты получают возможность интегрироваться в глобальные производственно-сбытовые цепочки (ГПСЦ). Как свидетельствует статистика ЮНКТАД, в 2010 г. объем

продаж в рамках таких соглашений составил более 2 трлн долл. США, главным образом, за счет развивающихся стран. На подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг пришлось 1,1-1,3 трлн долл., на франчайзинг – 330-350 млрд долл., лицензирование – 340-360 млрд долл., на управленческие контракты – около 100 млрд долл. [1].

Бизнес-стратегии без участия в капитале предоставляют ряд преимуществ для транснациональных корпораций: относительно низкая мобилизация акционерного капитала (незначительные финансовые инвестиции) и быстрое восстановление оборотных средств; снижение степени риска вследствие невысоких капитальных затрат; гибкость и мобильность, обусловленные низкой вовлеченностью акционерного капитала и позволяющие ТНК быстро реагировать на глобальные макроэкономические сдвиги и переключаться на рынки стран менее всего пострадавших от кризиса; сохранение позиций компании на конкретном рынке без привлечения акционерного капитала, который теперь может использоваться в целях осуществления стратегически важных слияний и поглощений.

В то же время неакционерные формы организации производства способствуют увеличению количества фирм в принимающих странах. По мере углубления фрагментации производственных процессов, стандартизации производства, увеличения уровня защиты прав интеллектуальной собственности происходит увеличение количества предприятий, осуществляющих деятельность посредством контрактного производства или аутсорсинга услуг.

Становление и развитие законодательства, регулирующего охрану интеллектуальной собственности в странах с развивающимися рынками, ведет к увеличению числа заключаемых лицензионных договоров.

Насыщение рынка определенными продуктами, увеличение числа потребителей на развивающихся рынках приводят к развитию франчайзинговых предприятий.

Сформировавшаяся за последние годы устойчивая тенденция роста доли пассивного инвестирования, насыщение рынка и усиление конкуренции приводят к росту числа предприятий, осуществляющих свою деятельность посредством управленческих контрактов.

Увеличение волатильности цен на зерно привело к увеличению объема подрядного сельскохозяйственного производства.

Анализ литературы позволяет выделить преимущества и факторы уязвимости способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале для развивающихся стран [1; 2]. В обобщенном виде они представлены в таблице 1 (табл. 1).

Таблица 1

Последствия международного производства, не связанного с участием в капитале для развивающихся стран

Преимущества		Факторы уязвимости
увеличение уровня занятости трудоспособного населения;	работа на договорной основе в большей мере подвержена воздействию циклических колебаний экономики; использование дешевой рабочей силы может привести к ухудшению условий труда в странах со слабыми системами трудового регулирования и системы социального обеспечения;	
создание существенных объемов валовой добавленной стоимости (ВДС)	ВДС, создаваемая при подрядном промышленном производстве является ограниченной, если объем вспомогательных процессов, передаваемых на внешний подряд, является незначительным и представляет собой незначительное звено глобальной производственно-сбытовой цепочки или конечного продукта	
доступ локальных партнеров к глобальным производственно-сбытовым цепочкам. В случае ориентации производства на зарубежные рынки это приводит к значительному расширению экспортных возможностей		В некоторых случаях (например, подрядное промышленное производство) эти преимущества могут быть нейтрализованы увеличением объемов импортируемой продукции для переработки. В случае франчайзинга, лицензирования и управленческих контрактов также может происходить наращивание импорта.
доступ к объектам интеллектуальной собственности; подготовка и обучение местного персонала и управленческого звена; повышение производительности локальных предприятий, задействованных в подрядных производствах; возможность разработки технологий; развитие местного предпринимательства;		возможное замыкание на низкотехнологичной деятельности; чрезмерная и/или длительная зависимость от внешних источников технологий
доступ к передовой международной социальной и экологической практике		угроза нарушения социальных и экологических норм со стороны ТНК

Необходимо отметить, что на развивающиеся страны приходится две трети от общемирового объема ПИИ. Однако глобальный финансово-экономический кризис негативно отразился на планах ТНК в сфере прямого инвестирования.

На сегодняшний день транснациональные корпорации не готовы вернуться к докризисным объемам прямого инвестирования, а развивающиеся страны испытывают трудности в привлечении капиталов, что, в свою очередь, затрудняет возможность долгосрочного прогнозирования их дальнейшего развития.

В совокупности, эти два аспекта привели к сокращению объемов прямого инвестирования и росту масштабов производства в рамках неакционерных форм экспансии ТНК. Наращивание объемов производства

на базе последних, с одной стороны, порождает новые вызовы, с другой стороны – предоставляет новые возможности для усиливающейся интеграции развивающихся стран в глобальную экономику.

Литература:

1. World Investment Report 2011 [Электронный ресурс]. – Geneva : UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir, вільний. – Назва з екрану, англ.

2. С. Тенденции современного инвестирования: ТНК / Светлана Вовк // Журнал европейской экономики. – 2012. – Т. 11. – № 3. – С. 286-308.

Н.В. Костюкович

Тверской госуниверситет

ГЛОБАЛЬНАЯ СИСТЕМА ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ: РОЛЬ РЫНКА ФОРЕКС

Современная экономика развивается как планетарная система, так что факторы внутреннего, национального уровня оказываются все менее значимыми в сравнении с условиями, складывающимися в мировом масштабе. Глобализация охватывает все стороны хозяйственных отношений, включая их имущественную сторону.

Формирование глобальной системы имущественных отношений – важный, но недостаточно изученный процесс, К нему оказалось проявлено мало внимания представителями ведущих экономико-теоретических школ, так что оно осталось вне глубокого и системного анализа.

Какие важные явления, относящиеся к указанной сфере отношений, остались вне современного экономического официоза? Как это повлияло на хозяйственную практику? В чем могут состоять альтернативы нынешнему движению экономической мысли, не вполне адекватному сложностям и темпам современной жизни?

Ответ на *первый из этих вопросов* – это, прежде всего, ФОРЕКС (FOREX), сделавший хозяйства отдельных стран и даже ТНК придатками всемирной «паутины». Став информационным и коммуникационным монополистом, эта мировая электронная биржа, подобно черной дыре, всасывающей окружающие физические поля со всем их содержимым, стремительно поглощает отдельные рынки со всеми их товарами и участниками,

Еще недавно, 15-20 лет назад, государства и корпоративные структуры властвовали над национальными и отраслевыми рынками. Теперь они опущены по своему статусу до рядовых субъектов, число которых исчисляется сотнями миллионов. «Ниши», в которых уютно располагались монопольные производители общественных и частных благ,

взломаны, открыты для тех, кто желает приобщиться к тому или иному бизнесу, ресурсу или продукту.

Правила электронного оборота денег и товаров стали стержнем глобальной институциональной системы, в соответствии с которой трансформируются или выбрасываются из употребления традиционные правовые, этические и иные нормы. Какое-то самостоятельное значение элементы прежних институциональных систем сохраняют лишь в той части экономики и общества, которая еще остается на периферии, вне ускоряющегося потока технических, организационных и социальных инноваций. Общество теперь непосредственно представлено в каждом акте купли-продажи, совершаемом через ИНТЕРНЕТ (а это уже много больше 90 процентов всего объема сделок в мире), через бесчисленное множество его пользователей, интересы которых реально стоят в этой системе превыше всего.

Таким образом, на глобальном уровне возникла система управления оборотом имущества через единую информационную сеть, в которой прежние экономические категории приобрели новый смысл. Прежде всего, ФОРЕКС изменил смысл денег, снизив их значение как элемента спроса, ограничивающего экономический рост. При этом выросла их роль в качестве информационного импульса, побуждающего экономических субъектов к определенным действиям. Оставшись всеобщим эквивалентом, деньги стали еще более влиятельными и удобными для использования в управленческих целях, как в интересах всего общества, так и для отдельных субъектов.

Дело в том, что в систему электронных торгов естественным образом были интегрированы коммерческие банки, для которых электронная биржа теперь - наиболее широкое и выгодное поле совершения операций. А с помощью банков ФОРЕКС эффективнейшим образом адаптирует для целей торговли и инвестирования механизм денежной мультипликации. В сфере глобальных электронных торгов, международных по своей сути, при осуществлении которых количество задействованных денежных счетов стремится к бесконечности, реальный денежный мультипликатор достигает максимально возможных значений. Это значит, что генерация валют, участвующих в торгах, может идти практически в бесконечном темпе. Каждая дополнительная денежная единица, направляемая на валютную биржу, тут же размножается в результате депозитных, кредитных и платежных операций. И происходит это, не усиливая инфляцию, поскольку каждая генерируемая системой денежная единица идеально и реально обеспечена соответствующей товарной массой, состоящей все в большей мере из разного вида валют, эмитируемых банками-участниками биржевых операций.

Заметим, что в глобальной электронной биржевой «паутине» деньги не только выпускаются в точном соответствии с пожеланиями биржевых

игроков, но и работают с максимальной эффективностью. Они автоматически превращаются из дохода в сбережения (фактически одновременно являются и тем, и другим) и тут же инвестируются. Находясь в постоянном обороте, деньги образуют здесь идеально гибкую систему товарных цен, тождественную общему рыночному равновесию.

Участники мирового хозяйства, которые интегрированы с ФОРЕКС в наибольшей степени (экономики наиболее развитых стран, информационно-технологические компании, биржевые игроки и обслуживающие их структуры) имеют огромные преимущества. Они делают то, что наиболее выгодно и наиболее эффективным образом, могут производить, приобретать и реализовывать товары на самых выгодных условиях или просто выигрывать в инвестиционной игре.

С точки зрения практики в таких условиях значимо: ФОРЕКС требует от людей, фирм и властей если не личного участия, то, во всяком случае, внимания, интереса к экономической игре, умения получать и анализировать соответствующую информацию, учитывать при принятии решений циклические колебания различной природы, а также психологической готовности к разумному риску.

Не менее важна, однако, и другая сторона этого обстоятельства: тот, кто не вникает в игру, игнорирует требования глобального регулятора хозяйственной деятельности - несет имущественные потери. Но поскольку успешная игра на глобальном рынке – удел узкой группы удачливых профессионалов (ничтожной доли от общего числа участников торгов), распределение имущества между субъектами в экономике, опутанной глобальной биржевой «паутиной», становится крайне неравномерным.

Глобальной производительной силе, созданной и управляемой этой «паутиной», соответствует характер распределения доходов и прибыли, которые все в большей мере концентрируются в биржевом обороте. Промышленному и обычному торговому бизнесу теперь остается все более жалкая доля финансовых выгод, и он, вероятно, постепенно перейдет в некоммерческую сферу. В государственных программах социально-экономического развития, отраслевых и корпоративных целевых программах в этой связи следовало бы учитывать, что приватизационные мероприятия далее могут оказаться крайне неэффективными.

Крайне нежелательным теперь является и повышение налогового бремени, поскольку предпринимательство, используя ИНТЕРНЕТ, легко может уйти в теневую сферу. Для наполнения бюджета государству необходимо искать другие возможности. Успешный опыт США, особенно в сравнении с Евросоюзом, дает основания считать, что развитие экономики и поддержание социальных стандартов далее будет невозможно без мощной денежной кредитной эмиссии. При ее недостаточности может возникнуть необходимость «пожарных» мер, вплоть до национализации банковской ликвидности (как сейчас в Республике Кипр).

Более глубокое оздоровление финансово-экономического состояния государства, скорее всего, в обозримой перспективе потребует широкомасштабной национализации коммерческих банков. Причем страны, которые опоздают с решением этого вопроса, может ожидать самое худшее будущее в связи с крахом используемых в наше время инструментов фискальной политики. Это особенно касается России.

Воцарение ИНТЕРНЕТ-биржи в качестве всеобщего интегратора и регулятора привело к смене тенденций: выравнивание доходов различных социальных групп в соответствии с известной кривой С.Кузнецца [1], сменилось усилением их дифференциации. Теперь на одном полюсе общества – шесть миллиардов бедных и нищих, не вписавшихся в структуру ФОРЕКС и быстро утрачивающих остатки доходов и имущества, на другом – 1-2 тысячи долларовых миллиардеров, которые способны быстро наращивать свою долю мировой частной собственности на основе биржевой игры.

Подобно профессиональным спортсменам, узкое сообщество удачливых биржевых игроков обладает уникальным набором качеств, позволяющих выигрывать огромные суммы. Это вполне конкретные знания, навыки и психологические кондиции, сходные с теми, которые нужны для успешной игры на компьютере, и имеющие мало общего с предпринимательскими способностями в прежнем понимании. Теперь указанные игровые способности являются ключевым элементом совокупной общественной рабочей силы. Это должно учитываться системой образования, которую необходимо соответствующим образом трансформировать.

В связи со всем изложенным, очевидно: сформировалась новая форма, отличающаяся от известных форм рыночной экономики, таких как капитализм свободной конкуренции, империализм, социальная и криминальная формы национальных рыночных хозяйств. Это первая модификация целостного в планетарном масштабе оборота и воспроизводства ресурсов, которую логично именовать олигархическим капитализмом, имея в виду немногочисленный состав транснациональных центров силы - финансово-инвестиционных групп, которые делят первичные глобальные рынки стратегически значимых ресурсов [2]. При этом речь идет не о конкурентных и не о монополистических, а об олигополистических рынках, отличающихся широким разнообразием и крайне слабой изученностью.

Методологическая основа микроэкономики и макроэкономики (субъективный подход, маржинализм, плоскостной графический анализ и т.д.) узка и недостаточно гибка для исследования явлений такого уровня сложности, требующего формирования по сути новой системы определений, вычленения слоев и секторов специфических экономических

отношений, определения основных закономерностей и тенденций их развития.

Недостатки методологии экономик-с в некоторой степени преодолеваются применением более широкого – институционального подхода, включающего элементы политико-экономического и общесоциологического анализа. Однако по своей направленности институционализм, признаваемый некоторыми аналитиками наиболее передовой формой научных представлений о современной экономике и обществе, остается течением сужающимся, акцентированным на выработку правил и ограничений, в то время как новая экономическая реальность требует открытия возможностей выходить за рамки каких-либо правил и ограничений, производить системные революционные преобразования.

В духе времени развитие экономической теории освобождается от материальной, подцензурной оболочки, уходит в ИНТЕРНЕТ и другие сферы свободного, непосредственного общения между людьми. Экономик-с и институционализм, несмотря на давление, оказываемое на развитие экономической теории и образования их спонсорами (олигархическими структурами и аффилированной с ними государственностью) пополняют список концепций, отошедших в историю.

Немаловажно, однако, то, насколько своевременно произойдет освобождение экономического интеллекта от идеологического и административного гнета у нас – поскольку это во многом определит место и роль нашей страны в глобальном хозяйстве.

В системе образования есть минимум два момента, серьезно препятствующих этому освобождению государственные стандарты по экономико-теоретическим дисциплинам и централизованное тестирование знаний студентов по этим предметам.

При ограниченности времени на изучение дисциплины, стандарт направляет учебный процесс на усвоение определенных постулатов, ограничивая свободу преподавателей и обучающихся. Качественно разработанные, стандарты могут быть уместны по узкопрофессиональным предметам (к примеру, по бухучету, логистике, маркетингу и т.п.), изучение которых предполагает выработку точных знаний и конкретных практических навыков. Но они в принципе не могут быть средством развития нестандартного мышления, необходимого в современной экономической теории. Здесь основами в преподавании нужно сделать открытые, регулярно обновляемые авторские курсы с широким использованием интерактивных форм занятий.

Официальное тестирование остаточных знаний студентов по экономико-теоретическим предметам также противоречит целям развития самостоятельности и глубины мышления. Применять или нет тестирование - следует оставить на усмотрение преподавателя, как и определение

содержания тестов или других инструментов проверки знаний и оценки работы студентов.

Литература:

1. http://en.wikipedia.org/wiki/Kuznets_curve /Kuznets curve - Wikipedia, the free encyclopedia/
2. <http://rusmissia.ru/ArticleZakat/Article19.html> /КАПИТАЛИЗМ, ЗАКАТ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА, СЕРГЕЙ ВАЛЬЦЕВ.

А.С. Магдич

Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

ФАКТОРЫ МОДИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЦВЕ

Центральная и Восточная Европа является одним из регионов мира, наиболее серьезно пострадавших от глобального экономического кризиса 2008 г. Проведенный нами обзор работ, посвященных исследованию особенностей протекания кризисной фазы в странах ЦВЕ, свидетельствует о недостаточном анализе факторов, модифицирующих протекания кризиса как в регионе в целом, так и в отдельных его странах.

Анализируя особенности протекания предкризисной фазы в регионе ЦВЕ, эксперты обычно называют две группы факторов, которые, по их мнению, рано или поздно, должны были дестабилизировать экономику и сделать ее уязвимой на фазе кризиса [1].

Внешние факторы: финансовый: зависимость от притока иностранного капитала; внешнеторговый фактор: от кризиса существенно пострадали страны-экспортеры; фактор интеграции: глубокая интеграция стран ЦВЕ в сфере торговли, рынков капиталов и труда с Западной Европой, которая пострадала от кризиса даже в большей мере, чем США.

Внутренние факторы: достаточно быстрые темпы экономического роста в течение последних лет; внутренние макроэкономические диспропорции, возникшие в результате непродуманной экономической политики государств на фазе подъема.

Рассмотрим, насколько связана глубина экономического кризиса 2008 г. в странах ЦВЕ с внешними факторами.

Сопоставление глубины экономических кризиса 2008 г. с зависимостью от внешних рынков в интеррегиональном разрезе, безусловно, подтверждает тот факт, что высокая экспортзависимость развивающихся стран, является дестабилизирующим фактором на фазе кризиса, но не дает существенных оснований полагать, что именно этот факт является причиной, обуславливающей дифференцированный

характер протекания кризисной фазы в отдельных регионах в целом и регионе ЦВЕ в частности.

В случае кризиса 2008 г. наибольшее сокращение темпов прироста ВВП наблюдалось в странах ЦВЕ и других странах с переходной экономикой, странах Центральной Америки, Западной Азии, Японии и странах ЕС-15. Регионы ЦВЕ и Средней Африки являются одними из самых экспортоориентированных в мире, однако доля экспорта в ВВП стран Юго-Восточной Азии значительно больше, а они вообще не имели падения производства (темпы прироста ВВП в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом составил 1%) в отличие от развитых стран Америки и Азии, которые продемонстрировали значительное сокращение производства в 2009 г., несмотря на достаточно небольшую долю экспорта в ВВП. Кроме того, страны Восточной Азии, экономики которых также являются экспортоориентированными (доля экспорта в ВВП составляет примерно 48%) также не имели рецессии в 2009 г. (табл. 1).

Таблица 1

Влияние внешнего фактора на глубину кризиса 2008 г. в странах ЦВЕ***

Сопоставление глубины падения производства в регионе ЦВЕ с внешними факторами: интеррегиональный разрез			Сопоставление глубины падения производства в регионе ЦВЕ с внешними факторами: интравегиональный разрез			
Регионы с сокращением ВВП в 2009 г., превышающим среднемировой уровень	Регионы, в которых доля экспорта в ВВП превышает среднемировой уровень	Регионы, в которых доля ПИИ в ВВП превышает средне-мировой уровень	Страны с долей ЕС-27 в экспорте больше, чем в среднем по региону	Регионы, в которых доля ПИИ в ВВП превышает средне-региональный уровень	Регионы, в которых доля экспорта в ВВП превышает средне-региональный уровень	Регионы с сокращением ВВП в 2009 г., превышающим средне-региональный уровень
Средняя Африка Карибский бассейн Страны с переходной экономикой ** ЦВЕ ЕС-15 Западная Азия * Южная Африка Южная Америка Азия: развитые экономики Центральная Америка	Средняя Африка Карибский бассейн Страны с переходной экономикой ЦВЕ; ЕС-15 Западная Азия Южная Африка Западная Африка Северная Африка Восточная Азия * Юго-Восточная Азия Океания: развивающиеся страны	Средняя Африка Карибский бассейн Страны с переходной экономикой ЦВЕ	Латвия Чехия Венгрия Польша Румыния Словакия	Эстония Сербия Венгрия Болгария	Эстония Литва Словения Чехия Словакия Белоруссия Венгрия Болгария	Эстония Литва Латвия Россия Украина Словения

* Только развивающиеся страны; ** произвольно сформирована выборка стран с переходной экономикой, включая Албанию, Армению, Азербайджан, Боснию и Герцеговину, Грузию, Казахстан, Киргизию, Македонию, Молдову, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан; *** Белоруссия, Украина, Россия, Польша, Венгрия, Хорватия, Чехия, Словакия, Словения, Сербия, Латвия, Литва, Эстония, Болгария, Румыния.

Что касается ситуации внутри региона, то, интрарегиональный анализ связи между величиной экспортной квоты и темпами сокращения производства в 2009 г. также не дает оснований констатировать наличие жесткой связи между степенью экспортозависимости и глубиной экономического кризиса. В течение 2004-2007 гг. семь стран из пятнадцати (Белоруссия, Чехия, Эстония, Венгрия, Литва, Словакия и Словения) имели показатели экспортозависимости, превышающие среднерегиональный уровень. И только в двух из указанных стран (Литве и Эстонии) кризисные темпы сокращения производства были выше среднего показателя по региону.

Таким образом, можно констатировать, что чрезмерная экспортозависимость стран Центральной и Восточной Европы выступает в определенной степени фактором дестабилизации экономики региона на фазе кризиса, но не является фактором дифференциации реакции на кризис.

Следующий удар кризиса регион испытал со стороны глобального финансового рынка, что было обусловлено резким спадом в мировом движении капитала. Проанализируем зависимость глубины кризиса от доли ПИИ в ВВП разных регионов и странах ЦВЕ.

Сравнительный анализ различных регионов мира за период 2004-2007 гг. позволил сделать вывод, что наиболее уязвимыми экономиками с точки зрения зависимости от притока иностранного капитала являются страны Карибского бассейна и Центральной Африки, в которых доля ПИИ в ВВП составила за 2004-2007 гг. 21 % и 14% соответственно. Однако во время кризиса в этих странах наблюдался рост доли иностранных инвестиций в производстве, поэтому говорить о бегстве капитала не приходится. В странах Юго-Восточной Азии доля ПИИ в ВВП приближается к значению среднемирового показателя (около 5%), однако падение производства в этом регионе было относительно небольшим. Высокая доля ПИИ и в ряде стран с переходной экономикой. Данная группа стран является единственной группой, в которой значительное падение ВВП сопоставимо с высокой долей предкризисных ПИИ в ВВП и ощутимым оттоком иностранного капитала во время кризиса (в 2009 г. доля ПИИ в ВВП упала по сравнению с предыдущим годом в 2-3 раза).

Анализируя статистические данные по прямым иностранным инвестициям по региону ЦВЕ, видим, что в предкризисный период 2004-2007 гг. только в четырех странах (Болгарии, Эстонии, Венгрии и Сербии) удельный вес ПИИ в ВВП существенно превышал средний уровень по региону. Из них только в Эстонии падение производства превысило среднерегиональный показатель. Итак, в интрарегиональном разрезе

удельный вес ПИИ в ВВП также не может быть фактором вариации реакции на кризис.

Таким образом, проведенный анализ показал, что внешние факторы не имели первостепенного влияния на глубину экономического кризиса региона ЦВЕ, хотя и являлись факторами, обостряющими спад: из десяти регионов мира, которые имели сокращение производства больше среднемирового уровня, только в четырех это может быть связано с чрезмерной зависимостью от экспорта и ПИИ.

Предположение, что глубина падения производства в странах региона обуславливается действием мирового кризиса, не оправдалось. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть взаимосвязь темпов прироста ВВП с внутренними факторами.

Литература:

1. Мир в 2050 году. Ускорение процесса изменения баланса экономических сил в мире: проблемы и возможности [Электронный ресурс]: публикация ПрайсвотерхаусКуперс LLP, 2011. – 26 с. – Режим доступа : http://www.pwc.ru/ru_RU/ru/globalisation/assets/World-in-2050-ru.pdf, свободный. – Назв. с титул. экрана, русск.

В.Д. Цонкова

*Великотырновский университет имени святых Кирилла и Мефодия
(Болгария)*

ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Известно, что в китайском языке слово „кризис” пишется сочетанием двух иероглифов, означающих „опасность” и „возможность”. И действительно, во время кризиса существует немало опасностей, но появляются и неожиданные возможности.

Финансовый и экономический кризис поставил перед предприятиями Болгарии больше вызовов, в том числе связанных с поиском альтернативных способов улучшения ликвидности и управления оборотным капиталом.

Одна из возможностей финансирования текущей деятельности предприятий, которая используется в болгарской практике с 2004 года, это факторинг. Факторинг особенно подходит к условиям высокой межфирменной задолженности и стагнации кредитного рынка, в том числе для малых и средних предприятий.

Задача настоящего доклада проанализировать состояние факторингового рынка Болгарии, как и возможности его развития в

контексте настоящей экономической ситуации и действующей правовой рамки на середину 2013 года.

Факторинг – это финансовая услуга, которая является объектом специального международного правового регулирования.

Несмотря на сильные преимущества, факторинг не является панацеей в качестве способа финансирования. Он мог бы осуществиться лишь только на основании первичных бухгалтерских документов, как и после тщательного анализа финансового состояния клиентов и отношений с ними. Его предоставление предприятиям в плохом финансовом состоянии является неэффективным для обеих сторон – как для потребителя услуги, так и для факторинговой компании.

В болгарском коммерческом праве договор факторинга не подчиняется самостоятельному закону. Правовые отношения, связанные с факторингом, не регулируются даже и Коммерческим законом. По отношению их применяются общие положения Закона о просроченных задолженностях и договоров финансирования под уступку денежных требований и задолженностей (статьи 99 и 100). На основании этого закона, кредитор может уступить свои денежные требования, кроме в случаях, когда закон, договор или характер денежного требования не допускают этого. Если уступка возмездна, кредитор несет ответственность за существование денежных требований во время осуществления уступки. Он не несет ответственности за платежеспособность должника, кроме случаев, когда принял обязанность на себя сделать это, при том лишь только по отношению размера того, что он получил за уступленное требование. Отсюда следует вывод, что по презумции договор факторинга включает и перекидывание кредитного риска, кроме случаев категорического оговора другого положения.

Несмотря на то, что отсутствует специальное законное регулирование, __возможность использования факторинга как форму финансирования основывается на юридическом определении понятия в банковском законодательстве. В отмененном Законе о банках покупка денежных требований, являющейся следствием поставки товаров или оказания услуг и принятие риска этих требований, определяется как факторинг.

В статье 2, пункте 2, подпункте 12 Закона кредитно-финансовых институтов факторинг вместе с форфейтингом определяется как *приобретение денежных требований по кредитам и другую форму финансирования*. Таким образом, это общее определение включает в себя как факторинг с принятием кредитного риска, так и факторинг без принятия кредитного риска (соответственно факторинг с регрессом и факторинг без регресса).

На основании статьи 1, пункта 1, подпункта 7 Коммерческого закона в связи со стаьей 2, пункта 2, подпункта 12 Закона о кредитных

институтах, договор факторинга – это торговая сделка, а торговые сделки всегда возмездные. Следовательно, договор факторинга всегда предъявляет поставщику обязанность оплатить фактору вознаграждение.

Возмездный характер договора факторинга указан в статье 12, пункта 5, подпункта 5 Закона корпоративного подоходного обложения. В параграфе 1, пункта 11 о целях налогообложения приводится и определение понятия. *Факторинг определяется как сделка по передаче однократных или периодических денежных требований, вытекающих из поставки товаров или оказании услуг, без значения лица, получившее требования (фактор), берет ли на себя риск сбора этих требований за вознаграждение.* Это определение однако имеет смысл лишь с точки зрения налоговой характеристики факторинговой сделки.

Из всего сказанного до сих пор следует, что, несмотря на то, что факторинг имеет место в болгарском законодательстве, он все еще не находит систематизированного и полного регулирования.

Необходимость в усовершенствовании правового регулирования факторинга порождена прежде всего широким использованием продаж с отсроченным платежом и появлением факторинга в качестве новой финансовой услуги. Начиная с 2004 года по сегодняшний день, этот сегмент финансового рынка непрерывно расширяется, достигая на начало 2013 года примерно до 2% ВВП. Его доля в бывших социалистических странах сравнима, причем в некоторых из них наблюдается потенциал роста (Россия, Чехия, Польша). Так например, за первый квартал 2013 года факторинговые операции в России отмечают рост в 36% по отношению того же периода 2012 года. В Западной Европе его доля представляет свыше 5-7% ВВП, а лидером является Великобритания - почти 15% ВВП.

С этой точки зрения, потенциал, которым располагает факторинг у нас, значителен. Основание утверждать это дает нам и то обстоятельство, что в 2012 году некоторые факторинговые компании отметили увеличение роста финансовой услуги на 50%.

Даже и в начале финансово-экономического кризиса нет констатаций насчет негативных тенденций факторингового рынка. Его сотрясения не имеют характера кредитных потерь, а скорее замедляют увеличение бизнеса, снижают обороты. Факторинговая компания терпит негативы снижения оборотов ее бизнеса в результате свертывания платежей и торговых оборотов между фирмами. Ищутся однако альтернативные решения управления ликвидностью.

Развитие факторингового рынка на период 2004-2013 годы нельзя проследить с абсолютной точностью, так как все еще нет официальной статистики его развития. Причинами этого положения являются:

- Отсутствие на данный момент отраслевой факторинговой организации;
- Бизнес незнаком значительной части бизнеса;

- Во многих случаях факторинговые услуги предоставляются не специализированными обществами, а специализированными отделами банков;
- Характер самой деятельности таков, что во многих случаях приходится проявлять дискретность по отношению клиентов;
- При осуществлении внешнеторговых операций, которые являются одной из основной причины наличия факторингового рынка у нас, используются услуги факторинговых компаний, из которых торговые партнеры болгарских экспортеров.

О росте факторингового рынка у нас судят на основании высказываний и анализов представителей отрасли. По данным экспертов различных факторинговых компаний общий объем рынка к концу 2010 года восходит на 500 миллионов евро, в 2011 году - приблизительно 1 миллиард евро и в 2012 году - 1,2-1,3 миллиардов евро.

Кроме объема и соответствующе коэффициента распространения факторинговых операций (доля по отношению ВВП) наблюдаются и следующие другие тенденции развития факторингового рынка:

- ✓ За период 2010-2012 годов изменяется структура поставщиков. В 2007-2009 годах преобладают сделки в сфере строительства, сырья и материалов, а в 2010-2012 годах в результате осязаемого присутствия кризиса, их доля чувствительно убывает за счет производителей и экспортеров химической промышленности, электроники и телекоммуникации, пищевой промышленности, текстильной индустрии. К отраслям, которые отмечают возрождение в 2010-2012 годах относятся текстильная, химическая, сектор сырья, энергетика, телекоммуникации и информационные технологии. Это секторы, которые развиваются хорошо и с ними можно работать наиболее активно.
- ✓ В большой степени увеличение объема рынка основывается на восстановлении экспорта. Наблюдается и изменение в соотношении роста экспортного и внутреннего факторингов. При экспортном факторинге свертывание объемов начинается еще в конце 2008 года, в то время как по отношению внутреннего факторинга это начинается лишь в середине 2009 года. Таким же образом развивается и его восстановление – с середины 2010 года экспортный факторинг уже постепенно восстанавливается, в то время как на внутреннем рынке никак нельзя определить направление.¹ К концу 2012 года экспортно-импортно ориентированный факторинг составляет 15% всего рынка, в то время как в 2007-2008 годах составлял всего лишь около 3%.
- ✓ Увеличивается доля безрегрессивного факторинга, когда поставщик не берет на себя риска. Его доля в портфеле „Уникредит Факторинга” в 2012 году составляет 18%, а в 2013 году ожидается, что она достигнет приблизительно 35%.

- ✓ Изменения факторинговых услуг связаны и со сроком отсроченного платежа, который фирмы применяют между собой. Несмотря на апокалиптические сценарии, в Болгарии время со дня выдачи фактуры до поступления денег клиента все еще меньше 70 дней вместе с опозданием. В эти 70 дней входят и договоры о выполнении за 60 дней и за 120 дней, но массово в договорах указывается срок 30-45 дней. Наблюдения показывают, что большая часть клиентов производят платежи с опозданием в рамках двух-трех недель.
- ✓ Увеличивается присутствие малых и средних предприятий, согласно европейских стандартов, в качестве потребителей факторинговых услуг. К примеру, свыше 50% оборота „Уникредит факторинга” приходится на такие предприятия.

Факторинг у нас предоставляется прежде всего через дочерные компании банков. На данный момент четыре банка специализируются, в том числе через дочерные общества факторингового бизнеса – ОББ Факторинг, Уникредит Факторинг, МКБ Юнионбанк, И Еф Джи Факторинг. Услуги, которые они оказывают, сравниваются в табл. 2.

Таблица 2

Сравнение факторинговых услуг отдельных обществ

Компании	Услуги
ОББ Факторинг	- Финансирование торговых требований со сроком платежа между 15 и 180 днями; - Авансовое получение до 90% суммы; - Управление и сбор торговых требований - Оценка платежеспособности настоящих и потенциальных клиентов; - Покрытие кредитного риска
Уникредит Факторинг	- Финансирование торговых требований со сроком платежа до 180 дней; - Авансовое получение до 90% суммы внутреннего и до 100% экспортного факторинга; - Администрирование и сбор требований контрагентов; - Поддержка реестра торговых фактур.
МКБ Юнионбанк	- Обратное финансирование поставщика на базе авансового платежа от 70 до 90% стоимости фактуры; - Не требуются обеспечения; - Администрирование и сбор денежных требований; - Принятие кредитного риска.
И Еф Джи Факторс	- Обратное финансирование до 80% стоимости фактуры в течение 24 часов с момента предоставления документации; - Полное покрытие кредитного риска; - Администрирование и сбор денежных требований; - Факторинговые услуги иностранным поставщикам из более 60 государств.

Данные таблицы показывают, что условия факторинговых сделок отдельных финансовых институтов сходны за исключением некоторых различий в процентах авансового платежа от стоимости фактур.

На основании анализа факторингового рынка Болгарии можно определить следующие направления по отношению предоставления услуги.

Первое связано с оказанием факторинговых услуг большими финансовыми группами. Они могут осуществлять деятельность как в области внутреннего факторинга, так и в области международного, вследствие сильно развитой сети филиалов. Здесь место отметить, что группа „УниКредит” располагает одной из лучше развитых торговых сетей Центральной и Восточной Европы.

Второе направление развития факторингового рынка относится к тому, что его могут использовать более маленькие банки и другие финансовые институты, которые лишь теперь начинают искать способы диверсифицирования своей деятельности, в том числе путем специализирования в этом рыночном сегменте.

Третье направление относится к будущему участию более маленьких международных специалистов. В данный момент на рынке таково общество DS Concept Factoring, которое работает с экспортно-ориентированными фирмами.

В результате больших возможностей крупных финансовых структур, наиболее значимое присутствие на факторинговом рынке на этом этапе имеет первая группа участников.

Факторинг – это финансовая услуга, отличающаяся от банковского финансирования быстротой и гибкостью осуществления. Этот способ финансирования может быть эффективным для малого и среднего бизнеса в целях улучшения его ликвидности, не принимая дополнительной задолженности и предоставления обеспечения. Факторинг однако - это бизнес для сравнительно здоровых в финансовом отношении компаний.

Настоящее состояние факторингового рынка показывает, что он располагает значительным потенциалом. Даже и в условиях финансового кризиса вследствие необходимости в более гибких условиях продаж и регулировании межфирменной задолженности, создаются новые факторинговые компании и подписываются новые факторинговые договоры. Известное влияние на этот процесс оказывает и стабилизация экспорта и поиск способов экспортного финансирования

Развитие факторингового рынка в Болгарии связано с созданием специализированного закона о факторинге или с более исчерпывающим регулированием существующего законодательства. На данный этап регулирование, относящееся к факторингу, спорадичное, общее и не конкретизирует права и обязанности стран. С расширением

присутствия факторинга необходимо создать отраслевую организацию и информационную базу для масштабов и структур факторинговой услуги.

Литература:

1. General Rules of International Factoring, Printed 2003
2. <http://www.cqattorneies.com/enfiles/Conventions%20and%20usages/04-GENERAL%20RULES%20FOR%20INTERNATIONAL%20FACTORING.pdf>
3. General Rules for International Factoring | eHow.com
http://www.ehow.com/list_7489874_general-rules-international-factoring.html#ixzz1pvLq34Go
4. Бабичев, С., А. Лабзенко, А. Подлеснова. Факторинг, учебное пособие, Московская финансово-промышленная академия, 2010, с. 10
5. http://www.dnevnik.bg/dnevnikplus/2006/03/20/236517_faktoringut_v_bulgarskoto_i_mejdunarodnoto_pravo
6. <http://www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/main.htm>
7. Закон о долгах и договорах, ДВ (Государственная Газета), № 2/1950, посл. изм. и доп., ДВ, № 50/2008
8. Закон о банках, ДВ, № 52/1997, изм. и доп., отменен
9. Закон о кредитных институтах, ДВ, №. 59/2006, посл. изм. и доп., ДВ, № 44/2012
10. <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/ochakva-se-ryst-na-faktoring-pazara-v-bylgariia,149527/>
11. <http://www.factoringpro.ru/index.php/statistics>
12. По данным из www.investor.bg, www.dnevnik.bg, www.klassa.bg
13. http://www.capital.bg/biznes/2012/10/30/1936614_promenia_se_profilut_na_faktoringa_kato_biznes/
14. www.capital.bg
15. <http://www.klassa.bg/news/read/article/187553>
16. http://www.capital.bg/biznes/2012/10/30/1936614_promenia_se_profilut_na_faktoringa_kato_biznes/
17. <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/ochakva-se-ryst-na-faktoring-pazara-v-bylgariia,149527/>
18. http://www.coface.bg/CofacePortal/BG/bg_BG/pages/home/what_we_do/Receivables%20Management
19. <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/ochakva-se-ryst-na-faktoring-pazara-v-bylgariia,149527/>

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В.М. Курганов

Тверской госуниверситет

ЭКОНОМИКА РОССИИ И ТРАНСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАНЫ

Кратко рассмотрим положение России в мировой экономике. Россия – самая большая страна в мире, но три страны, имеющие площадь около 10 млн. кв. км (Канада, США и Китай), можно считать сопоставимыми с ней по территории. У всех крупных стран есть схожие проблемы и преимущества.

Россия в десятке самых многонаселенных стран мира. Лишь три страны мира одновременно превосходят Россию по численности населения и общему ВВП: США, Китай, Индия. Остальные страны, имеющие ВВП, больший, чем у России (Япония и Германия), уступают ей в численности населения. Германия, например, имеет численность населения меньше почти в 2 раза (82 млн. чел. против 143 млн.).

Осознание только этого одного факта должно повлиять на ведение дискуссий по поводу необходимости мигрантов для экономики России. Увеличение потока мигрантов – это тупиковый путь, своего рода «экономический наркотик». Стратегическое решение заключается в обеспечении роста производительности труда.

По объему ВВП на душу населения Россия на 54-ом месте, уступая даже Ливии (до того, как эту страну уничтожил блок НАТО). Россия уступает по этому показателю также, например, и Греции, заботу о которой демонстрирует вся Европа. Если открывать ворота миграции, мы будем опускаться еще ниже по показателю душевого ВВП. Это не имеет ничего общего с ростом эффективности экономики.

Уже сформировался миф, что Россия занимается только тем, что добывает и продает нефть и газ. Это не в полной мере соответствует правде. Добыча полезных ископаемых (всех, а не только углеводородов) занимает 5-е место по доле в общем объеме ВВП страны, уступая обрабатывающей промышленности почти в 1,6 раз (9% против 14%). Как отмечают эксперты, в последние несколько лет промышленное производство интенсивно увеличивается, развиваясь медленнее лишь оптовой и розничной торговли.

Бюджет нашей страны примерно на 40% формируется за счет внешней торговли. Остальные 60% - это внутренние источники. Проанализируем структуру экспорта. На внешнем рынке востребованы, в основном, именно углеводороды (нефть и газ), которые составляют вместе около 45% объема российского экспорта. Еще 18% приходится на нефтепродукты, еще 15% - на топливо. Итого все перечисленное вместе – около 80% всего экспорта. Продукция всех остальных отраслей экономики составляет всего лишь примерно 20%.

Почему так получилось? Рассмотрим международные рейтинги России по легкости ведения бизнеса (112-место), по индексу инноваций (51-е место), по индексу конкурентоспособности (66-е место). Что надо сделать, что улучшить положение России в этих направлениях? Ясно, что не развивать миграцию. Частичный ответ содержится в раскрытии содержания индекса конкурентоспособности, куда входят: показатели базовых условий экономического развития, факторы эффективности экономики и характеристика инноваций и сложности ведения бизнеса.

Необходимо выделить международный рейтинг России по очень значимому показателю: конкурентоспособность обрабатывающей промышленности. Эта отрасль экономики в структуре ВВП страны занимает весомых 14%. Россия по этому рейтингу находится на 20-м месте. Это неплохо, все-таки отличается от 66-го места в рейтинге глобальной конкурентоспособности. В оценку конкурентоспособности обрабатывающей промышленности входят: инновации, стоимость рабочей силы и материалов, энергетические издержки, экономические, торговые, финансовые и налоговые системы, качество материальной инфраструктуры и ряд других показателей, среди которых присутствует, в частности, характеристика логистики и снабжения.

Понятно, если бы Россия не смогла сохранить и восстановить обрабатывающую промышленность, у нее не было бы возможностей производить, например, эффективное оружие, пользующееся спросом, несмотря на жесткую конкуренцию, на мировом рынке. 88 стран стоят к нам в очередь за современным высокотехнологичным вооружением. Но гражданам России хочется, чтобы покупатели всего мира стояли в очередь не только за российским оружием, но и за российскими автомобилями, вагонами, телевизорами, компьютерами, гражданскими самолетами, кофемолками, стиральными машинами, холодильниками и другими товарами. И нам бы хотелось в самой России покупать качественные российские потребительские товары. Пока же мы радуемся сохранению автомобильных заводов КАМАЗ и ГАЗ, Тверского вагоностроительного завода, других предприятий. Они очень изменились за постсоветское время, сейчас это современные конкурентоспособные предприятия. Произошло возрождение системы ГЛОНАСС. Напомню, что в мире сейчас есть две глобальных навигационных системы: у России и США. Космос

является высокотехнологичной, наукоемкой, инновационной сферой экономики. И в России, как мы видим, это есть. Наша страна в последние годы успешно реализовала крупные инфраструктурные проекты: «Северный поток», ВСТО и другие. Но этого недостаточно для того, чтобы наша страна занимала достойное для нее место в мире.

В числе условий экономического развития и факторов эффективности экономики присутствует логистика в целом и транспорт в частности. Для проведения анализа использовались, в основном, официальные данные Росстата (Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации), на основании которых в некоторых случаях проводились необходимые расчеты. Для проведения международных сравнений также использовались данные из открытых источников Internet.

При анализе транспортного потенциала и эффективности логистики для сравнения с Россией выбраны страны-партнеры по Таможенному союзу (Белоруссия и Казахстан), Китай (одна из наиболее динамично развивающихся стран мира и партнер России по группе стран БРИКС), две наиболее развитые страны Европейского Союза (Германия и Франция), страны, близкие к России по плотности населения (Канада и Австралия) и США, являющиеся лидером в мировой экономике в течение 100 последних лет. В некоторых случаях привлекались данные и по другим странам. Внутри России сравнение проводилось по федеральным округам, а внутри федеральных округов – по ряду субъектов федерации.

Для оценки развития логистической системы различных стран и их сравнения специалистами Всемирного банка был разработан Индекс эффективности логистической системы - ИЭЛ (LPI). По эффективности логистики мы очень проигрываем лидерам: всего лишь 95-е место из 155 стран.

Насколько влияет логистика на эффективность экономики в целом? Вот ответ. Одновременно 16 стран входят в первую двадцатку по трем различным рейтингам: Индексу эффективности логистики (ИЭЛ), Индексу глобальной конкурентоспособности (ИГК) и номинальному ВВП на душу населения. Ясно, что это не просто случайное совпадение.

Для логистики очень важна работа транспорта. Как оценить транспортный потенциал страны и ее региона? Предлагаются три группы показателей: условия выполнения перевозок в регионе (по видам транспорта); характеристика путей сообщения; численность и эксплуатационные показатели транспорта.

Анализ протяженности автомобильных и железных дорог показывает, что Россия, в отличие от своих партнеров по Таможенному союзу, по этому параметру близка к странам с высоким ИЭЛ, заметно отставая в части автомобильных дорог только от США и Китая

Имеется резкое отставание России по плотности автомобильных и железных дорог от европейских стран (включая Беларусь) и США, а по плотности автомобильных дорог – и от Китая. Отсюда напрашивается, казалось бы, естественный вывод, что именно этот фактор является определяющим для формирования транспортного потенциала и его эффективного использования в логистических цепях. Применительно к России влияние этого фактора дополняется невысокой плотностью населения, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, из-за чего медленно идет экономическое освоение этих территорий.

Но такой вывод является поверхностным и может только замаскировать реальные проблемы и увести в сторону от поиска реальных путей развития транспортного потенциала нашей страны и совершенствования его использования. Плотность дорожной сети в Беларуси в четыре раза выше, чем в Канаде и Австралии, однако обе эти страны находятся в первой двадцатке рейтинга ИЭЛ, а Беларусь, как и Россия, в девятом десятке.

Дело в том, что низкая плотность дорожной сети и низкая плотность населения не является уникальной особенностью России. Есть примеры стран с высоким ИЭЛ, которые имеют сопоставимую с Россией и плотность дорожной сети, и плотность населения. В Канаде, занимающей 14-е место в рейтинге ИЭЛ, примерно 75% населения живет на расстоянии до 200 км от южной границы, тогда как огромные северные территории, сравнимые с российской Сибирью или Дальним Востоком, практически не заселены. При этом в Канаде достаточно жесткое иммиграционное законодательство, ограничивающее миграцию в страну. Вывод: дороги не равноценны по своему экономическому значению и степени влияния на эффективность логистики.

Численность парка грузовых автомобилей (в абсолютном измерении и в расчете на 1000 жителей) в России сопоставима с численностью парка в странах-лидерах Европейского Союза и США. Однако остается открытым вопрос, насколько имеющаяся численность парка и, особенно, его структура, отвечают потребностям страны. По данным, которые были представлены на коллегии Минтранса РФ, больше половины грузовых автомобилей в стране имеют срок службы более 10 лет. Определенные выводы можно было бы сделать на основе сравнения выработки на один автомобиль в тоннах и тонно-километрах в различных странах. Но, к сожалению, статистика такого рода труднодоступна. Зато можно проанализировать, какой парк грузовых автомобилей приходится на триллион долларов ВВП. Поэтому показателю положение России более, чем в 2 раза хуже, чем в Германии, США и Белоруссии, но лучше, чем во Франции.

Регионы России по своим экономическим параметрам сопоставимы с размерами стран G 20 и стран, лидирующих в рейтинге эффективности

логистики. Показатели, выбранные для оценки транспортного потенциала, имеют очень разные значения по регионам России, федеральным округам и субъектам федерации. Из субъектов Российской Федерации наиболее насыщенная дорожная сеть в Московской области (670 км на 1000 кв.км территории). Показатель ее плотности сопоставим с США и превосходит Китай и Белоруссию, хотя и отстает от Германии и Франции. В 4...7 раз среднероссийскую плотность дорожной сети превышает дорожная сеть в Краснодарском крае, Владимирской области и Республике Башкортостан. Низкая плотность автомобильных дорог имеется в Северо-Западном федеральном округе, в котором выделяется Ленинградская область. В ней плотность дорожной сети превосходит среднюю по округу в 3 раза. Статистические данные подтверждают неразвитость автодорожной сети на Урале, в Сибири и, особенно, на Дальнем Востоке.

По степени развития железнодорожных путей положение по регионам и субъектам примерно такое же, как и в сфере автомобильных дорог

Распределение парка автомобилей характеризует конкурентную среду по регионам. Она выше, где больше численность автомобилей в расчете на 1000 жителей и на 1 км дорог. По численности парка грузовых автомобилей значительный отрыв в Центральном и Приволжском федеральных округах, хотя в расчете на 1000 жителей и на 1 км дорог с твердым покрытием в этих округах показатели близки к среднероссийским. Заметно выше среднероссийских эти показатели в Уральском федеральном округе, что определенным образом характеризует имеющийся транспортный потенциал региона.

Конкурентная среда в сфере транспортных услуг характеризуется не только численностью парка, но и количеством транспортных предприятий и людей, работающих в сфере транспорта. По числу предприятий и занятых в транспортной отрасли экономики можно выделить из восьми следующие три федеральных округа: Центральный, Приволжский и Северо-Западный. Из субъектов Российской Федерации резко выделяется Московская область. Превосходит другие регионы также Краснодарский край, хотя он заметно и отстает по этим показателям от Московской области.

Есть ли такой параметр, с которым связаны остальные характеристики транспортного потенциала?

Можно встретить утверждения, что в качестве такого параметра может быть плотность дорожной сети. Это неверный взгляд на проблему. Для логистики нужны не дороги вообще, а дороги, обеспечивающие эффективное движение товарных потоков. Россия и ее наиболее важные в экономическом отношении регионы, а также партнеры по Таможенному союзу, по развитию дорожной сети находятся в том же диапазоне, что и ряд других стран, которые имеют высокий ИЭЛ. Общеизвестный факт, что

Федеральная система скоростных автомагистралей (Интерстэйт хайвеи), построенная в США по инициативе президента Эйзенхауэра, имела образец – систему германских автобанов, построенных перед Второй мировой войной. С ней будущий американский президент познакомился в бытность главнокомандующим англо-американскими войсками в Европе. В настоящее время сеть хайвеев составляет примерно 1% протяженности американских автотрасс, по ней выполняется почти четверть всех перевозок в стране. Вывод: дороги не равноценны по своему экономическому значению.

Две важных характеристики транспортного потенциала связаны между собой. Большей протяженности дорог соответствует большая численность парка. Если проанализировать эти два параметра методами математической статистики, то можно установить, что связь между этими параметрами очень тесная. Данные по регионам России подтверждают связь между численностью парка и протяженностью автомобильных дорог.

В то же время данные по регионам России подтверждают отсутствие статистически значимой связи между численностью парка грузовых автомобилей (в абсолютном и относительном измерении) и плотностью автомобильных дорог. Это и понятно. Плотность – удельный показатель, а размер парка – абсолютный показатель. Что касается анализа связи численности парка в расчете на 1000 жителей и плотности сети автомобильных дорог, то связь, во-первых, выражена довольно слабо, и, во-вторых, носит даже парадоксальный характер: чем выше плотность дорог, тем меньше автомобилей на 1000 жителей. Отсюда следует вывод: дорожная инфраструктура – это и есть «золотой ключик», который определяет транспортный потенциал, в том числе и в направлении развития парка транспортных средств. Этот вывод подтверждается и анализом конкурентной среды по регионам России, оцениваемой численностью транспортных предприятий и людей, работающих в сфере транспорта.

Л.В. Куликова

НОУ ВПО «Тверской институт экологии и права»

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Для того чтобы определить какое место продовольственная безопасность занимает в системе экономической безопасности страны, необходимо дать определение этим двум категориям.

Итак, экономическую безопасность страны будем определять как состояние экономики, при котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый экономический рост; эффективное удовлетворение

экономических потребностей; контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов; защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности продовольственная безопасность - это состояние экономики, при котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый экономический рост; эффективное удовлетворение экономических потребностей; контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов; защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях [1].

Полагаясь на отечественный и зарубежный опыт, можно выделить 3 важнейших компонента экономической безопасности:

- ✓ экономическая независимость;
- ✓ стабильность и устойчивость национальной экономики;
- ✓ способность к саморазвитию и прогрессу.

С учетом современных реалий предлагается следующая классификация элементов экономической безопасности (см. рисунок 1):

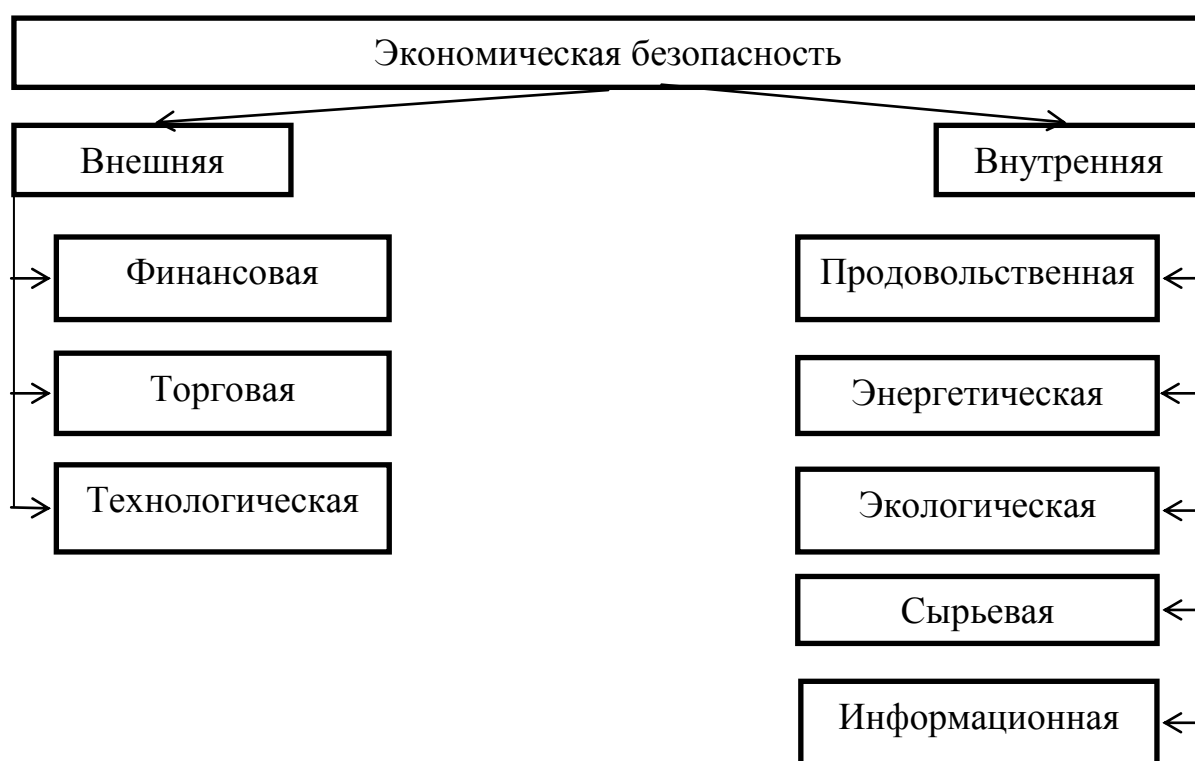


Рисунок 1 – Элементы экономической безопасности страны

Как видно из рисунка 1, экономическая безопасность страны бывает двух видов: внешняя и внутренняя.

Внешняя составляющая представляет собой спонтанные и преднамеренные угрозы, источником которых служат действия или

намерения иностранных государств, экономических или политических субъектов.

Внутренняя составляющая означает устойчивость экономики, общества и государственных институтов к стихийным и преднамеренным угрозам вследствие экономических, и иных процессов, которые происходят внутри страны [2].

Как следует из рисунка 1 продовольственная безопасность – одна из составляющих внутренней экономической безопасности. Однако необходимо отметить, что продовольственная безопасность имеет свою внутреннюю структуру, в которой можно выделить три важнейших элемента.

1. Наличие и доступность ресурсов, необходимых для поддержания продовольственной безопасности. Продовольственная независимость не может носить абсолютного характера в большинстве стран в силу того, что она зависит главным образом от природно-климатических условий. Учитывая ограниченность ресурсов, важно достигнуть такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле.

2. Создание надежных условий и гарантий для производителей сельскохозяйственной продукции (смягчение налогового бремени, доступность кредитования, возможность сбыта); сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с монополиями, диктующими цены на рынке, борьба с криминалом и др.).

3. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, соответственное повышение профессионального уровня работников, необходимые для обеспечения устойчивости и самосохранения продовольственной независимости [3].

Охватывая широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов, обеспечение продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной политики.

Основными задачами обеспечения продовольственной безопасности являются:

- ✓ своевременное прогнозирование, выявление и предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий за счет постоянной готовности системы обеспечения граждан пищевыми продуктами, формирования стратегических запасов пищевых продуктов;

- ✓ устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны;

✓ достижение и поддержание физической и экономической доступности для каждого гражданина страны безопасных пищевых продуктов в объемах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни;

✓ обеспечение безопасности пищевых продуктов [1].

При этом, обеспечение продовольственной безопасности сопряжено с рисками, которые могут существенно ее ослабить. Наиболее значимые риски можно отнести к категориям, которые представлены на рисунке 2:

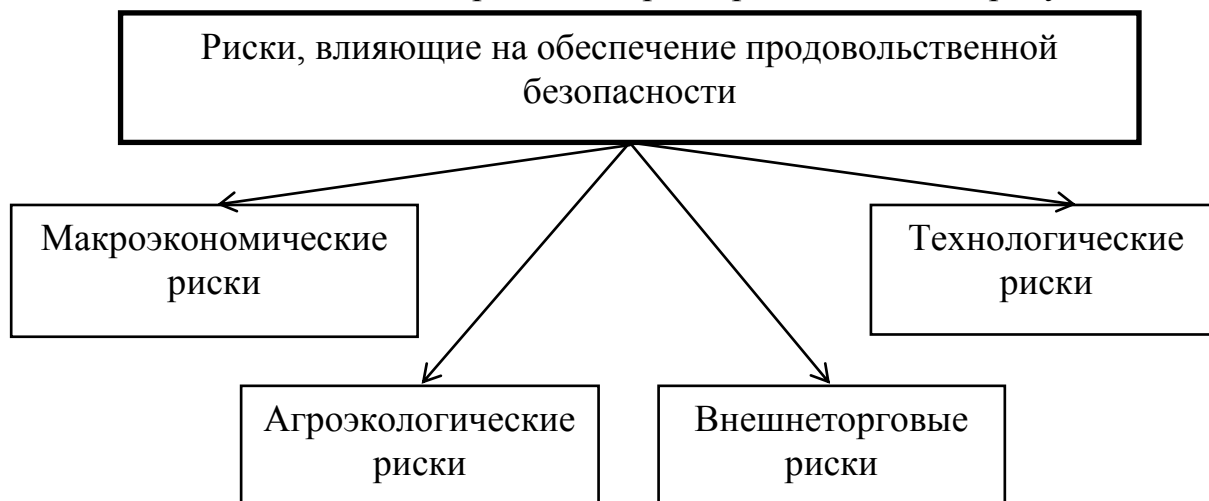


Рисунок 2 – Классификация рисков, влияющих на обеспечение продовольственной безопасности

Как показано на рисунке 2, на обеспечение продовольственной безопасности может влиять четыре основных категории факторов:

✓ макроэкономические риски, обусловленные снижением инвестиционной привлекательности отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособности отечественной продукции, а также зависимостью важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры;

✓ технологические риски, вызванные отставанием от развитых стран в уровне технологического развития отечественной производственной базы, различиями в требованиях к безопасности пищевых продуктов и организации системы контроля их соблюдения;

✓ агроэкологические риски, обусловленные неблагоприятными климатическими изменениями, а также последствиями природных и техногенных чрезвычайных ситуаций;

✓ внешнеторговые риски, вызванные колебаниями рыночной конъюнктуры и применением мер государственной поддержки в зарубежных странах [1].

Таким образом, решение проблемы продовольственной безопасности страны в настоящее время является необходимым условием ее

экономической безопасности, от эффективности решения которой зависит не только социальная, но и политическая и межнациональная стабильность в обществе. Ухудшение продовольственного обеспечения населения способно коренным образом деформировать процесс политических и экономических преобразований.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» от 30 января 2010 г. № 120

2. Белоусов, А. С. Продовольственная безопасность – как составляющая экономической безопасности // Молодёжь и наука: Сборник материалов VI Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных [Электронный ресурс]. — Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2011.

3. А. В. Агарков. Продовольственная безопасность в системе экономической безопасности России // Вестник Ставропольского государственного университета, № 70, 2010 г. - с.102-107.

Д.И. Миненков

Тверской госуниверситет

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Под *экономической безопасностью страны* понимают такое состояние экономики, которое обеспечивает устойчивый экономический рост и надежное, стабильное удовлетворение экономических потребностей всех граждан страны и общества в целом в данное время и в перспективе вне зависимости от внешних факторов. Экономическая безопасность отдельной хозяйственной системы означает ее долговременную способность бесперебойно функционировать и развиваться за счет получения достаточного и стабильного дохода в результате собственной хозяйственной деятельности. Можно уточнять и развивать эти определения, но суть их в том, что экономическая безопасность тождественна самодостаточности экономической системы, ее способности к развитию, прогрессу, противостоянию возможным угрозам. Не случайно экономическую безопасность часто называют еще и экономической независимостью.

В России известны и используются для оценки экономической безопасности такие показатели как величина и динамика внутреннего валового продукта, характеристики структуры экономики, уровень и качество жизни населения, уровень безработицы, имущественное

расслоение населения, соблюдение законов и криминализация экономики и общества, размеры, доля и динамика расходов на НИОКР, состояние материально-технической базы отраслей, темпы инфляции, конкурентоспособность продукции и производства, зависимость от внешнеторговых операций, внутренний и внешний долг государства и другие.[1]

Мировой банк при оценке конкурентоспособности экономики стран выделяет такие семь основных факторов:

- совокупная мощь страны (экономический потенциал);
- интернационализация (степень участия в международной торговле и инвестиционных потоках);
- правительство (стимулирующая роль государства);
- финансы (функционирование рынка капиталов и качество финансовых услуг);
- инфраструктура (соответствие ресурсов базовым потребностям бизнеса);
- наука и технология (потенциал и результативность НИОКР);
- люди (численность и качество трудовых ресурсов);
- конкурентоспособность.[2]

Таким образом, при выявлении основных факторов экономической безопасности региона можно взять за основу факторы конкурентоспособности регионов. Одним из первых факторы конкурентоспособности на уровне страны выделил М.Портер в своей книге «Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран» [3]. В данной работе на основе анализа опыта тех стран, которые в XX веке сумели стать процветающими, автор выделил детерминанты конкурентного преимущества страны, названные также "ромбом", "бриллиантом" основных свойств страны. Это - параметры факторов производства и инфраструктуры, спроса на продукцию фирм страны, стратегия фирм, их структура и соперничество, родственные и поддерживающие фирму отрасли. На основании своих исследований М.Портер делает следующие выводы:

- национальное процветание не наследуется, а создается;
- макроэкономическая стабильность есть необходимое, но недостаточное условие национального процветания;
- основа конкурентоспособности страны лежит на региональном уровне;
- конкурентоспособность стран и регионов определяется не столько набором факторов, сколько эффективностью их использования;
- уровень благосостояния и экономического роста отдельных территорий зависят от наличия на них территориальных центров экономического развития (кластеров).

Последний феномен, кластер, М.Портер определил как сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определённых областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу.

Считается, что кластеры обладают большей способностью к нововведениям в силу следующих причин:

- фирмы - участники кластера способны более адекватно и быстро реагировать на потребности покупателей;
- членство в кластере облегчает доступ к новым технологиям, используемым предприятиями на различных направлениях хозяйственной деятельности;
- в инновационный процесс включаются поставщики и потребители, а также предприятия других отраслей;
- в результате межфирменной кооперации уменьшаются издержки на осуществление НИОКР;
- фирмы в кластере находятся под интенсивным конкурентным давлением, которое усугубляется возможностью постоянного сравнения собственной хозяйственной деятельности с работой аналогичных компаний.

Таким образом, конкурентоспособность региона обеспечивается за счет инновационности кластера. Также кластер позволяет решить проблему занятости населения, т.к. аккумулирует большое количество трудовых ресурсов региона.

Ярким примером использования кластерного подхода в национальной экономике служит Финляндия. В первые данный подход был использован для разработки промышленной политики страны в 1991-1993 г. Специалистами Института исследования экономики Финляндии" были идентифицированы девять основных кластеров. В настоящее время лесной кластер, информационный и телекоммуникационный кластеры являются важнейшими в Финляндии, обеспечивая основной объем экспорта и формируя значительную часть ВВП.[4] Сегодня Финляндия занимает 3 место по индексу глобальной конкурентоспособности[5], что является показателем высокой экономической безопасности страны в целом.

Литература:

1. Минько И.С. Экономические угрозы и экономическая безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.ibl.ru/konf/151211/ekonomicheskie-ugrozy.html>

2. Новикова И.В., Красников Н.И. Факторы региональной экономической безопасности // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2008. - №58. – С. 114-120
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М.: Дело.-1994.
4. Центр кластерного развития Астраханской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://astrackr.ru/index.php/klasternaya-kontseptsiya/klasternaya-politika-za-rubezhom>
5. The Global Competitiveness Report 2011–2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

Н.В. Пилипчук

Тверской госуниверситет

Е.А. Забелина

РЭУ имени Г.В.Плеханова, г. Москва

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ В РОССИИ

Бедность является чертой любого современного общества и наиболее острой социальной проблемой. Несмотря на тенденцию к снижению уровня бедности, он остается еще весьма высоким и в России. Игнорирование и недооценка проблемы бедности, непонимание ее последствий представляют прямую угрозу экономическому развитию страны (в том числе формированию инновационной экономики), социальной и политической стабильности общества,

Бедность как негативный социальный феномен характеризуется многоаспектностью и требует глубокого и всестороннего анализа. Став материальной основой для формирования определенного образа жизни, стиля поведения, бедность все более отчетливо демонстрирует нарастающие в обществе признаки социального напряжения. Массовая бедность населения сдерживает прогрессивное развитие общества в целом. Поэтому изучение данной проблемы представляет не только научный, но и практический интерес.

Главными задачами политики в области борьбы с бедностью, являются:

- 1) снижение уровня бедности на основе поддержания высоких темпов экономического роста;
- 2) обеспечение макроэкономической стабильности;
- 3) обеспечение роста денежных доходов населения;

4) повышение эффективности программ социальной защиты, направленных на борьбу с бедностью;

5) развитие механизмов социального партнерства.

Высокие темпы экономического роста и поддержание макроэкономической стабильности играют особо важную роль в сокращении бедности. Как показывают результаты анализа, проведенного специалистами Всемирного банка, именно экономический рост на втором этапе преобразований принес бедным ощутимую пользу: в период экономического роста после 1999 г. бедные стали более обеспеченными, более того, увеличение потребления бедных стало значительнее, чем богатых.

Среди ряда факторов, уже серьезно повлиявших, и продолжающих влиять на снижение показателей бедности в России, следует выделить следующие:

1) рост доходов от трудовой деятельности;

2) рост занятости и снижение безработицы;

3) уменьшение задолженности по заработной плате.

Все перечисленные факторы сокращения бедности особенно актуальны для слаборазвитых и депрессивных районов с высоким уровнем бедности. Именно в этих регионах необходимость содействия экономическому развитию территорий приобретает первостепенное значение. Среди мер, которые бы могли поспособствовать такому развитию, можно выделить: развитие инфраструктуры; создание благоприятного инвестиционного климата; использование механизмов частно-государственного партнерства; повышение качества человеческого капитала (переобучение и повышение квалификации); программы содействия развитию малого бизнеса и другие меры, способствующие повышению экономической активности трудоспособных бедных.

Данные меры могут быть дополнены программами содействия трудовой миграции за пределы региона постоянного проживания в особенно депрессивных регионах.

Одним из важных механизмов борьбы с бедностью являются программы социальной помощи. Однако программы социальной помощи, как на федеральном уровне, так и на региональном и местном уровнях имеют недостаточную эффективность, поскольку значительная часть их средств распределяется в пользу относительно обеспеченных категорий населения, и лишь небольшая часть средств приходится на долю бедных слоев населения.

По оценкам специалистов Всемирного банка, эффективность, измеренная как доля средств, достигающих представителей бедного слоя населения, в России составляет около 30% по детским пособиям, 15% - по жилищным субсидиям, 23% - по децентрализованным (местным и региональным) видам социальной помощи, что намного ниже значений

показателей эффективности адресной социальной помощи в целом ряде стран.

По оценкам российских специалистов, степень остроты имеющейся проблемы низкой эффективности программ социальной помощи в РФ варьируется в региональном разрезе: есть регионы, где эффективность программ социальной помощи достаточно высока даже по международным стандартам, есть регионы, где значение показателя эффективности программ социальной помощи гораздо ниже, чем в других регионах.

Наибольшая эффективность в распределении социальной помощи наблюдается в программах ежемесячных пособий на ребенка и субсидий на оплату жилья и коммунальных услуг. В то же время, льготы на оплату проезда на транспорте распределяются в основном в пользу небедных домохозяйств.

Основными целями оказания государственной социальной помощи, в том числе и в виде набора социальных услуг, согласно положениям Федерального закона от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ являются следующие цели: поддержание уровня жизни малоимущих семей, а также малоимущих одиноко проживающих граждан; адресное использование бюджетных средств; усиление адресности социальной поддержки нуждающихся граждан; создание необходимых условий для обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества социальных услуг; снижение уровня социального неравенства; повышение доходов населения.

Таким образом, предполагается, что предоставление набора социальных услуг может способствовать повышению доходов и сокращению бедности тех категорий населения, которым предоставляется набор социальных услуг, и, следовательно, приводить к сокращению бедности населения Российской Федерации.

В Российской Федерации становится всё более актуальной необходимость повышения эффективности программ социальной помощи. Необходимо кардинальное повышение вклада государственных социальных программ в дальнейшем снижении доли бедных. Это подразумевает перестройку форм и методов работы органов социальной защиты; необходимость тесной координации деятельности органов социальной защиты, органов содействия занятости населения, органов, осуществляющих предоставление жилищных субсидий и иных форм социальной помощи, в виде совместного планирования социальных программ, совместной реализации социальных программ, использования единых баз данных о бедных домохозяйствах.

Одной из причин бедности является отсутствие доступа к качественному образованию. Как показывают данные официальной статистики, чем выше уровень образования у трудоспособного населения, тем ниже для него риск бедности.

Поэтому одним из важных условий сокращения бедности являются меры, направленные на повышение доступности качественного профессионального образования для детей из бедных семей. Для решения такой задачи необходима разработка и реализация совместных программ повышения доступности качественного профессионального образования для детей из бедных семей на основе взаимодействия органов образования и органов социальной защиты населения.

Низкая эффективность программ социальной помощи населению требует, во-первых, перестройки системы оказания социальной помощи, которая включала бы реорганизацию органов социальной защиты, разработку и внедрение механизмов межведомственной координации, отработку наиболее эффективных программ в рамках пилотных экспериментов, совершенствование системы управления в сфере социальной защиты населения, формирование системы мониторинга эффективности реализуемых программ, и, во-вторых, перехода к более широкому внедрению наиболее эффективных программ по борьбе с бедностью и, следовательно, перераспределению ресурсов на эти цели.

Одной из задач в области сокращения бедности является необходимость совершенствования мониторинга бедности и создания мониторинга эффективности программ социальной помощи на основе лучших достижений мирового опыта.

Свой вклад в решение проблемы бедности населения должны внести мероприятия по повышению минимального размера оплаты труда и уровня оплаты труда работников бюджетных учреждений.

В Российской Федерации сформировалась система социального обслуживания граждан. Однако социальные услуги данной системы не нацелены на бедные группы населения. Дальнейшее развитие системы социального обслуживания граждан должно осуществляться в том числе и с целью повышения доступности социального обслуживания для бедных групп населения. Использование рыночных механизмов, конкурентной среды, партнерства с организациями гражданского общества и бизнеса, новых моделей управления социальной инфраструктурой – все это актуально для совершенствования системы социального обслуживания граждан.

Одним из основных результатов реализации задач в области борьбы с бедностью, а также других направлений социально-экономических реформ должно стать сокращение числа граждан, живущих ниже уровня бедности, до 10 % [1].

В стратегии социально-экономического развития страны до 2020 года отдельный раздел посвящен борьбе с бедностью и сокращению неравенства в обществе. Эта проблема стоит остро, потому что она касается каждого седьмого гражданина в России.

Аналитики Стратегии-2020 выделили пять тревожных тенденций.

Первая - хотя доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снижается, но неравенство и острота его восприятия растут.

Вторая - увеличивается доля экономически неактивного населения трудоспособного возраста.

Третья - началось межпоколенное воспроизводство бедности.

Четвертая - в структуре бедных повышается доля работающих семей и с детьми.

Пятая - средний класс за период экономического роста не увеличился, хотя и стал богаче [2].

Причем, эти проблемы возникли на фоне беспрецедентного роста социальных расходов бюджета. На наш взгляд, это говорит о том, что государственные деньги тратятся недостаточно эффективно.

По мнению авторов, проблемы преодоления бедности можно разделить

на две части.

Первая касается работающего населения. И здесь выходом из существующего положения является переход на минимальную почасовую оплату труда взамен минимального размера оплаты труда. Нужно определить норматив, ниже которого работодатель не может оплачивать почасовую работу своего наемного работника. В бюджетной сфере, где доходы работников целиком и полностью зависят от федерального и местных бюджетов, следует по зарубежному опыту законодательно предусмотреть индексацию заработных плат.

Вторая часть - это неработающее население. Их обеспечение зависит и от бюджета, и от внебюджетных фондов, то есть от страховых взносов. Например, более 90 процентов пенсионеров получают трудовые пенсии. И им важно, насколько полно выплачиваются зарплаты и отчисляются с них страховые взносы. Иными словами, речь идет о минимизации серого сектора. А также об увеличении социальных обязательств бюджета. И в нынешних условиях это абсолютно реально, потому что в случае подвижек, например, борьбы с коррупцией и снижением административных издержек увеличатся налоговые поступления. Также в пользу увеличения социальных обязательств бюджета выступает текущая нефтяная конъюнктура - цены держатся на достаточно высоком уровне. То есть мы можем себе позволить увеличить социальные обязательства тем, кто не может работать в силу разных причин.

Кроме того, следует учесть, что по расчетам экспертов Всемирного банка, до 80 процентов государственной помощи по льготам достается тем, кто в них не нуждается. Так что здесь нужно провести ревизию льгот, пособий, компенсаций, а самое главное - получателей.

Вместе с тем, о какой-то тотальной неэффективности социальных расходов говорить некорректно, так как за последние 11 лет количество

людей, живущих за чертой бедности, в России сократилось вдвое. Поэтому вопрос, на наш взгляд, заключается в другом. Мы постепенно начинаем понимать, что российская бедность - структурная проблема, которая не решается сиюминутно какими-то универсальными мерами.

Решение проблем бедности в России, по мнению авторов, тесно связано с проблемой формирования социальной ответственности бизнеса. Бизнес может повлиять на снижение бедности прежде всего за счет увеличения заработных плат своим работникам. Но бизнесу в его нынешнем состоянии это не нужно, поэтому его необходимо принуждать прямо и стимулировать косвенно к таким действиям, чем пока никто не занимается. Так что пока у нас до 90 процентов крупной собственности записано на оффшоры, активно используются экспортно-импортные схемы по минимизации налогообложения, значительная часть крупного и среднего бизнеса состоит в коррупционных отношениях с представителями государственных структур. И пока эта ситуация не изменится, говорить о том, что бизнес будет социально ответственен, не приходится.

Здесь нужно на практике переходить к частно-государственному партнерству. Главным образом бизнес должен концентрироваться на сфере образования и благотворительности в конкретных социальных проектах: школы-интернаты, дома престарелых, больницы и так далее. А государство - максимально полно и квалифицированно стимулировать участие бизнеса в проектах частно-государственного партнерства.

Литература:

1. Сидорович А.В. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учебное пособие для студентов вузов – 3-е изд., перераб. и доп. / А.В. Сидорович. – М.: Дело и Сервис, 2007, с. 749-750
2. Панин Г. Эксперты определили порог бедности[Электронный ресурс].- Режим доступа: ["Российская газета"](#)

О.В. Забелина, Е.И. Никитина

Тверской госуниверситет

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРУДОВОЙ СФЕРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Социальное партнерство в сфере труда представляет собой такую систему взаимоотношений между органами государственной власти, органами местного самоуправления, работодателями (представителями

работодателей), трудящимися (представителями работников), в рамках которой обеспечивается комплексное согласование и защита всех важнейших социально-трудовых отношений путем поиска компромисса.

Система социального партнерства России представлена на следующих уровнях: федеральном, межрегиональном, региональном, отраслевом, территориальном, локальном. На каждом уровне устанавливаются основы регулирования отношений в сфере труда, имеется круг участников и определены методы их взаимодействия.

Сторонами социального партнерства по Трудовому Кодексу Российской Федерации (далее - ТК РФ) являются работники и работодатели в лице уполномоченных в установленном порядке представителей. Органы государственной власти и органы местного самоуправления «...являются сторонами социального партнерства в случаях, когда они выступают в качестве работодателей, а также в других случаях, предусмотренных трудовым законодательством» [1].

В виде трипартизма социальное партнерство осуществляется на федеральном, межрегиональном, региональном, отраслевом и территориальном уровне, поскольку участвуют три стороны - работники, работодатели и государство. В виде бипартизма - на локальном уровне, так как участвуют две стороны - работники и работодатели.

В ТК РФ указаны такие формы социального партнерства, как коллективные переговоры, взаимные консультации по вопросам регулирования трудовых отношений и обеспечения гарантий трудовых прав работников и совершенствования трудового законодательства, участие работников или их представителей в управлении предприятием, участие представителей работников и работодателей в разрешении трудовых споров.

На всех уровнях системы социального партнерства стороны руководствуются принципами, которые четко определены ТК РФ. Основной принцип – это принцип равных прав работников и работодателей в переговорах. Следующими важными принципами являются свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда, и добровольность принятия сторонами на себя обязательств. Стоит отметить и такие принципы, как заинтересованность сторон в сотрудничестве и взаимное уважение интересов. Также значимым принципом является полномочность представителей сторон [5].

Первый этап истории становления системы социального партнерства современной России, с точкой отсчета 1991 год, характеризуется законодательным введением этого понятия в сферу трудовых отношений. С 1996 года процесс трехстороннего взаимодействия в сфере труда приобретает законодательную базу [5]. В настоящее время сформирована многоуровневая система социального партнерства, имеющая механизмы согласования интересов участников

производственного процесса: работников и работодателей, основанная на равном сотрудничестве. Как правило, интересы работников представлены профсоюзами, а интересы работодателей – союзами предпринимателей [3].

Развитие представительных органов наемных работников и работодателей и механизмов их взаимодействия является необходимым условием успешного функционирования системы социально-трудовых отношений [4]. Опыт мировых стран свидетельствует, что совершенствование социального партнерства невозможно без пересмотра и реконструкции сфер ответственности всех его участников.

Социальная ответственность бизнеса в современных условиях должна определяться исходя из границ ответственности других социальных партнеров – государства и профсоюзов [5].

Сфера ответственности государства должна состоять не только в выполнении законодательной функции и участии в переговорном процессе, но и в предоставлении помощи (консультативной и научно методической) по социально-трудовым вопросам государственными структурами частным предприятиям [4].

Необходимость пересмотра, изменения направлений деятельности профсоюзных организаций вытекает из-за ослабления их роли, сокращения их количественного состава. В связи с этим, важно в их программах ввести новые приоритеты, разработать результативные стратегии деятельности, предоставлять дополнительные виды услуг участникам [4]. При этом социальная ответственность личности сводится к осознанию своей роли в рыночной экономике и повышению ответственности за свой физический, интеллектуальный и социальный потенциал [6].

Таким образом, социальная ответственность отдельных субъектов социально-трудовых отношений должна рассматриваться во взаимосвязи с другими партнерами и иметь четко отлаженный механизм взаимодействия всех его участников: работников, работодателей и государства.

Литература:

1. Федеральный закон от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ «Трудовой кодекс Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Аверин А. Социальное партнерство и его основные виды [Электронный ресурс] // Социальная политика и социальное партнерство, № 3, 2011 URL: <http://www.panor.ru/upload/iblock/8eb/fbpvmwxypz%20htfytpitbin.pdf> (дата обращения: 03.04.2013)

3. Антипьев А.Г., Антипьев К.А. Социальное партнерство в современной России: состояние и проблемы [Электронный ресурс] // Вестник Пермского госуниверситета, № 1(7), 2010 URL: <http://www.jurvestnik.psu.ru/>

ru/-1-7-2010/81-soczialnoe-partnerstvo-v-sovremennoj-rossii-sostoyanie-i-problemy-.html (дата обращения: 03.04.2013)

4. Вольская Е.М. Международный опыт государственного управления и регулирования социально-трудовых отношений [Электронный ресурс] // URL:http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/EkBud/2010_4/st-03.pdf (дата обращения: 03.04.2013).

5. Кириллова Е.А., Бабарницкая Е.В. Роль социального партнерства в формировании трудовых отношений организации [Электронный ресурс] // Вестник МГТУ «Станкин», № 1 (18), 2012 URL: http://www.stankin.ru/vestnik-magazin/vestnik_21_2012.pdf (дата обращения: 03.04.2013)

6. Чеканов Е.В. Социальная ответственность государства, бизнеса, личности в системе социально-трудовых отношений современной России [Электронный ресурс] // Бизнес в законе, № 2, 2010 URL: <http://elibrary.ru/download/99207284.pdf> (дата обращения: 03.04.2013)

О.В. Забелина

Тверской госуниверситет

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОМПЛЕКСНОГО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Неэффективность действующих ранее механизмов энергосбережения заставляет искать решение проблемы в новых подходах. И здесь существенной составляющей политики энергосбережения представляется территориальный аспект. Формируемые сегодня рыночные условия создают благоприятную почву для создания и реализации механизмов территориального управления сбережением топлива и энергии.

Результативность энергосбережения в регионах зависит от возможности и умения выявлять, предвидеть и нейтрализовать неблагоприятные факторы, воздействующие на него. Это обуславливает необходимость исследования основных аспектов территориального энергосбережения, исходными понятиями которого являются «территория» и «энергосбережение».

Понятие «территория» считается одним из фундаментальных в науках, изучающих пространственные аспекты развития общества. Как правило, под территорией понимают ограниченную часть твердой поверхности Земли, обладающую определенной площадью, географическим положением и другими признаками. Однако при изучении социально-экономических процессов и явлений необходимо подчеркнуть связь между понятием «территория» и категориями «природные ресурсы»,

«население», «хозяйство» [1, с.108]. С учетом этой взаимосвязи территорию «следует представлять как комплексный ресурс, включающий площадку земной поверхности с проецируемыми на нее природными (участки воздушного бассейна, акватории, недр, почв, растительности и т.д.) и антропогенными (здания, сооружения, коммуникации и др.) ресурсами».

Каждая территория может одновременно или последовательно выполнять множество функций. Ограничением на совмещение этих функций является эффективное формирование всей территориальной системы «природа - население - хозяйство» по совокупности экономических, социальных, экологических, энергетических и других критериев оценки. Чрезмерная величина территории и неоднородность по различным признакам определяют необходимость ее членения на части — регионы, городские и сельские поселения, рекреационные зоны и т.д., и ранжирования критериев ее оценки в соответствии с целями исследования. С точки зрения изучения энергетических процессов основным критерием оценки является потенциал энергосбережения в различных территориальных системах.

Представление территории в качестве комплексного ресурса требует соответствующего подхода к территориальному энергосбережению. Комплексность в пространственной организации жизненной среды проявляется в необходимости одновременного учета различных, порой противоречивых, требований, обусловленных природными, экономическими, социальными, экологическими, энергетическими и другими факторами и условиями [2,с.67]. При этом комплекс задач энергосбережения, требующих решения архитектурно-строительными методами, усложняется по мере перехода от одного иерархического уровня к другому — от здания к жилому микрорайону или рекреационной зоне, от микрорайона к городу, от города к региону и т.д. В зависимости от уровня решаемых задач изменяется диапазон возможных мероприятий по регулированию энергопотребления, в частности:

- для рекреационных зон — это отдельные мероприятия по энергосбережению, включающие архитектурные и строительные решения при проектировании и реконструкции капитальных и временных зданий и сооружений, при размещении в пространстве объектов, передающих и потребляющих энергию, а также эксплуатационные организационно-технические меры;

- в городской среде — это комплекс градостроительных, организационных, технических, экономических и других мер у потребителей энергоресурсов: на объектах городского хозяйства (ЖКХ, общественный транспорт, сфера услуг и т.д.) и промышленности, а также в энергетическом хозяйстве.

- для региона в целом необходим системный подход извлечения потенциала энергосбережения на всех этапах жизненного цикла энергоресурсов, свойственных данной территории. Комплекс мер по реализации этого потенциала хозяйственными и социальными структурами территорий отличается широтой и разноплановостью, включает пространственный и отраслевой аспекты, цели которых зачастую не совпадают.

Потенциал территориального энергосбережения определяется уровнем использования и освоения территории и раскрывается через следующие показатели: заселенность территории, ее культурно-хозяйственное использование, уровень развития транспортной сети, энергоэффективность и оптимальность размещения жилищно-коммунальных и хозяйственных объектов.

На всех этапах развития общества уровень развития производительных сил, как известно, определяет формы пространственной организации жизненной среды. В современных условиях хозяйствования быстрое развитие науки и техники, а также интенсификация, узкая специализация и пространственная дифференциация производства ведут к усложнению экономической зависимости поселений и регионов друг от друга, все большему разнообразию территориальной организации среды. В зависимости от пространственной структуры поселений, их хозяйственной специализации, процессов урбанизации меняется и характер территориального энергопотребления [3, с. 71].

Сегодня основными потребителями энергоресурсов в России являются города. В общем энергопотреблении их доля достигает 80%. В современном городе концентрируется большинство видов социально-экономической деятельности с различными затратами топливно-энергетических ресурсов. Уровень энергопотребления зависит от численности населения и образа его жизни, размера и компактности города (архитектурно-планировочных решений, типа застройки, системы отопления, транспортной оснащенности), хозяйственной специализации (добывающая, обрабатывающая промышленность, сфера услуг), состояния объектов жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) и т.д.

Между величиной города и отраслевой структурой его производственного комплекса существует тесная связь: в малых и средних городах размещается добывающая промышленность, в крупных и крупнейших городах — отрасли обрабатывающей промышленности. Различия в отраслевой структуре сказываются и на уровне энергопотребления в городах разной величины [4, с. 149].

В производственной сфере основными методами энергосбережения являются структурная перестройка и внедрение энергосберегающих технологий. Однако немаловажная роль в экономии топлива и энергии принадлежит рациональному размещению предприятий в городской

застройке относительно друг друга и источников энергии и целенаправленному формированию производственных комплексов.

Здания являются элементом городского хозяйства. Они представляют собой неотъемлемые элементы функционирования материального производства и объекты жизнеобеспечения населения. Поэтому уровень энергопотребления при эксплуатации зданий сказывается на производственно-хозяйственных показателях всех отраслей экономики и на уровне социально-экономического развития территории в целом. Следовательно, здания выступают в качестве значимых объектов территориального энергосбережения.

Таким образом, территория (город, административно-территориальная единица, и т.д.) является базисом размещения производительных сил и объектов социального назначения, что определяет ее ведущую роль в осуществлении энергосбережения. При этом территориальное энергосбережение можно рассматривать:

- как источник энергии, поскольку энергоносители удастся заменить мерами экономии и сохранить невозобновляемые источники энергии;
- ресурс для возвращения возможных инвестиций в развитие региона;
- фактор смягчения социальных проблем в регионе (особенно при переходе на полную оплату энергоносителей в ЖКХ);
- источник повышения благосостояния населения;
- фактор уменьшения экологического ущерба энергетическими объектами.

Системное осуществление территориального энергосбережения представляет собой сложную, многоотраслевую и долговременную задачу. Эффективность её решения определяется принятой на федеральном и региональном уровнях стратегией, которая должна включать четыре основных блока:

- нормативно-правовое обеспечение;
- технологическое направление — внедрение современных энергоэффективных материалов, оборудования, технологий и технических решений в процессах производства и потребления энергии;
- организационно-технические меры — энергоаудит, авторский надзор, контроль и учет расходования топлива и энергии, мероприятия по снижению потерь энергии в процессе эксплуатации; энергоэффективное проектирование и застройка городов, размещение предприятий производства и услуг и т.д.;
- экономические мероприятия: оценка и учет потенциала энергосбережения; создание экономического механизма управления энергосбережением, включающего систему гибких цен и тарифов на

энергоносители, налоговую политику, систему финансовых отношений, льготные и штрафные санкции соответственно за экономию и перерасход энергии; методы обоснования эффективности энергосбережения и т.п.

Литература:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. - М.: ГУ ВШЭ, 2010. - 495 с.
2. Литвак, В.В. Региональный вектор энергосбережения / В.В.Литвак, В.А.Силич, М.И.Яворский - Томск: СТУ, 2010. - 320 с.
3. Осипов С.Н. Проблемы энергосбережения и рационального использования энергоресурсов в регионе.-М: АСТ, 2009. - 179 с.
4. Тимофеев А.В. Факторы, определяющие численность персонала и уровень оплаты его труда в электроэнергетике некоторых стран // Проблемы прогнозирования. - 2009. - № 6. - С. 149-151.

А.В. Романюк

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

Основой построения современной системы хозяйствования в регионах выступает разработка и внедрение инноваций. Для достижения данной цели необходимо не просто использовать имеющуюся информацию и накопленные знания и навыки, а определенным образом преобразовывать их в различные нововведения. При этом применять квалифицированные трудовые ресурсы для получения положительного эффекта уже недостаточно, нужно перейти на иное восприятие их формы в виде капитала, но не вещественного или физического, а человеческого.

В зависимости от степени агрегирования человеческий капитал можно рассматривать на микроуровне (уровне отдельных субъектов, семей, организаций), мезоуровне (уровне отраслей, регионов) и макроуровне (уровне национальной экономики), а в ряде случаев – на мегауровне (уровне группы стран, мирового хозяйства). Также следует отметить, что человеческий капитал отдельных индивидов в совокупности образует человеческий капитал семьи, организации, которые, в свою очередь, выступают основой для человеческого капитала отдельных регионов, отраслей и страны в целом (рис. 1).

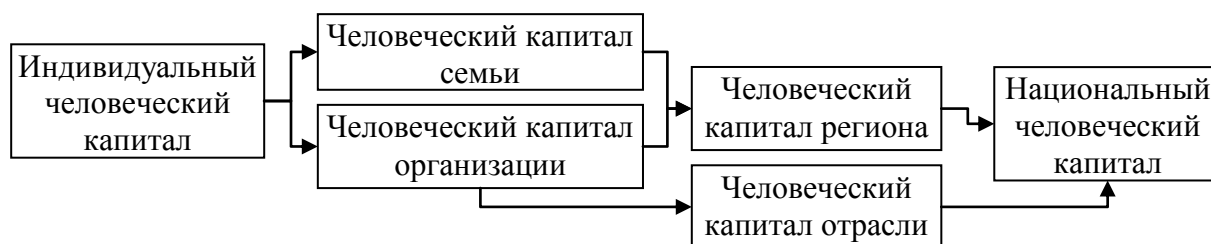


Рис. 1. Структура человеческого капитала по уровню агрегирования

С другой стороны, человеческий капитал представляет собой сложное образование, которое можно разделить на несколько составных частей (фондов). Это влечет за собой две новые проблемы. Во-первых, отсутствует единый подход к структурированию человеческого капитала. Во-вторых, элементы человеческого капитала в зависимости от уровня агрегирования получают иные названия и содержание. Например, индивидуальный капитал здоровья на мезоуровне рассматривается как биофизический капитал, индивидуальный интеллектуальный капитал – как культурно-нравственный капитал, индивидуальный трудовой капитал – как совокупный трудовой капитал территории [6, С. 31].

В целом следует отметить, что чаще всего в качестве основных видов человеческого капитала выделяют образование или интеллект субъекта (капитал образования), его здоровье (капитал здоровья), трудовые навыки и опыт (трудовой капитал), систему ценностей индивида (капитал культуры). С учетом агрегирования данные фонды образуют региональные капиталы образования, здоровья, труда и культуры, а в совокупности, соответственно, человеческий капитал региона.

Измерение величины человеческого капитала выступает еще одной проблемой, которая не имеет однозначного решения, так как выделяют несколько подходов: затратный, доходный и сравнительный, методы оценки натуральных, стоимостных и индексных единиц измерения.

Для оценки отдельных частей и совокупного человеческого капитала региона используют соответствующие показатели, предоставляемые Федеральной службой государственной статистики в разрезе отдельных территорий. Межрегиональное сравнение требует приведение отобранных показателей в нормированный вид (по единице или 100 баллам) или индексы, которые обобщают для нахождения сводного значения. Основным приемом оценки человеческого капитала в таком случае является индикативный метод. Первая часть авторов [4, 7] за основу берет определение индекса развития человеческого потенциала территории по методике ООН, вторая [1, 2, 3, 5, 8] – расчет сводного индекса человеческого капитала региона по индивидуальным методикам.

Для анализа человеческого капитала только одного субъекта Федерации выбранные индикаторы исследуют, как правило, в динамике.

При этом можно согласиться с мнением [5, С. 164], что отбор показателей должен основываться на определенных принципах: ограниченность индикаторов (снижает трудоемкость сбора и обработки данных, облегчает интерпретацию); недопущение дублирующих индикаторов (исключает взаимозаменяемость факторов); высокая информативность индикаторов (повышает значимость и достоверность анализа); территориальная увязка (основывается на нахождение или расчете индикаторов по данным региональной статистики); сопоставимость индикаторов (исключает влияния площади региона).

Сопоставление различных точек зрения [1, С. 317-318; 3, С. 26-29; С. 5, С. 164; 8, С. 226] в качестве индикаторов элементов регионального человеческого капитала позволяет выделить:

1) Численность экономически активного населения региона (X_1) – указывает на число субъектов, которые сейчас или в ближайшее время могут использовать свои способности в хозяйственной деятельности.

2) Численность занятого населения региона (X_2) – показывает число субъектов, непосредственно использующих в данный момент свои способности в хозяйственной деятельности.

3) Доля занятого населения региона, имеющего высшее образование (X_3) – характеризует состояние трудового капитала, а также косвенно свидетельствует об уровне стремления населения к развитию и получению образования.

4) Число студентов вузов на 10000 человек населения региона (X_4) – непосредственно свидетельствует об уровне стремления населения к развитию и получению образования.

5) Численность персонала региона, занятого научными исследованиями и разработками (X_5) – характеризует количество субъектов, которые непосредственно используют свои образовательные и интеллектуальные навыки в научно-исследовательской деятельности.

6) Доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в регионе (X_6) – указывает на результативность и состояние научно-исследовательского капитала в составе образовательных человеческих фондов.

7) Доля домохозяйств региона, имеющих доступ к сети Интернет (X_7) – показывает состояние информационной среды и уровень ее инновационности, характеризует развитие общей культуры, потребность субъектов в саморазвитии и информированности.

8) Доля организаций региона, использующих доступ к сети Интернет (X_8) – характеризует уровень интернетизации предприятий, готовности к использованию нововведений в коммуникациях и хозяйственной деятельности.

9) Эффективность работы аспирантуры (X_9) – указывает на состояние интеллектуального капитала, на стремление к повышению

уровня образования и навыков научно-исследовательской работы.

10) Доля выданных патентов в регионе на изобретения и полезные модели к числу поданных заявок (X_{10}) – свидетельствует о результативности научно-исследовательской деятельности и состоянии интеллектуального капитала.

11) Заболеваемость на 1000 человек населения региона (X_{11}) – непосредственно характеризует состояние капитала здоровья.

12) Число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения региона (X_{12}) – указывает на состояние капитала культуры.

13) Расходы бюджетной системы региона на образование к объему валового регионального продукта (X_{13}) – показывают уровень общественных инвестиций в формирование капитала образования.

14) Расходы бюджетной системы региона на здравоохранение и физическую культуру к объему валового регионального продукта (X_{14}) – характеризуют уровень общественных инвестиций в формирование капитала здоровья.

Результаты анализа динамики данных показателей по Тверской области за 2002-2010 гг. представлены в табл. 1.

Индикаторы, характеризующие состояние трудового капитала региона (X_1 , X_2 , X_3), свидетельствуют об ухудшение количественного параметра и улучшение его качества по уровню образования населения территории, задействованного непосредственно в экономике.

Таблица 1

Анализ показателей человеческого капитала Тверской области

Показатель	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее значение за год	Средний годовой темп роста	Тенденция*
Численность экономически активного населения, тыс. чел.	711.5	745.1	725.6	0.9957	↓
Численность занятых, тыс. чел.	666.3	704.0	684.8	0.9931	↓
Доля занятого населения, имеющего высшее образование	17.9	20.4	19.1	1.0158	↑
Численность студентов в образовательных учреждениях ВПО на 10000 чел. населения	240	324	293	1.0354	↓
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел.	4851	6192	5505	0.9700	↓
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг), %	2.3	11.2	6.5	1.0905	↑

Окончание табл.1

Удельный вес домохозяйств, имеющих доступ к сети Интернет, в процентах ко всем домохозяйствам	6.8	25.5	16.1	1.0807	↑
Удельный вес организаций, использовавших Интернет, в общем числе обследованных организаций, %	28.1	82.5	53.5	1.1441	↑
Эффективность работы аспирантуры	22.9	33.6	27.8	1.0045	↕
Удельный вес выданных патентов на изобретения и полезные модели к числу поданных заявок, % о	83.4	106.5	90.9	0.9980	↕
Заболеваемость на 1000 чел. населения	751.8	834.5	797.3	1.0025	↑
Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел. населения	1842	2982	2422	1.0227	↓
Удельный вес расходов к ВРП, %					
на образование	3.8	5.3	4.6	1.0424	↑
на здравоохранение и физическую культуру	2.6	3.9	3.2	1.0098	↕

* Рост - ↑, снижение - ↓, неоднозначная тенденция - ↕.

Индикаторы, характеризующие региональный капитал образования, представлены большим числом. Это связано со сложным составом данного элемента, который включает фактор знаний (X_4 , X_7 , X_8 , X_{13}), научно-исследовательский (X_5 , X_9 , X_{10}) и инновационный компоненты (X_6). В целом состояние капитала образования более устойчиво, так как основная часть показателей и их уровень за последние два-три года указывает на положительные процессы. В то же время очевидно нарастание напряженности в научно-исследовательской деятельности.

Положение регионального капитала здоровья по использованным индикаторам (X_{11} , X_{14}) характеризуется как трудное.

Индикатор капитала культуры территории (X_{12}) свидетельствует об улучшении состояния данного элемента человеческого капитала, так как показатель проявляет четкую тенденцию к снижению уровня зарегистрированной преступности в последние 4 года.

Таким образом, рассматривать человеческий капитал Тверской области как фактор, который будет способствовать инновационному росту региона в ближайшие годы, не приходится. Имеется ряд проблем в сфере науки, образования, здравоохранения, культуры, которые не были разрешены в прошлом и не могут быть преодолены в текущее время. Все это в совокупности тормозит формирование человеческого капитала и препятствует экономическому развитию территории.

Литература:

- 1) Алякина Л.А. Механизм оценки развития интеллектуального потенциала региона// Вестник Чувашского университета. - 2010. - № 1. - С. 315-320.
- 2) Арькова О.О. Количественное выражение регионального человеческого капитала на современном этапе развития Волгоградской области// Среднерусский вестник общественных наук. - 2012. - № 1. - С. 40-51.
- 3) Гурбан И.А., Мызин А.Л. Теоретико-методологический подход к оценке состояния человеческого капитала регионов России// Журнал экономической теории. - 2011. - № 2. - С. 21-31.
- 4) Казмалова О.Н. Влияние человеческого капитала на валовой региональный продукт// Вестник Академии. - 2012. - № 4.- С. 100-107.
- 5) Лосева О.В. Автоматизированная информационная система для оценки регионального человеческого капитала// Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. - 2010. - № 22. - С. 163-173.
- 6) Минеева Н.Н., Неганова В.П. Характеристика видов человеческого капитала// Известия Уральского государственного экономического университета. - 2009. - Т. 26. - № 4. - С. 29-35.
- 7) Подберезкин А.И., Гебеков М.П. Россия: человеческий капитал и развитие человека в региональном измерении (2010 Г)// Вестник МГИМО Университета. - 2011. - Т. 3. - № 3. - С. 38-44.
- 8) Шафран А.М. Человеческий капитал как фактор инвестиционной привлекательности регионов России// Вестник Чувашского государственного педагогического университета им. И.Я. Яковлева. 2011. № 3-1. С. 224-231.

Т.М. Козлова

Тверской госуниверситет

СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В настоящее время становится все более очевидно, что успешное развитие государства тесно связано с развитием территорий страны и формированием конкурентоспособности регионов на основе активизации инновационной деятельности.

Результаты анализа показывают, что значения ресурсных инновационных показателей в Тверской области находятся ниже среднероссийского уровня и значительно ниже значений по Центральному Федеральному округу.

Таблица 1

Показатели инновационного потенциала Тверской области

Показатели	Российская Федерация	Центральный Федеральный округ	Тверская область
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тысяч занятых в экономике, (наукоемкость), чел.	109	205	82
Всего внутренние затраты на научные исследования и разработки на одного занятого в экономике, руб.	7744,9	15519,5	4967,3
В том числе: - Затраты на фундаментальные исследования на одного занятого в экономике, руб.	1418,9	2840,3	209,4
- Затраты на прикладные исследования на одного занятого в экономике, руб.	1361,6	3087,6	519,9
- Затраты на разработки на одного занятого в экономике, руб.	4462,5	8553,7	4016,5
Затраты на технологические инновации на одного занятого в экономике, руб.	5931,1	5583,6	2659,5

Рассчитано по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2011г.

Индекс инновационной активности (отношение числа инновационно- активных хозяйствующих субъектов к общему числу организаций) в Тверской области составил в 2010 году 5,1%, в 2009 году - 4,4%. По данному показателю Тверская область в Центральном Федеральном округе на протяжении 2002-2010г.г. занимала предпоследние места.

Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме выручки составил в 2010 году 9,2%, что выше значения данного показателя по ЦФО и РФ примерно в 2 раза. Среди 18 регионов Центрального Федерального округа Тверская область занимала в 2010 году 4-е место после Ярославской, Орловской и Липецкой областей.

Таблица 2

Место Тверской области в ЦФО по инновационной деятельности*

Показатели	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Место области по инновационной активности в ЦФО	Нет данных	17	14	16	17	17	16	16	18	18

Окончание табл.2

Место области по объему инновационных товаров, работ, услуг в ЦФО	2	Нет данных	Нет данных	Нет данных	10	3	14	5	3	4
---	---	------------	------------	------------	----	---	----	---	---	---

*Составлено по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб./Росстат-М.,2011

С 2000г. происходило постоянное снижение числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки. Динамика показателя в целом соответствует характеру изменений, происходящих в ЦФО. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками Тверской области, с 2002 года сократилось на 22%. По ЦФО это сокращение меньше – 13%, по Российской Федерации – 15,4%. В результате этого численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в Тверской области, значительно отстаёт от среднероссийского показателя, в особенности от ЦФО.

Таблица 3

Количество выданных патентов на изобретения и полезные модели

Показатели	2005 год		2009 год		2010 год	
	Количество	Место в ЦФО	Количество	Место в ЦФО	Количество	Место в ЦФО
Количество выданных патентов на изобретение и полезные модели	214	5	183	12	177	10

*Составлено по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб./Росстат-М.,2011

Таблица 4

Число созданных и используемых передовых технологий в Тверской области

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число созданных передовых технологий	5	5	2	1	3	2	5	1	3
Число используемых передовых производственных технологий	811	1039	1373	1501	1963	2078	2240	2421	2488

*Составлено по данным: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб./Росстат-М.,2011

По числу созданных передовых технологий Тверская область относится к числу отстающих регионов, опережая только Костромскую,

Смоленскую и Рязанскую области. При этом происходит рост числа используемых передовых технологий в Тверской области. По данному показателю в 2010 году Тверская область занимает 7 место после г. Москвы, Московской, Тульской, Калужской, Ярославской и Владимирской областей.

В рамках региональной инновационной стратегии должны быть разработаны конкретные механизмы её реализации, в том числе финансово-экономические.

К общим подходам к разработке и реализации финансово-экономических механизмов стимулирования инновационной деятельности в регионе относятся следующие [2, с.10].

1. Адресность применения региональных финансово-экономических механизмов стимулирования инновационной деятельности, развитие полных инновационных циклов или технологических цепочек. Это позволит, с одной стороны, направить усилия на формирование точек роста в виде научно-технических направлений, перспективных для создания и развития на их основе высокотехнологических секторов в экономике региона. С другой стороны, позволит запустить механизмы привлечения новых технологий извне региона для модернизации технологически отсталых отраслей и территорий.

2. В среднесрочной перспективе отход от различных форм субсидирования и актуализация рыночных механизмов перераспределения средств из традиционных сфер экономической деятельности в инновационную.

3. Предварительная оценка и прогнозирование последствий внедрения тех или иных механизмов стимулирования инноваций.

В части стимулирования спроса на инновации имеются перспективные финансово-экономические механизмы инновационной деятельности на региональном уровне, к которым можно отнести следующие.

1. Совершенствование механизма финансирования научных исследований и разработок из региональных бюджетов. Целесообразно частично переходить на финансирование приоритетных НИР как составных частей региональных инновационных проектов. Это позволит повысить эффективность бюджетных расходов, широко использовать механизмы частно-государственного партнёрства при выполнении НИОКР.

2. Стимулирование технологической модернизации основных фондов хозяйствующих субъектов региона. Степень износа основных фондов в Тверской области составляет 41,4%, что выше значений ЦФО на 3,3 процентных пункта. Имеет место недостаточный уровень их обновления и ликвидации.

С учётом нарастающей инвестиционной активности в регионе за счёт привлечённых (кредитных) средств достаточно эффективными представляются меры облегчения доступа к инвестиционным ресурсам, используемым для внедрения передовых технологий, в том числе субсидирование процентной ставки по кредитам, частичное залоговое обеспечение заёмных средств, направляемых на технологическую модернизацию хозяйствующих субъектов. Стимулирование модернизации должно осуществляться также в рамках реализации инвестиционной политики. Соответствующие требования к получателям средств инвестиционных бюджетов регионов целесообразно дополнить условиями, стимулирующими внедрение инновационных технологий на стадии отбора проектов, разработки проектно-сметных обоснований и пр. При этом полезный эффект будет усиливаться за счёт существующего механизма ускоренной амортизации технологического оборудования.

3. Установление льготных условий страхования рисков субъектам, реализующим инновационные проекты, для снижения рисков компаний при внедрении инновационных проектов.

4. Внедрение в условие конкурсов на заключение государственных контрактов требований, касающихся не только стоимости поставляемого оборудования и технологий (например, для медицинских, образовательных, энергетических и иных учреждений), но также стоимости и сроков их дальнейшей эксплуатации в целях повышения спроса на инновационные технологии в государственном секторе экономики и конкурентоспособности инновационной продукции.

С 2009 г. в условиях постоянного роста налоговой нагрузки на бизнес Российской Федерации последовательно вводится комплексный налоговый режим поддержки инновационной деятельности, перекладывающий налоговое бремя на предпринимателей, занятых в традиционных секторах (включая малый и средний бизнес в сфере торговли). Тем не менее, на уровне региона часть такого налогового режима не работает. В связи с этим целесообразно применять дополнительные механизмы стимулирования инновационной деятельности в регионе.

Для хозяйствующих субъектов, внедряющих разработки в соответствии с региональными приоритетами, целесообразно ввести в качестве стимулирующей меры налоговые льготы или возмещения по расходам на содержание научно-производственного персонала.

Определённый результат может быть получен путём снижения ставки налога на прибыль хозяйствующих субъектов (региональной составляющей) при реинвестировании её в инвестиционную деятельность на территории региона или через специально созданный региональный фонд финансирования науки и инноваций.

Можно предложить на региональном уровне инициативы по присвоению статусов резидентов технико-внедренческих зон приоритетным компаниям или группам компаний.

Для снижения себестоимости инновационной продукции представляется целесообразным рассмотреть вопрос о расширении перечня расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта по упрощённой системе налогообложения (включить в перечень не только расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов, но также расходы, направленные на создание и внедрение новых технологий и оборудования).

Для обеспечения регулирующего влияния государства на инновационную сферу через налоговую политику недостаточно установить льготы на постоянной основе. Налоговые льготы в сфере инноваций должны быть направлены на повышение эффективности всех этапов процесса воспроизводства – от капитальных вложений в фундаментальные исследования до инвестиций в действующее инновационное производство и проекты.

Для интеллектуальных продуктов, находящихся на балансе предприятия, имеет смысл установить ускоренный порядок списания стоимости. Ускоренная амортизация может осуществляться по различным схемам. Причём размер уменьшения должен быть связан с отнесением тех или иных предприятий к высокотехнологичным отраслям.

Литература:

1. Иванова Н.Е. Модели финансирования инновационной экономики на региональном уровне// Региональная экономика: теория и практика. - 2011. - № 10 (193). С. 13-22.
2. Степанова Н. А. К вопросу о развитии финансово-экономических механизмов стимулирования инновационной деятельности на региональном уровне//Региональная экономика: теория и практика. - 2012. - № 17 (248). С. 8-11.

О.С. Черникин

Тверской госуниверситет

К ВОПРОСУ О РЕГУЛИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА

На сегодняшний день промышленный сектор Тверской области демонстрирует рост, характеризующийся затухающей динамикой [1, с.2]. Это коррелирует с развитием промышленного сектора Российской Федерации в целом.

Таблица 1

Индексы производства по видам экономической деятельности

	Июль 2012 в % к		Январь-июль 2012 в % к
	июлю 2011	июню 2012	январю-июлю 2011
Индекс промышленного производства	118,4	110,9	109,5
Добыча полезных ископаемых	88,3	84,5	126,1
Обрабатывающие производства	116,1	113,1	110,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	129,2	103,9	107,0

Данная динамика обусловлена, прежде всего, эффектом низкой базы, который позволяет демонстрировать достаточно существенные темпы роста.

Вместе с тем, очевидна необходимость активно стимулировать промышленный сектор, прежде всего со стороны власти субъекта федерации [2, с. 70].

Около половины валового национального продукта составляет продукция предприятий отечественного промышленного сектора. Благодаря этому, промышленность рассматривается не как отрасль экономики, а как основной несущий каркас современного народнохозяйственного комплекса страны. Вышеуказанный факт накладывает существенные ограничения на методологические подходы к регулированию промышленного сектора. Априори устанавливается необходимость поддержки практически всех действующих промышленных предприятий, кроме экологически опасных промышленных объектов.

Между тем, ряд отечественных промышленных предприятий создают крайне незначительную величину добавленной стоимости, эксплуатируют устаревшие технологии, требующие значительных затрат сырья и энергии.

В современном мире, лишь, высокотехнологичный сектор промышленности создаёт значительную величину добавленной стоимости. Остальные сектора промышленности добиваются конкурентоспособности за счёт минимизации издержек производства.

В заключении отметим, что не следует ассоциировать государственную поддержку экономики с административным дирижизмом. Основа экономического роста – предпринимательская инициатива и свобода выбора экономических решений. Задача государства – не только создание благоприятных условий, а также адресная помощь в соответствии с приоритетами государственной экономической политики.

Сформулируем задачи основных субъектов промышленной политики.

Задачи областной администрации в лице департамента экономики и промышленной политики:

1. разработка программы социально-экономического развития Тверской области;
2. формирование концепции промышленной политики Тверской области;
3. разработка закона о промышленной политике Тверской области;
4. формирование комитета по развитию промышленности Тверской области;
5. разработка плана организационных мероприятий;
6. информационная поддержка через региональные, государственные СМИ;
7. координация деятельности всех участников;
8. внесение предложений в законодательное собрание Тверской области о предоставлении налоговых льгот инвестиционным проектам и ИПК;
9. формирование в региональном бюджете статьи расходов на развитие промышленности, компенсацию части кредитной ставки, гарантирование по кредитам промышленным предприятиям;
10. обеспечение взаимодействия с региональной энергетической комиссией по поводу установления льготных тарифов для предприятий-участников инвестиционных проектов;
11. контроль над эффективностью проектов.

В качестве индикативных показателей эффективности проводимой промышленной политики можно выделить следующие группы показателей:

Показатели эффективности формирования ИПК:

1. бюджетные:
 - рост налоговых поступлений;
 - сокращение расходов бюджета на поддержку промышленного сектора;
 - доходы от предоставленных кредитов;
 - дивиденды по принадлежащим региону акциям.
2. социальные:
 - численность занятых в промышленном секторе;
 - уровень безработицы;
 - средняя величина начисленной заработной платы;
 - объём вредных выбросов.
3. коммерческие:
 - рост выручки;
 - рост прибыли;
 - сокращение издержек;
 - рост производительности труда;

- рост инвестиций.
- 4. отраслевые:
 - рост производства на предприятиях-смежниках не входящих в ИПК, в связи с увеличением производства в группе

5. региональные:

- увеличение денежного потока в связи с формированием ИПК.

В зависимости от типа интеграции (вертикальная, горизонтальная) происходит повышение эффективности за счёт различных факторов.

Факторы повышения эффективности при вертикальной интеграции:

- a. сокращение транзакционных издержек предприятий-участников технологической цепочки;
- b. сокращение общеуправленческих затрат;
- c. сокращение величины оборотного капитала;
- d. увеличение загруженности производственных мощностей.

Факторы повышения эффективности при горизонтальной интеграции:

2. снижение себестоимости за счёт сокращения номенклатуры выпускаемой продукции и специализации;
3. сокращение общеуправленческих затрат;
4. снижение затрат на приобретение комплектующих за счёт увеличения поставок.

При расчёте плановой эффективности может быть использована как простая сумма частных показателей эффективности отдельных участников группы, так и расчёт общей эффективности группы с учётом синергитического эффекта и эффекта масштаба. Проявление данного эффекта при корпоративном управлении рассмотрено в источнике.

Выделим следующие показатели эффективности:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход;
- чистый приведённый доход;
- внутреннюю норму доходности;
- индекс доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости инвестиций.

В качестве обобщающего показателя эффективности проекта можно использовать интегральный показатель результативности (ИПР):

$$ИПР = ВДП - ИДП, \quad (1)$$

где ВДП – входящий денежный поток;

ИДП - исходящий денежный поток.

Литература:

1. Справка о социально-экономическом положении в Тверской области за 6 месяцев 2012 года, <http://www.economy.tver.ru>.

2. Черников О. С. О необходимости государственного регулирования регионального промышленного сектора. / Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 20. С. 68-76.

Т.А. Савенкова

*аспирант кафедры экономики труда и социального развития
РЭУ им. Плеханова г.Москва*

Д.И. Миненков

Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Трансформационные процессы, происходящие в России, в значительной степени определяют характер рыночного переустройства общества, в том числе того, что относится к занятости населения, возможностям трудовых перемещений жителей различных населенных пунктов, областей и регионов. Реструктуризация государственной собственности коренным образом преобразила положение классов, социальных групп и слоев, сформировала стратегии их адаптационного ресурса, изменила потенциал мобильности в самом широком смысле слова.

Очевидно, что в этих условиях трудовая мобильность обусловлена разницей в уровне жизни и экономических возможностей трудозанятого населения, растущей доходной поляризацией населения отдельных регионов. Подробный анализ этих явлений поможет преодолеть кризисные слагаемые современного состояния российского социально-экономического развития, сформировать оптимальную миграционную политику властей всех уровней (федеральных, региональных, муниципальных), выявить положительные и отрицательные факторы нового типа социальных перемещений и трудовой миграционной мобильности населения.

На сегодняшний день анализ рынка труда приобретает особую значимость. Под рынком труда обычно понимают систему социально-экономических отношений, связанных со спросом на рабочую силу и ее предложением. Рынок труда охватывает всех работников и претендующих на рабочие места в рамках определенной территории, отрасли или группы профессий.

В основе комплексного анализа ситуации на рынке труда региона должны быть заложены различные социально-экономические и демографические показатели. В качестве основного критерия, характеризующего ситуацию на региональном рынке труда, целесообразно выделить уровень зарегистрированной безработицы, рассчитываемый в

процентах к экономически активному населению. В Тверском регионе указанный показатель на конец 2008 г. составил 0,7% экономически активного населения. По информации департамента занятости населения, которому с 2007 г. были переданы полномочия в сфере государственной политики занятости Тверской области, численность трудовых ресурсов региона составляет 850,7 тыс. человек. В службу занятости населения в 2007 г. обратилось за предоставлением государственных услуг свыше 183,3 тыс. человек, из них за содействием в поиске подходящей работы зарегистрировались 74,6 тыс. человек, что составляет 110,6% к уровню 2006 г. [1, с. 47].

Около трех четвертей (71,8%) трудовых ресурсов Тверской области, или 610,0 тыс. человек, заняты в экономике. Наибольший удельный вес занятых был зафиксирован в частном секторе экономики (53,5%) и в организациях государственной и муниципальной форм собственности (35,4%). Структура занятого населения по видам экономической деятельности характеризуется преимущественной долей занятых на предприятиях обрабатывающих производств (22,0%), оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (14,0%), сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (12,0%).

Корректировку в рынок труда вносит трудовая миграция, которая необходима для его функционирования. Темпы оттока населения в регионе замедляются, положительное сальдо миграции наблюдается уже 5 лет и постоянно возрастает (за январь - октябрь 2008 года - свыше 3,1 тыс. человек).

Динамика миграции населения в 2008–2010 гг., выглядит следующим образом. В целом по России миграционный прирост составил 57 620 человек, в ЦФО — 36 125, в Тверской области — 692 человека. Последний показатель миграционного прироста по ЦФО средний среди регионов, и, с точки зрения миграционной специфики, область является принимающим регионом. Для характеристики рассматриваемой проблемы показательны данные занятости и безработицы. Среднее время поиска работы безработными здесь выше окружных — 9,2 мес., а доля безработных, ищущих работу более 12 мес. — 44,0 % (в среднем по округу этот показатель составляет 33,3 %). Незначительна доля лиц, которые обращаются в случае поиска работы в государственную службу занятости (всего 16,7 %), и высока тех, кто ориентируется на помощь друзей, родственников, знакомых (77,3 %). Иначе говоря, возможность трудоустроиться для потерявших работу невелика, что, безусловно, создает конфликтную ситуацию в регионе.

Существенный фактор, открывающий путь миграции населения, — уровень жизни рядовых работников. В Тверском регионе, как и в РФ, и в ЦФО, коэффициент Джини по уровню дохода составляет 0,342 (2008 г.).

На долю группы с наименьшими доходами приходится 7 % общего объема денежных доходов населения, а на долю с наибольшими — 41,4 %. С 2006 по 2007 г. динамика роста реальных денежных доходов населения в области самая низкая среди регионов ЦФО (107,2 %), в то время как в целом по округу — 112,3 % (по РФ — 119,7 %). Таковы некоторые базовые показатели состояния динамики социальных процессов, происходящих в Тверском регионе, основанные на материалах государственной статистической информации. [2, с. 76-78].

Каковы направления предполагаемой миграции? Прежде всего в Москву (около 30 %); уехать вообще из России — 25 %, что менее реально, чем переезд в Москву; в центр другой области — 23 %, просто в другую область — 11,2 %, мигрировать в границах своей области — не более 12 %. Таким образом, круг маршрутов определен: столица — заграница — крупные областные центры. Вхождение в новый социум для любого человека существенно меняет его жизнедеятельность. Здесь важен потенциал адаптационного ресурса или хотя бы представление о том, каковы факторы, способствующие формированию деятельностных начал на новом месте.

Как выяснилось, в России заработать больше денег помогают образование и профессиональная подготовка, финансовые возможности, в том числе начальный капитал. Большое значение для оценки состояния трудовых ресурсов имеет показатель напряженности рынка труда. Данный коэффициент, определяемый как отношение численности безработных граждан к количеству заявленных свободных рабочих мест, в 2009 г. в Тверской области составлял 0,6. Еще один показатель, который следует назвать – удельный вес в составе безработных лиц, состоящих на учете более одного года. Данный показатель отражает степень застойности безработицы и потенциальную угрозу маргинализации части населения соответствующего региона. В Тверской области на конец 2009 г. продолжительность периода безработицы у 15% граждан, состоявших на учете службы занятости, составила меньше месяца, у 45% от 1 до 4 месяцев, 29% – от 4 до 8 месяцев, 6,6% – от 8 месяцев до года и только у 5,2% безработных временной интервал был более года [1, с. 50-51].

Наряду с положительными тенденциями в экономике области ряд предприятий и организаций в 2009 г. проводили высвобождения работников. В большей степени данные процессы затронули предприятия, организации обрабатывающих производств (27,8%), аграрного сектора и лесоводства (16,8%), транспорта и связи (13,1%), а также органы управления (6,0%), образования (5,6%). На 36 предприятиях высвобождения были квалифицированы как массовые. Высвобождаемые работники, как правило, трудоустраивались на вновь создаваемые предприятия (организации). Объем инвестиций в основной капитал на начало 2009 г. – 5 619 млн. рублей, что составляет 119,1% к уровню 2008 г.

По данному показателю Тверской регион занимает 9 место в ЦФО.[1, с. 312].

Среди демографических показателей, прежде всего, следует использовать коэффициент естественного движения населения, величина которого показывает вероятное изменение предложения на рынке труда региона в долгосрочной перспективе и, следовательно, должна учитываться при разработке направлений политики занятости. Так, анализ усредненного варианта прогноза по естественному движению населения Тверского региона до 2025 г., осуществленного Федеральной службой государственной статистики по Тверской области показывает усиление роста рождаемости в гражданских браках, увеличение добровольной бездетности, снижение младенческой смертности и смертности населения более молодых возрастов, рост общего числа умерших, в связи с увеличением доли старших возрастных групп населения.

На основании значений перечисленных экономических, социальных, демографических показателей можно определить интегральное положение каждого региона РФ. Так, рейтинг инвестиционной привлекательности Тверской области в 2012 г. оценивается национальным рейтинговым агентством «Эксперт РА» как пониженный потенциал – умеренный риск (группа 3В1). Следует отметить, что с 1998 по 2012 гг. рейтинг Тверского региона не менялся и характеризовался как пониженный потенциал – умеренный риск (группа 3В1) [3]. Такая оценка, по сути, относит Тверскую область к группе депрессивных дотационных регионов, которых все больше среди субъектов РФ. В то же время Тверская область входит в число четырех регионов ЦФО наряду с Липецкой, Московской и Калужской областями, где уровень регистрируемой безработицы менее среднего значения по ЦФО. Так, на 1 января 2012 г. уровень безработицы по ЦФО составил в декабре 2012г. составил 5,3% (без исключения сезонного фактора), а в Тверской области – 0,5% [1, с. 303]. Интегральное положение области по совокупности социально-экономических показателей, является основанием для детальной проработки направлений государственной политики занятости региона. При этом важно иметь в виду, что по отношению к государственной политике занятости есть «нейтральные» и «активные» регионы. К «нейтральным» относятся те регионы, где ситуация на рынке труда и в сфере занятости коррелирует с социально-экономическим положением области. Тверскую область по отношению к государственной политике занятости можно причислить к «активному» региону, поскольку на ее территории удовлетворительное состояние рынка труда сочетается с неудовлетворительным социально-экономическим положением, что влечет за собой высокую вероятность обострения в кратко- или среднесрочной перспективе ситуации на рынке труда.

В данное время на территории Тверского региона обозначился ряд существенных проблем, оказывающих негативное влияние на рынок труда.

Во-первых, структурный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы. Рынок труда характеризуется существенными диспропорциями между спросом и предложением, сохраняется несоответствие их количественных и качественных характеристик, наблюдается дефицит квалифицированных рабочих и специалистов по отдельным профессиям и специальностям. [1, с. 52-53].

Во-вторых, хроническая (застойная) безработица в сельской местности. Несмотря на то, что развитие экономики Тверской области в последние годы обеспечивает в основном позитивную динамику рынка труда, проблема занятости граждан, проживающих в сельской местности, остается весьма актуальной. Численность граждан, занятых в аграрном секторе, продолжает снижаться. Этому способствует, в первую очередь, сохранившееся в сельском хозяйстве преобладание низкоквалифицированного и ручного труда, что обуславливает высокую сезонную потребность в рабочей силе.

В-третьих, значительная территориальная разбросанность сельских поселений и отсутствие регулярного транспортного сообщения между населенными пунктами сельских районов области значительно снижает возможность поиска работы и трудоустройства. По данным департамента занятости населения, на 1 января 2008 г. из 5262 состоящих на учете безработных граждан 37% являются жителями сельской местности. Продолжительность поиска работы у безработных граждан, проживающих в сельской местности, значительно выше, чем у горожан [5].

В-четвертых, высокий уровень безработицы среди безработных граждан, обладающих недостаточной конкурентоспособностью на рынке труда и испытывающих трудности при трудоустройстве. К ним относятся: инвалиды, женщины, воспитывающие детей-инвалидов, выпускники образовательных учреждений, не имеющие профессии, потерявшие работу граждане предпенсионного возраста и, наконец, женщины, стремящиеся возобновить трудовую деятельность после перерыва, связанного с рождением детей и др.

В-пятых, низкая территориальная мобильность рабочей силы. В регионе слабо развита система информирования о возможностях трудоустройства безработных граждан и членов их семей в сельской местности, в городах и районах области.

Литература:

1. Статистический ежегодник «Тверская область в цифрах в 2010 году». – Тверь, 2011. – 322 с.
2. Основные демографические и социально-экономические показатели ресурсобеспеченности современных молодых семей

Тверского региона / Белоусов О.А. // Местное самоуправление в Российской Федерации. – 2010. – № 1-2. – С. 53-62.

3. Инвестиционный рейтинг регионов [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions>. – Загл. с экрана.

Н.В. Андрюхина

Тверской госуниверситет

ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ (РЕНТАБЕЛЬНОСТИ) КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время в условиях рыночной экономики каждому хозяйствующему субъекту необходимо оценивать эффективность своего функционирования, расчет которой будет выражать насколько эффективно используются ресурсы предприятия, как собственные, так и привлеченные и отвечать на вопрос - окупаются ли затраты, произведенные в результате осуществления деятельности. Такая оценка возможна при анализе финансовых результатов деятельности организации. Однако, прибыль как абсолютный показатель доходности не дает сравнительной характеристики. Сравнительный анализ абсолютных показателей в условиях инфляции затруднен, поскольку данные сложно привести в сопоставимый вид. Зачастую можно наблюдать ситуацию, когда две организации при получении одинаковой величины прибыли, имеют разную доходность. Так, одна компания приносит своим собственникам доход, а другая сталкивается с ситуацией, когда «Прибыль есть, а денег нет», т.е. при соотношении прибыли и затрат, необходимых для её получения, мы видим, что прибыли сверх затрат практически нет, что свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов предприятием. Поэтому для достоверной оценки эффективности деятельности организаций используют относительные показатели доходности – это показатели рентабельности. Именно по этим показателям внешние инвесторы могут судить о финансовой привлекательности предприятия, контрагенты – надежно ли заключение договоров с данной компанией, собственники – целесообразно ли дальнейшее функционирование предприятия.

Изучение экономической литературы позволяет сделать вывод, что до сих пор проблемным является вопрос формирования системы показателей рентабельности. Так, А.Д. Шермет [2] рекомендует использовать следующие группы показателей: рентабельность капитала, рентабельность продаж и рентабельность рассчитанная на основе потоков наличных денежных средств. Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям

авансированных средств, из которых наиболее важными являются все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал. Что касается второй группы показателей, то А.Д. Шеремет отмечает, что «показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли к выручке» и предлагает три варианта ее расчета, разница между которыми состоит в использовании разных видов прибыли для расчета – прибыли от продаж, бухгалтерской прибыли и чистой прибыли в зависимости от целей анализа. В третью группу показателей, по мнению А.Д. Шеремета, входят те, что «дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием денежного притока». Следует заметить, что концепция рентабельности, исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она приоритетна (по мнению А.Д. Шеремета) потому, что операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, являются существенным признаком «здоровья» финансового состояния предприятия.

В целом рассмотренная система показателей рентабельности является «традиционной», поскольку используется на многих предприятиях и широко представлена в учебной литературе по финансовому анализу.

Совсем иную систему показателей предлагает В.В. Ковалев, который в 1997 году представил работу, являющуюся переводом известной работы зарубежных специалистов – Ю.Бригхема и Л.Гапенски. [1] Данную систему не хотелось бы обойти стороной, поскольку именно эта работа позволила отечественной практике ориентироваться не только на сформированную «традиционную» систему показателей, но и на расчеты в соответствии с зарубежными нормами и стандартами, что во многом позволило приблизиться к международным стандартам. В 90-е годы эти работы не получили широкого распространения, однако сейчас все организации стремятся использовать именно эти, наиболее уточненные показатели. Итак, для расчета эффективности деятельности предлагается рассчитывать следующие показатели:

1) Коэффициент рентабельности реализованной продукции.

Для расчета коэффициента рентабельности реализованной продукции (profit margin on sales), также называемого удельной чистой прибылью (net profit margin), авторы использовали следующую формулу:

«чистая прибыль» / «выручка от реализации»

Смысл состоит в том, чтобы показать, какова доля прибыли в той выручке (доходе), которую получает фирма от своей деятельности. Однако, стоит отметить, расчет этого показателя выглядит более логичным

при использовании величины прибыли до налогообложения. В обратном случае, мы сталкиваемся с демонстрацией того, что чем выше ставка налога на прибыль, тем меньше (в данном случае) рентабельность реализованной продукции.

2) Коэффициент генерирования доходов.

Коэффициент генерирования доходов (Basic Earning Power, BEP) согласно Ю.Бригхему и Л.Гапенски рассчитывается по формуле:

Коэффициент BEP = EBIT / сумма активов,

где EBIT – это «earnings before interest and taxes», то есть «прибыль до вычета процентов и налогов».

Следует обратить внимание на то, что соотнося величину «прибыли с процентами и налогами» и оценку активов компании, мы должны говорить о среднем значении оценки активов за период, рентабельность деятельности за который мы оцениваем. Оценка активов позволяет увидеть масштаб вовлеченных в деятельность фирмы средств.

3) Коэффициент рентабельности активов.

По мнению Ю.Бригхема и Л.Гапенски, для расчета этого коэффициента следует использовать показатель чистой прибыли. Его формула соответственно имеет следующий вид:

Коэффициент ROA = «чистая прибыль» / «сумма активов»

Здесь только следует напомнить об эффекте псевдовлияния на рентабельность деятельности ставки налога на прибыль при использовании в расчетах уже чистой прибыли фирмы за отчетный период.

4) Коэффициент рентабельности собственного капитала.

Это очень важный показатель оценки рентабельности. Данный коэффициент характеризует, как написали Ю.Бригхем и Л.Гапенски, «отдачу на сделанные акционерами инвестиции». Данный показатель демонстрирует именно рентабельность вложений в фирму её собственников.

Коэффициент ROE = «чистая прибыль» / «обыкновенный акционерный капитал».

Стоит отметить, что данная система из международной практики не является единой для всех пользователей – это всего лишь один из вариантов для использования. Сейчас в зарубежной практике существует множество дополнительных показателей, использование которых является желанием зарубежных компаний, которые сами определяют, какие показатели им необходимы для оценки в зависимости от конкретной ситуации. Однако, особое внимание хотелось бы обратить на формирование системы показателей, представленной О.В.Ефимовой [2] Ее формулировка имеет свою особенность – все показатели распределены в зависимости от вида деятельности организации – текущая, инвестиционная и финансовая деятельность.

Текущая или операционная деятельность является основной для предприятия, она указана в учредительных документах и приносит основной доход предприятию. В соответствии с ПБУ 23/11 текущая деятельность – это обычная деятельность организации: производство продукции, выполнение работ, оказание услуг, продажа товаров, сдача имущества в аренду и др. Для ее анализа О.В.Ефимова предлагает использовать систему показателей аналогичную традиционной системе, состоящей из рентабельности активов, рентабельности оборотных активов, рентабельности продаж и рентабельности расходов.

Инвестиционной деятельностью в соответствии с ПБУ 23/11 является приобретение и продажа земельных участков, объектов недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов; строительство собственными силами; расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки. К инвестиционной деятельности относится также предоставление другими организациями займов и осуществление прочих финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций и т.п. Анализ данной деятельности проводится с помощью расчета рентабельности инвестиций, рентабельности владения инвестиционным инструментом и внутреннего показателя доходности инвестиций.

Использование отчетных данных позволяет оценить сложившуюся картину отдачи на инвестированный капитал. Однако при анализе целесообразности инвестиций важно оценить не только сложившуюся доходность, которая может не устраивать инвесторов, но и требуемую доходность, необходимую для компенсации затрат капитала инвесторов в случае их отказа от иных альтернативных возможностей размещения средств. Для этого необходимо определить составляющие отдачи от инвестиций – прирост прибыли за анализируемый период и прирост капитала. Уровень доходности инвестиционной деятельности находится в непосредственной зависимости от возможных изменений рыночной стоимости инвестиционного инструмента (объекта инвестирования). Так, величина, характеризующая разность между доходом от продажи актива (финансового инструмента) и его первоначальной стоимостью (стоимостью приобретения), может быть определена как прирост капитала. Подход основанный на расчете вышеуказанных элементов и получил название рентабельность владения активом. Период владения активом соответствует периоду, в течение которого предполагается получать доходы от инвестиций. Для определения рентабельности используется формула, которую целесообразно применять в случаях краткосрочных инвестиций с целью повышения обоснованности результатов анализа и обеспечения сопоставимости денежных потоков.

В качестве альтернативного способа определения оценки доходности применяется показатель, характеризующий внутренний уровень доходности инвестиций. Данный показатель определяется как ставка дисконтирования, при которой дисконтированная стоимость доходов от инвестиций в точности соответствует инвестиционным затратам капитала.

И наконец, финансовая деятельность, определяемая как деятельность организации, в результате которой изменяется величина и состав собственного капитала и заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, получение от других организаций займов, погашение заемных средств и т.п.). Показатели рентабельности совокупных вложений капитала, цены заемного капитала и эффект финансового рычага и будут составлять третью группу показателей – доходность финансовой деятельности.

Кредиторы предприятия также как и собственники рассчитывают на получение определенного дохода от предоставления средств предприятию. С позиции кредиторов показатель рентабельности представляет собой отношение полученных ими доходов от предоставления средств предприятия к величине предоставленного капитала. Данный показатель и будет выступать с позиции предприятия ценой заемного капитала.

Для расчета рентабельности совокупных вложений принимают величину имущества предприятия, источником формирования которого являются средства, привлекаемые как на долгосрочной, так и краткосрочной основе. Относительно числителя вопрос является спорным, поскольку существуют разные подходы в соответствии с которыми можно включать в расчет либо всю величину чистой прибыли, либо только ее часть, а именно сумму уплаченных дивидендов и приравненных к ним выплат из чистой прибыли и здесь организация сама должна определиться какое из обоснований для расчетов им кажется наиболее правильным.

Третий показатель позволит ей определить экономическую целесообразность привлечения заемных средств. Смысл состоит в том, что пока рентабельность вложений в предприятие выше цены заемных средств, рентабельность собственного капитала будет расти. Однако, по мере роста доли заемных средств чистая прибыль начинает сокращаться (из-за выплаты процентов), результатом чего становится снижение рентабельности вложений и соответственно рентабельности собственного капитала.

Данное распределение весьма целесообразно, когда предприятия не ограничиваются осуществлением одного вида деятельности, а помимо производства продукции, продажи товаров, выполнению работ и оказанию услуг, осуществляют капитальные вложения в иную деятельность иных организаций и (или) сами являются объектом инвестирования, либо приобретают ценные бумаги различного вида с целью получения дохода. Однако, конечно, такая система показателей является рекомендованной, но

не обязательной для предприятия. Ее можно дополнить, либо использовать только отдельные показатели. Так, показатель рентабельности собственного капитала также важен для анализа и его можно использовать, как в разрезе текущей деятельности, так и в виде обобщающего показателя всей деятельности организации, либо для оценки эффективности использования инвестиций, которые осуществлены собственниками предприятия. В отечественной практике данному вопросу уделяется мало внимания, хотя он является немаловажным. Что же происходит в международной практике? Здесь о таком распределении именно показателей рентабельности речи не идет – есть ряд показателей, аналогичных показателям в отечественной практике, которые можно использовать для оценки текущей деятельности. Инвестиционную деятельность, а точнее насколько целесообразны инвестиции в предприятия, можно оценивать с помощью доходности инвестиций. Однако, международная практика предлагает наиболее полную оценку инвестиционных проектов, более сложную по содержанию и расчетам, но более достоверную, предлагая помимо рассмотренных нами показателей, представленных О.В.Ефимовой [2], следующие показатели: срок окупаемости инвестиций, модифицированная норма доходности, индекс рентабельности.

В международной практике же более известна модель Дюпона, предложенная компанией DuPont еще в 1919 году и позволяющая проводить факторный анализ соответственно с выяснением причин возникновения отклонений. С помощью модели Дюпона, которая содержит в себе рентабельность продаж, возможен анализ эффективности отдельных видов деятельности с помощью иных показателей. Так, инвестиционную деятельность нам позволит проанализировать показатель оборачиваемости активов, представляющий отношение выручки от реализации к величине активов. Таким образом, можно оценить насколько эффективно мы используем имеющиеся активы. Что касается показателей рентабельности, то здесь можно проанализировать рентабельность продаж, сравнивая темпы роста затрат и выручки и выявляя причины возникших отклонений. Для финансовой деятельности рассчитывается финансовый леверидж, как отношение авансированного капитала к собственному.

Итак, мы видим, что ни отечественная, ни международная практика не дает нам однозначного ответа на вопрос, какие показатели рентабельности необходимо рассчитывать для достоверной оценки функционирования организации в разрезе видов ее деятельности. Поэтому организация вправе сама, руководствуясь целями анализа, определять какие показатели необходимо рассчитать. Можно использовать показатели из традиционной системы, либо из международной практики, либо использовать как те, так и другие. Однако, стоит обратить внимание на тот момент, что в международной практике показатели рентабельности

рассчитываются с учетом более точных данных и для расчета помимо бухгалтерской и чистой прибыли (как нам предлагает традиционная система) может использоваться валовая прибыль, а также такие показатели прибыли как – NOPLAT (представляет чистую операционную прибыль за вычетом скорректированных налогов), OIBDA – операционная прибыль перед вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов или показатель EBITDA. Однако, «слепо» копировать показатели из международной практики будет неправильным, поскольку мы должны учитывать, что в ней все показатели рассчитываются по отчетности составленной именно по международным стандартам. Необходимо также учитывать, что сами показатели рентабельности являются производными от финансовых показателей, однако существуют учетные ошибки и искажения в таких исходных понятиях, как выручка, доходы, расходы и прибыль. Одних видов прибыли основами GAAP насчитывается около 20 наименований. Американскими стандартами жестко регламентированы только наиболее важные составляющие и конечные показатели прибыли, а промежуточные показатели могут использоваться по усмотрению фирм. Поэтому произвести точный расчет с помощью, например, показателя прибыли EBITDA невозможно, так как формула ее расчета разрабатывалась для отчетности по МСФО и GAAP и на ее основе она представляет сумму прибыли компании до налогообложения, расходов на амортизацию основных средств и нематериальных активов и процентов по полученным кредитам и займам. В соответствии же с российскими стандартами расчет будет иметь уже другой вид и будет представлять сумму прибыли от реализации и амортизационных отчислений.

Таким образом, к определению системы показателей рентабельности в теории и на практике нет единого подхода. Есть организации, которые могут использовать международные показатели. Это относится прежде всего к организациям, составляющим отчетность по МСФО и GAAP. Другие же организации, составляющие отчетность в соответствии с российскими стандартами, к выбору показателей рентабельности должны подходить с учетом накопленного и передового отечественного опыта оценки и международной практики.

Литература:

1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в двух томах. Перевод с англ. по ред. В.В. Ковалева, Т-Ч СПб.: Экономическая школа, 1997. С. 165-211.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ 6 изд. Перераб. И доп. –М «Бухгалтерской учет» 2008 г., С. 364-367.
3. Шеремет А.Д. «Коммерческий анализ хозяйственной деятельности» М.: ИНФРА-М, 2009, С. 282.

Т.Н. Федорова
Тверской госуниверситет

РОЛЬ, ЗНАЧЕНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время государством разрабатываются всевозможные системы поддержки малого предпринимательства, т.к. в данный период развития экономики России их роль особенно важна. Малый бизнес рассматривают как налогооблагаемую базу для бюджетов и как источник создания рабочих мест; как основу для обеспечения необходимой мобильности экономики в условиях рынка. Малые предприятия не только быстро заполняют ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаются. Преимущества малых предприятий перед остальными заключается в гибкости, высокой адаптивной способности к изменениям рыночной конъюнктуры, они быстрее реагируют на изменение потребительского спроса. Развитие малого предпринимательства существенно облегчает территориальный отраслевой переход рабочей силы и капитала. Многочисленность этих предприятий даёт возможность широко развиваться конкуренции.

В настоящее время основными предпосылками развития малого предпринимательств являются:

особенности современного этапа НТП, который обеспечивает соответствующую материальную базу для эффективного развития малого бизнеса, преодолевая его техническую и технологическую отсталость;

дифференциация потребительского спроса в условиях роста доходов населения и роста сферы обслуживания.

Хотя малый бизнес и создаёт здоровую конкуренцию, что хорошо влияет на экономическую и социальную обстановку в стране, но он же является одновременно и наиболее уязвимым в условиях нестабильности рынка. Жизненный цикл малого бизнеса в рыночной экономике низкий по сравнению с крупными и средними предприятиями. В этих условиях, безусловно, необходима действенная поддержка со стороны государства малого предпринимательства. При этом не следует сбрасывать со счетов, что основой экономической устойчивости и стабильности любого хозяйствующего субъекта, независимо от его размеров и объемов, является внутренний контроль и своевременная диагностика появившихся проблем. Для малого бизнеса, наиболее подверженного вероятности хозяйственного кризиса и банкротства, комплексный экономический анализ актуален и необходим.

Роль малого предпринимательства в развитии национальной экономики и его социальные функции предъявляют особые требования к определению индикаторов, характеризующих качество и эффективность

функционирования малого предприятия. Для малого бизнеса, наиболее подверженного вероятности хозяйственного кризиса и банкротства, диагностика финансового состояния особенно актуальна и необходима. Проведение диагностики финансового состояния ставит своей целью выявление таких индикаторов.

Методика диагностики финансового состояния включает комплекс аналитических процедур, связанных с финансовой стороной деятельности хозяйствующего субъекта. К настоящему времени сформировался достаточно богатый набор методов, приемов и моделей аналитического обоснования предполагаемых к принятию управленческих решений. В общей совокупности аналитических процедур, позволяющих осуществить диагностику финансового состояния, особое место занимает техника и методика анализа финансовой отчетности. Для малого предприятия основную аналитическую нагрузку несут две отчетные формы: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Методологическая унифицированность и единообразие отчетных форм предопределяет возможность расчета аналитических индикаторов, позволяющих получить достаточно четкое представление об имущественном и финансовом потенциале малого предприятия. Но при этом логика и содержательное наполнение традиционных аналитических процедур, используемых в рамках диагностики финансового состояния, для малого предприятия имеет определенные особенности.

Процесс идентификации финансового состояния малого предприятия должен представляться в виде комплексной методики, которая складывается из следующих взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга контуров управления:

- аналитическая оценка положения предприятия в конкурентной среде: формулирование общей финансовой стратегии, конкретизация и детализация обобщающих целей, оценка места фирмы на рынках продукции, контроль за динамикой её целевых индикаторов;

- управление денежными потоками в контексте текущих взаиморасчетов с контрагентами, а именно текущее управление денежными средствами, в рамках которого осуществляется финансирование текущей деятельности и организация денежных потоков, имеющие целью обеспечения платежеспособности предприятия и ритмичности текущих платежей;

- разработка мер по обеспечению стабильной прибыльности и достаточного уровня рентабельности малого предприятия;

- управление источниками финансирования и достижение соответствующего уровня финансовой устойчивости, обеспечивающее малому предприятию выживание, стабильность и одновременно развитие в динамичной среде.

Таким образом, выделение данных ключевых направлений финансовой диагностики свидетельствует о том, что для малого предприятия более актуальной является информация о краткосрочных денежных потоках, ликвидности, сложившихся тенденциях поведения прибылей или убытков, и менее востребована информация, которая используется для предсказания денежных потоков, прибылей и убытков, в долгосрочной перспективе. В рамках финансовой диагностики малого предприятия формулируются и решаются задачи, прежде всего, по управлению текущей финансовой деятельностью, включая управление ликвидностью и платежеспособностью. С позиции кругооборота и трансформации денежных средств текущая деятельность означает поступление производственных запасов с одновременным возникновением кредиторской задолженности и последующую трансформацию запасов в готовую продукцию, дебиторскую задолженность, денежные средства. Иными словами, сюда относятся задачи по управлению оборотными активами и источниками их финансирования.

Для малого предпринимательства как экономической системы характерна высокая степень зависимости от состояния, движения, эффективности использования оборотных средств и их обеспеченности источниками финансирования. Данное обстоятельство обусловлено:

- более широким диапазоном целевых установок организации предпринимательства в малых организационных формах хозяйствования (по сравнению с крупным бизнесом) и признанием цели максимизации уровня капитализации (дивидендов, курса акций) не в качестве первостепенной;
- затруднительным доступом субъектов малого предпринимательства на финансовый и денежный рынки (из-за отсутствия достаточного гарантийного обеспечения, неразвитости системы финансово-кредитных институтов, высокой стоимости привлечения заемных средств);
- высокой степенью предпринимательских и финансовых рисков, определяемых влиянием факторов внешней и внутренней среды.

В отсутствие достаточного финансового обеспечения самым слабым местом в малом предпринимательстве является ликвидность (из-за высокой степени зависимости от кредиторской задолженности). Рациональное управление оборотным капиталом не только составляет стратегию и тактику финансового менеджмента в малом предпринимательстве, но и является фактором его равновесия как экономической системы на условиях высокоуровневого равновесия — развития.

Размер, структура, динамика и эффективность использования оборотного капитала оказывают влияние на все оценочные индикаторы деятельности малого предприятия, формируют его экономическую и

рыночную устойчивость, уровень конкурентоспособности. При этом как состав, так структура оборотного капитала и источников его формирования находятся под воздействием факторов региональных и отраслевых особенностей бизнеса. Оборотные средства и политика в отношении управления этими активами предъявляют определенные требования к построению сбалансированной системы показателей, используемой для диагностики финансового состояния малого предприятия.

Комплексным индикатором качества функционирования любой организационной системы, в том числе и малого предприятия, выступает ее финансовая устойчивость. Диагностирование финансовой устойчивости малого предприятия можно рассматривать как самостоятельный метод экспресс-анализа, а также как важнейший компонент методики диагностики финансового состояния в целом.

Финансовая устойчивость отображает финансовый потенциал хозяйствующего субъекта с позиции долгосрочной перспективы. Финансовая устойчивость традиционно определяют через систему качественных и количественных индикаторов, отображающих структуру капитала хозяйствующего субъекта, степень концентрации собственного и заемного капитала, финансовый рычаг, способ размещения источников средств в активах организации, способность предприятия поддерживать сложившуюся финансовую структуру. Оценка финансовой устойчивости тесно связана и опирается на оценку ликвидности и платежеспособности. Для малых предприятий, как уже отмечалось выше, характерна высокая степень зависимости от внешних источников финансирования, и прежде всего от спонтанных — задолженности: перед кредиторами. Возможности привлечения долгосрочных заемных средств для малых предприятий крайне ограничены. Поэтому применительно к малым предприятиям основной акцент в понимании и диагностике финансовой устойчивости необходимо сместить на обеспечение ликвидности и контроль за платежеспособностью, что в свою очередь и создает для малого предприятия стабильную основу для его функционирования. Следовательно, финансовая устойчивость малого предприятия — это такое состояние его кратко- и среднесрочных ресурсов, при котором система способна сохранить свое качество в условиях высокой степени динамичности внутренней и внешней среды и обеспечить функционирование в направлении достижения поставленных целей.

Разрабатывая методику диагностики финансового состояния малого предприятия, безусловно, необходимо учитывать и знать механизм действия внутренних факторов, определяющих уровень эффективности функционирования, финансовой стабильности и перспективы развития малого предприятия. Сегодня во всем мире малое предпринимательство представляет самый крупный сектор экономики, взаимодействующий с

элементами экономической системы. Особое влияние на развитие системы малого предпринимательства оказывает не только внутренняя, но и внешняя среда - ее институциональная среда, в недрах которой вызревают факторы, оказывающие как позитивное, так и негативное воздействие.

Институциональная среда включает то, что принято называть инфраструктурой, обеспечивающей малое предпринимательство. Институциональную среду можно определить как совокупность:

- хозяйствующих субъектов, у которых возникают хозяйственные отношения с малым предпринимательством;
- системы федерального и регионального законодательства, регулирующего аспекты функционирования субъектов малого предпринимательства;
- механизмов централизованной поддержки малого предпринимательства со стороны заинтересованных органов власти;
- механизмов взаимодействия с общественностью и международным сообществом.

Особое место в институциональной среде малого предпринимательства занимают государственные органы законодательной и исполнительной власти, которые не только осуществляют контрольные функции, но и призваны оказывать поддержку субъектам малого предпринимательства. В настоящее время государством разрабатываются всевозможные системы поддержки малого предпринимательства, которые направлены на правовую поддержку, развитие информационного обеспечения, решение различного рода инфраструктурных задач, расширение системы подготовки кадров и тд. Именно в институциональной среде, как представляется, скрыты основные резервы повышения финансовой устойчивости малых предприятий (внешняя оболочка системы, оказывающая высокую степень воздействия на малое предпринимательство).

Литература:

1. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент. - М. :Юрайт, 2011.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М. : Омега-Л, 2013.
3. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. – М. :Прспект, 2010.
4. Филобокова Л.Ю. Методические подходы к оценке финансовой устойчивости малых предприятий (на материалах Сахалинской области).// Финансовый менеджмент. – 2010. - №3.

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

О.В Смирнова

*Тверской филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

ФУНКЦИИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

По оценке автора, функции прибыли центрального банка, являясь внутренне взаимосвязанными, носят специфический характер, который вытекает из его особой роли в экономике и к ним необходимо отнести:

1. Обеспечения достаточности капитала (собственных средств). Центральные банки должны иметь величину собственных средств, достаточных для выполнения возложенных на них функций. Сегодня в научной литературе не существует теоретических представлений о достаточности капитала (собственных средств) для центрального банка, но вместе с тем, не вызывает сомнений и то, что такая достаточность должна быть. Центральные банки отдельных стран мира решают эту задачу практически и применительно к конкретной ситуации в экономике. На достаточность капитала (собственных средств) центрального банка оказывают влияние следующие факторы: характер денежно-кредитной политики; объем международных резервов; степень волатильности национальной валюты и др.

2. Ответственной внутренней финансовой политики центрального банка. Получение прибыли позволяет обеспечивать центральному банку финансовую устойчивость и платежеспособность без использования механизма денежной эмиссии.

3. Контрольная – определяется необходимостью определения рациональности осуществления центральным банком расходов и оценки уровня получаемых доходов. Превышение расходов над доходами будет свидетельствовать о не эффективности работы высшего менеджмента банка и о необходимости выявления существующего потенциала по снижению расходов и получению доходов.

4. Обеспечения доверия к деньгам, эмитируемым центральным банком. При постоянном превышении расходов над доходами у центрального банка, в конечном итоге, собственные средства примут отрицательную величину, что снизит доверие к нему со стороны экономических субъектов. Центральный банк с отрицательными собственными средствами не сможет долго поддерживать свою

платежеспособность, и вынужден будет её осуществлять за счет расширения денежной массы, что в конечном итоге приведет к обесценению национальных денег.

5. Обеспечения возможности реализации эффективной денежно-кредитной политики, направленной на стабилизацию экономики страны [1]. Реализация денежно-кредитной политики может сопровождаться проведением центральным банком операций по купле-продаже активов (трансформации одних активов в другие), что может формировать по ним отрицательный финансовый результат, которые могут покрываться за счет получения положительных финансовых результатов от проведения других операций, а также за счет сформированных ранее финансовых резервов.

Например, в условиях укрепления национальной валюты центральный банк может нести потери от переоценки своих международных резервов. Эти потери он будет покрывать за счет либо созданных ранее финансовых резервов (которые могли быть сформированы за счет аккумулирования части прибыли), либо за счет отнесения их на расходы и тем самым, уменьшения прибыли. Получение прибыли расширяет возможности центрального банка в выборе более эффективных мер в пространстве денежно-кредитной политики.

6. Аккумулирования сеньоража. В форме прибыли у центральных банков находит внешнее проявление сеньораж, который, как правило, подлежит перечислению в государственный бюджет (в России – федеральный бюджет) [2]. Таким образом, сеньораж должен выступать частью (причем существенной) прибыли центрального банка. Однако на практике часть сеньоража может не принимать форму прибыли, а аккумулироваться на счетах переоценки активов или в скрытой форме передаваться другим экономическим субъектам (в этом случае сеньораж принимает потенциальную форму). Примером здесь может являться размещение центральным банком средств по ставке ниже рыночной ставки доходности. Это может происходить в целях реализации денежно-кредитной политики, направленной на обеспечение макроэкономической стабильности.

У центральных банков, созданных в акционерной форме, прибыль, кроме вышеперечисленных функций, выполняет еще доходную функцию – получения дохода (прибыли) от средств, вложенных в капитал банка. Как правило, сегодня в соответствии с национальными законодательствами о центральных банках размер (процент) этих выплат носит фиксированную (или установленную предельную) величину, что в сущностном плане превращает такой доход в денежную ренту.

Учитывая характер функций, которые выполняют центральные банки, финансовый результат их деятельности условно можно подразделить на:

Первое – финансовый результат, получаемый от выполнения обычных банковских функций.

Второе – финансовый результат, получаемый от выполнения собственно функций центрального банка.

Вместе с тем, следует отметить, что данные функции у центрального банка очень часто являются взаимосвязанными и специально центральными банками не выделяются в финансовой отчетности и регистрах бухгалтерского учета.

Формирование финансовых результатов центрального банка от выполнения обычных банковских функций можно считать осуществление операций по формированию финансовых ресурсов (средства кредитных организаций, выпуск облигаций и прочих обязательств) и их дальнейшего размещения. От этих операций центральный банк может получать процентную маржу, которая за вычетом издержек, образует его прибыль. Однако следует учитывать, что центральные банки, как правило, осуществляют такие не свойственные им операции, преследуя не получение прибыли, а реализуя денежно-кредитную политику стабилизации экономики. При этом, реализация такой политики может, наоборот, сформировать отрицательную процентную маржу у центрального банка, которая сможет быть компенсирована за счет получаемых им иных доходов (прибыли). Но, на практике, центральные банки ориентированы на достижение макроэкономической стабильности преимущественно теми путями, которые одновременно обеспечивают получение ими прибыли, или, по крайней мере, не приводят к появлению у них убытков. По этому поводу, А.Н. Сухарев отмечает, что «в настоящее время финансовый результат деятельности центральных банков рассматривается в научной литературе как фактор не только макроэкономической политики государства, но даже денежно-кредитной и валютной политики, хотя вероятно, что он учитывается при принятии руководствами центральных банков своих макроэкономических решений» [3, 21].

Финансовые результаты центрального банка, формируемые за счет выполнения им функций собственно центрального банка (что возможно за счет особого статуса центрального банка), включают получение сеньоража и квазисеньоража, а также прибыли или убытков за счет реализации мер денежно-кредитной политики, включая поддержание стабильности курса эмитируемой им валюты.

Итак, можно сделать вывод о том, что функции прибыли у центральных банков имеют собственную специфику, связанную с тем, что эти банки созданы не с целью получения прибыли, а с целью поддержания стабильности кредитно-денежной системы и осуществления расчетов в экономике.

Литература:

1. Смирнова, О.В. О влиянии денежно-кредитной политики на величину прибыли Банка России // Финансы и кредит. – 2012. – № 42 (522). – С. 13-18.
2. Смирнова, О.В. Сеньораж: механизмы формирования и методы расчета // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 40 (130). – С. 24-29.
3. Сухарев, А.Н. Механизм образования прибыли центральных банков / А.Н. Сухарев // Финансы и кредит. – 2011. – 23 (455). – С. 15-21.

И.А. Медведева

Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ

В условиях расширения прав органов государственного управления субъектов РФ перед ними встают все более сложные задачи, связанные с проведением экономических преобразований, в частности, необходимость совершенствования управления региональным долгом.

В системе действий по управлению государственным долгом важнейшим является проведение контроля за показателями величины государственного долга и стоимости его обслуживания. Если оценивать состояние госдолга Тверской области по тем критериям, которые установлены Бюджетным кодексом РФ и региональными правовыми актами, может сформироваться ошибочное мнение об отсутствии каких-либо проблем в политике региональных заимствований.

Таблица 1

Показатели (коэффициенты) государственного долга Тверской области на 01.01.2013 г.

Показатели	Нормативное значение критериев оценки	Фактические значения критериев оценки на 01.01.2011
1. Отношение долга Тверской области к объему доходов областного бюджета без учета объема безвозмездных поступлений	≤ 1	0,54
2. Отношение расходов на обслуживание долга к расходам областного бюджета за исключением объема расходов, которые осуществляются за счет субвенций, предоставляемых из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	$\leq 0,15$	0,02

Окончание таблицы 1

3. Отношение дефицита бюджета к объему доходов областного бюджета (без учета объема безвозмездных поступлений)	$\leq 0,15$	0,13
4. Сумма просроченной (неурегулированной) задолженности по долговым обязательствам Тверской области (тыс. руб.)	0	0,00
5. Доля дотаций из фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации в доходах областного бюджета	$< 0,40$	0,13
6. Отношение величины государственных гарантий Тверской области к расходам областного бюджета (только для субъектов Российской Федерации, получающих дотации ФФПР)	$\leq 0,05$	0,01

Приведенные в таблице 1 данные свидетельствуют о том, что фактические значения коэффициентов государственного долга Тверской области на начало 2013 года не превышают установленных нормативов.

Между тем, расходы на погашение и обслуживание принятых денежных обязательств ежегодно возрастают. Заемные средства направляются в основном на финансирование дефицита бюджета Тверской области, временных кассовых разрывов, возникающих при его исполнении, и удовлетворение текущих социальных потребностей (выплата пособий, заработной платы бюджетникам, отпускных). Для средств, используемых на эти цели, составляет в течение последних трех лет 88%, соответственно, на финансирование социальных программ и инвестиционных проектов – 12%.

Именно поэтому в целях повышения обоснованности механизмов управления государственным долгом в Тверской области считаем целесообразным усовершенствовать систему показателей, с помощью которых оценивается его состояние. А именно, при принятии значимых решений в рамках долговой политики применять методику определения показателей долговой емкости, объема платежей по обслуживанию и погашению прямых обязательств области, доступной долговой емкости бюджета Тверской области, приведенной доступной долговой емкости и совокупной приведенной долговой емкости бюджета. Данная методика отражает ключевые факторы платежеспособности, с помощью которых можно определить текущее финансовое состояние и потенциальные финансовые возможности субъекта РФ в части, касающейся долговых обязательств.

Основным показателем возможностей органов власти по привлечению заимствований является долговая емкость, расчет которой предваряет принятие решения о привлечении заемных средств.

Долговая емкость (профиль заёмной мощности) бюджета определяется как превышение доходов бюджета субъекта РФ над его

текущими расходами без учета расходов на обслуживание существующих долговых обязательств в каждом периоде выбранного интервала времени. При этом интервал времени не может быть короче длительности перспективного финансового плана, а период – превосходить финансовый год.

Фактически долговая ёмкость бюджета определяет предельные объёмы погашения и обслуживания долговых обязательств, которые можно осуществлять за счёт доходов бюджета.

Расчёт долговой емкости бюджета осуществляется по следующей формуле (1). Весь интервал времени, на котором производится расчёт, разбивается на периоды расчёта. В каждом периоде расчёта i на основе прогнозных данных рассчитывается превышение доходов над текущими расходами бюджета без учета расходов на обслуживание существующих долговых обязательств ($ДЕ_i$):

$$ДЕ_i = Д_i - ТР_i, \quad (1)$$

где $Д_i$ - доходы, поступившие в областной бюджет, в i -м периоде расчета (например, квартале);

$ТР_i$ - текущие расходы областного бюджета без учета расходов на обслуживание существующих долговых и условных обязательств, произведенные в i -м периоде расчета;

Совокупность $ДЕ_i$ для всех периодов представляет собой долговую емкость областного бюджета в выбранном интервале планирования,

$ДЕ = \sum_i ДЕ_i$, где: $i = 1 \dots n$, где n - число периодов расчета.

Исходной информацией для расчета расходов по погашению уже принятых долговых обязательств являются объём и условия привлечения имеющихся долговых обязательств. Сведения об объёме и условиях привлечения уже имеющихся долговых обязательств содержатся в Государственной долговой книге субъекта Федерации.

Доступная долговая ёмкость ($ДДЕ_i$) для новых заимствований определяется (2) как разность между долговой емкостью бюджета и сводного графика погашения прямых обязательств и ожидаемых платежей по исполнению условных обязательств ($ОП_i$):

$$ДДЕ_i = ДЕ_i - ОП_i, \quad (2)$$

для каждого $i=1, \dots, n$ периода, где:

$ДЕ_i$ - долговая ёмкость в i -ом периоде;

$ОП_i$ - платежи по исполнению уже принятых долговых обязательств условных обязательств;

i —период расчета, n - число периодов расчета в интервале планирования.

Совокупность $ДДЕ_i$ для всех периодов расчета представляет собой доступную долговую ёмкость областного бюджета субъекта РФ для новых заимствований в интервале планирования ($ДДЕ = \sum ДДЕ_i, i=1, \dots, n$).

Каждое значение может быть положительным, нулевым или отрицательным.

Доступная долговая емкость первого финансового года характеризует объем свободных средств бюджета, которые могут быть направлены на капитальные расходы или досрочное погашение обязательств с целью снижения долговой нагрузки на бюджеты будущих лет.

Значения доступной долговой емкости в последующие годы являются ограничениями по объему привлечения новых долговых обязательств в предыдущие годы.

В случае если доступная долговая ёмкость для новых заимствований положительна во всех периодах расчета внутри интервала планирования, то может быть осуществлено привлечение новых заимствований. Источником погашения и обслуживания государственного долга субъекта РФ в i -ом месяце j -ого квартала очередного финансового года являются доходы областного бюджета на соответствующий месяц;

Если $ДДЕ_{ij} < 0$, то источниками погашения и обслуживания государственного долга субъекта РФ в i -ом месяце j -ого квартала очередного финансового года являются источники финансирования дефицита бюджета. В этом периоде объем обязательств является экономически неприемлемым, и исполнение долговых обязательств за счёт доходов областного бюджета невозможно.

Критерием для оценки сценария основных направлений бюджетной политики в среднесрочном периоде является совокупная приведенная доступная долговая емкость областного бюджета.

Расчет совокупной приведенной доступной долговой емкости (3) областного бюджета производится путем суммирования приведенных доступных долговых емкостей областного бюджета на каждый финансовый год.

$$СПДДЕ = \sum_{i=1}^n ПДДЕ_i, \quad (3)$$

где СПДДЕ – совокупная приведенная доступная долговая емкость областного бюджета;

ПДДЕ $_i$ – приведенная доступная долговая емкость областного бюджета в i -ом планируемом году.

Расчет приведенной доступной долговой емкости областного бюджета на соответствующий финансовый год (4) производится исходя из данных о долговой емкости областного бюджета, объеме платежей на погашение и обслуживание государственного долга субъекта РФ и ставки дисконтирования.

$$ПДДЕ_i = (ДЕ_i - ОП_i) / Пр(1 + Ст_i), \quad (4)$$

где ПДДЕ $_i$ – приведенная доступная долговая емкость областного бюджета в i -ом планируемом году;

$ДЕ_i$ – долговая емкость областного бюджета в i -ом планируемом году;

$ОП_i$ – расходы на обслуживание и погашение государственного долга Тверской области в i -ом планируемом году;

$Пр(1+Ст_i)$ – произведение сумм единица плюс ставка дисконтирования за период, начиная с финансового года, к которому осуществляется приведение стоимости погашения и обслуживания государственного долга области, до i -ого планируемого года.

Оценка возможности погашения и обслуживания государственного долга субъекта РФ в рамках основных направлений бюджетной политики осуществляется на основе значений показателя СПДДЕ:

в случае если $СПДДЕ < 0$, то данный сценарий основных направлений бюджетной политики считается неприемлемым для погашения и обслуживания долговых обязательств субъекта РФ при достигнутом уровне государственного долга области. В этом случае должны быть рассмотрены иные сценарии бюджетной политики;

в случае если $СПДДЕ > 0$, то анализируются значения показателя ПДДЕ $_i$:

если $ПДДЕ_i > 0$ во всех i -ых планируемых годах, то данный сценарий основных направлений бюджетной политики считается приемлемым для погашения и обслуживания долговых обязательств субъекта РФ при достигнутом уровне государственного долга области;

если $ПДДЕ_i < 0$ в одном или нескольких i -ых планируемых годах, то данный сценарий основных направлений бюджетной политики считается неприемлемым для погашения и обслуживания долговых обязательств субъекта РФ при достигнутом уровне государственного долга области. В этом случае должна быть рассмотрена возможность реструктуризации долговых обязательств субъекта РФ в рамках данного сценария, либо иные сценарии основных направлений бюджетной политики области.

Для оценки возможности погашения и обслуживания государственного долга Тверской области были произведены расчеты перечисленных выше показателей и представлены в таблице 2. Значение долговой емкости бюджета Тверской области на каждом отрезке времени имеет положительное значение ($ДЕ_i > 0$). Следовательно, расходы бюджета, обеспечивающие текущее функционирование органов местного самоуправления и бюджетных учреждений, покрываются доходами.

Таблица 2

Оценка возможности погашения и обслуживания долга Тверской области в 2010-2012 гг.

	2010	2011	2012	тыс.руб. Итого за 3 года
Текущие расходы	26 409 080,00	33 493 110,00	34 366 905,50	

Окончание таблицы 2

Расходы на обслуживание обязательств (O_{ij})	142 341,20	705 381,47	1 428 883,00	
Текущие расходы без учета расходов на обслуживание (T_{ri})	26 266 738,8	32 787 728,5	32 938 022,5	
Доходы, всего (D_i)	29 589 902,2	35 518 001,1	35 912 970,1	ДЕ:
Долговая емкость бюджета (DE_i)	3 323 163,4	2 730 272,6	2 974 947,6	9 028 383,6
Расходы на погашение обязательств (P_{ij})	3 272 011,0	3 852 542,0	6 105 027,2	ОП:
Расходы на обслуживание и погашение долга (O_{pi})	3 414 352,2	4 557 923,5	7 533 910,2	15 506 185,9
				ДДЕ:
Доступная долговая емкость (DD_{Ei})	-91 188,8	-1 827 650,9	-4 558 962,6	-6 477 802,3
Ставка дисконтирования (St_i , ставка рефинансирования)	13,0%	9,0%	7,75%	СПДДЕ:
Приведенная доступная долговая емкость (PD_{DEi})	-80 698,1	-1 676 743,9	-4 231 055,8	-5 988 497,7

Совокупная долговая емкость бюджета (ДЕ) Тверской области за рассматриваемый период составила 9 028 383,6 тыс. руб., что означает наличие свободных денежных средств для обслуживания сложившихся долговых обязательств.

Но данный объем превышения доходов над текущими расходами бюджета области является незначительным, и как следствие - недостаток свободных денежных средств для финансирования капитальных расходов и на погашение долговых обязательств.

Поэтому значение совокупной доступной долговой емкости имеет отрицательное значение ($DD_{Ei} < 0$). При этом доступная долговая емкость отрицательна на всем рассматриваемом отрезке времени. Следовательно, источниками погашения и обслуживания государственного долга Тверской области в очередном финансовом году являлись источники финансирования дефицита бюджета. В анализируемом периоде объем обязательств является экономически неприемлемым, и исполнение долговых обязательств за счёт доходов областного бюджета невозможно.

Таким образом, целесообразно провести рефинансирование или частичное досрочное погашение имеющихся обязательств с целью приведения их размеров в пределы долговой емкости областного бюджета Тверской области.

Далее мы видим, что совокупная приведенная доступная долговая емкость отрицательна ($СПДДЕ < 0$). Значит, сценарий основных

направлений бюджетной политики Тверской области неприемлем для погашения и обслуживания долговых обязательств области при достигнутом уровне государственного долга.

О.С. Гуляева

Тверской госуниверситет

О ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Пенсионное страхование возникло в Германии во второй половине XIX века для смягчения противоречий между собственниками средств производства и наемными работниками.

В России пенсионное страхование стало строиться по немецкому типу. К 1912 году оно считалось лучшим в мире. В 1914 году право на государственную «пенсию по старости» и «за долговременную беспорочную службу» имели чиновники всех ведомств, офицеры и прапорщики армии, таможенной службы и др., учителя, преподаватели, профессора университетов и других учебных заведений, ученые и инженеры на всех казенных заводах, врачи и фельдшеры и нижние чины (обслуга) казенных больниц и заведений. К 1914 году право на государственную пенсию за выслугу лет получили и рабочие казенных заводов [1]. С 1912 года пенсия по инвалидности выплачивалась не только рабочим казенных, но и частных предприятий.

Однако следует отметить, что единого для всей империи возраста, по достижении которого человек автоматически считался пенсионером, не было. Но чтобы получить пенсию в размере 100% своей зарплаты следовало проработать 35 лет. Работники, прослужившие 25 и более лет, имели право на «половину оклада». [2] На пенсию можно было уйти и по состоянию здоровья. Право на максимальную пенсию они получали при выслуге 30 и более лет. Стаж от 20 до 30 лет обеспечивал 2/3 оклада, а от 10 до 20 лет - треть. Если болезнь не позволяла человеку не только работать, но даже ухаживать за собой, «полный оклад» полагался после 20 лет работы, 2/3 при выслуге не менее 10 лет, а треть - при наличии трудового стажа хотя бы пять лет.

Революции 1917 года изменила систему пенсионного страхования. Пенсионное обеспечение в стране существовало, но величина советских пенсий при Сталине была мизерной, только хрущёвская пенсионная реформа 1956 года довела средний уровень советских пенсий до 40% от средней по стране зарплаты.

Сегодня в Российской Федерации назвать систему пенсионного страхования такой же прогрессивной нельзя. В [2002](#) году с принятием Федерального Закона «Об обязательном пенсионном страховании»

началась пенсионная реформа В
 России http://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%E5%ED%E8%EE%ED%EE%E5_%F1%F2%F0%E0%F5%EE%E2%E0%ED%E8%E5 - cite_note-D0.A4.D0.97-0. В соответствии с этим Законом все граждане Российской Федерации стали застрахованными лицами. Произошел переход России от распределительной пенсионной системы к принудительно – накопительной. Хотя, подобных систем нет ни в одной промышленно развитой стране мира. В Канаде, Европе, Японии и др. успешно функционирует распределительная система.

В соответствии с современной пенсионной моделью пенсия будет состоять из 2 частей. Первая часть - *страховая* сформированная из страховых взносов, поступающих за счет уплаты страховых взносов поступивших после 1 января 2002 года. Эта часть ежегодно индексируется государством в соответствии с ростом средней заработной платы и доходов ПФР. По сути, эти денежные средства направляются на выплату пенсий нынешним пенсионерам. Вторая часть – накопительная, учитывается в специальной части индивидуального страхового счета и может быть передана на управление в управляющую компанию или негосударственный пенсионный фонд. Она формируется в обязательном порядке за счет уплаты работодателем 6% от фонда оплаты труда, а так же работник может самостоятельно вносить добровольные страховые взносы. Для приучения россиян накапливать пенсию была введена программа софинансирования добровольных накоплений государством.

Однако, проблемы пенсионного страхования она не решила. Коэффициент замещения заработка трудовой пенсией по старости составляет в среднем по стране 36,2%, а при сохранении существующей системе к 2030 упадет до 25%, к 2040 еще меньше[4]. То есть меньше, чем в дореволюционной России. Дефицит пенсионной системы в 2011 году оценивался Минздравсоцразвитием в 875 млрд. руб., острой является проблема досрочных пенсий, ее получают 34% от числа пенсионеров, или 10,5 млн. человек, 70% из которых продолжают работать.[3]

Главной причиной дефицита пенсионной системы, не только РФ, является нарастающий процесс старения населения, и как следствие, увеличение финансовой нагрузка на занятое население. Снизить эту нагрузку пытаются путем:

- повышения нормативного пенсионного возраста и продолжительности необходимого трудового стажа для получения полной пенсии по старости (в России одни из самых низких возрастных границ выхода на пенсию);
- ограничения возможности досрочного выхода на пенсию по старости; сохранения систем индексации пенсионных выплат лишь на основе темпов роста цен на потребительские товары и услуги;

- введения накопительных элементов в распределительные системы;
- всемерное поощрение личных пенсионных накоплений и т.д.

Таблица 1

**Пенсионный возраст и средняя продолжительность жизни
в странах мира**

Страна	Пенсионный возраст, лет		Средняя продолжительность жизни, лет
	мужчины	женщины	
Япония	70	70	82,1
США	65	65	79,9
Германия	67	60	79,3
Россия	60	55	66
Казахстан	63	58	67,9
Канада	65	65	81,2

С 2010 года Минздрав обсуждает концепцию развития пенсионной системы РФ до 2050 года. В 2013 году начался переход на новую систему пенсионного страхования.

Пенсионная система будет базироваться на трехуровневой модели. Первый уровень - трудовая пенсия (государственная пенсия) в рамках государственной системы обязательного пенсионного страхования, формируемая за счет страховых взносов работодателей и работников, как в солидарную, так и в обязательную накопительную составляющую (обеспечивает коэффициент замещения не менее 40 процентов). Для граждан, которые не выполнили условий обязательного пенсионного страхования, сохраняются социальные пенсии, при этом назначены они могут быть только гражданам, постоянно проживающим на территории Российской Федерации не менее 15 лет.

Второй уровень - корпоративная (добровольная) пенсия, право на которую приобретается за счет дополнительных страховых взносов, уплачиваемых на основании индивидуального трудового или коллективного договоров либо отраслевого тарифного соглашения.

Третий уровень - частная (добровольная) пенсия. Она формируется за счет взносов физического лица в добровольном порядке в Негосударственный пенсионный фонд, страховую компанию или кредитную организацию.

При этом заявляется, что только первый уровень обеспечит коэффициент замещения заработка не менее 40 процентов. Сделать это предполагается за счет перераспределения 6 процентов тарифа с накопительной части пенсии на солидарную (2 или 4 процента). С 2015 года у работников будет право выбора - либо формировать накопления по существующей схеме (6 процентов), либо направить весь тариф на страховую часть пенсии. При этом те, кто решат накапливать пенсию,

должны будут обязательно вносить самостоятельный платеж в размере двух процентов от зарплаты в накопительную часть пенсии. Остальное за счет добровольных взносов работодателей и самих работников. Однако практика внедрения программы государственного софинансирования пенсионных накоплений граждан показала, что в ней участвуют всего 11000000[4] или 12% от трудоспособного населения РФ. Навряд ли эти цифры сильно изменяться до 1.10.2013 года - срока окончания вступления в программу.

Все это позволяет сделать вывод о том, что большого улучшения положения будущих пенсионеров не предвидится и у большинства коэффициент замещения заработка останется ниже 40 процентов его заработной платы.

Литература:

1. Фельдман М.А. Стимулы к труду в промышленности Урала в первые десятилетия XX века. с.45
2. *Архив истории труда в России*. Книга 9. Петроград, 1923., с.135
3. <http://www.kommersant.ru/doc/1808192>
4. <http://www.pfrf.ru>

Г.Л. Толкаченко, О.С. Вогман
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕГО ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Процесс формирования внутренней среды производственного предприятия во многом зависит от характера взаимодействия инновационного и инвестиционного экономических циклов. Потенциал инновационного цикла связан с возможностями создания нового продукта, содержащего в себе свойства, востребованные обществом. Потенциал инвестиционного цикла с одной стороны связан с возможностями финансирования реализации инновационного проекта, а с другой - с встречной возможностью получения финансового результата от продажи конечного продукта в рыночных условиях.

Цикличность экономического развития — это непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности — понижением. Цикличность характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры. Эффективное управление инновациями во многом зависит от инновационного цикла, правильного выявления границ его составных частей и их содержания, а также познания закономерностей их развития.

Важной характеристикой инновационного цикла является рассмотрение его как последовательного и непрерывного процесса, совершающегося во времени и состоящего из логически взаимосвязанных стадий и этапов. Инновационный цикл включает следующие звенья: наука – производство – потребление.

Звено «наука» состоит из четырех стадий (видов исследований): фундаментальные, поисковые и прикладные исследования, технические разработки (проектно-конструкторские и проектно-технологические). На всех этих стадиях присутствует элемент творчества, поиска новых (нередко принципиально новых) научных и технических решений. Вещественный результат этой стадии – чертежи, проекты, стандарты, инструкции, опытные образцы.[1]

Звено «производство» включает две стадии: освоение новшеств (новой продукции и новых технологических процессов) и собственно производство. На стадии освоения создаются производственно-технологические и организационно-технические условия для начала производства, а на стадии собственно производства начинается массовый выпуск новшеств, тиражирование результатов научно-технических разработок. Окончанием этой стадии является выпуск и испытание первой промышленной партии (серии).

Стадия собственно производства начинается с серийного (массового) выпуска новшеств (продукции) или широкого использования технологических новшеств, а завершается снятием продукции-новшества с производства или прекращением использования технологий-новшеств. Функциональное назначение этой стадии – выпуск (тиражирование) новшеств для удовлетворения общественных потребностей (производственных и личных).[2]

Звено «потребление» состоит из двух стадий: распространение (реализация) новшеств и их использование. Включение звена «потребление» в состав инновационного цикла ориентирует управление инновационным процессом на удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения.

Стадия распространения (реализации) новшеств начинается с момента поступления изделия потребителям для эксплуатационного освоения и завершается полным удовлетворением общественных потребностей. Началом стадии использования новшеств следует считать момент, когда потребители приступают к эксплуатации продуктовых новшеств (машин, приборов, установок), вошедших в первую промышленную серию, и к применению новшеств личного потребления (продуктов питания, одежды, предметов гигиены и т. д.) или внедрению технологических и организационно-управленческих новшеств. Окончание этой стадии установить сложно, ведь потребителей много и сроки использования разные. Целесообразно его увязывать со сроком морального

износа и отчасти со сроком физического износа, а практически – с появлением новых, более эффективных моделей изделий.

Звенья и стадии инновационного цикла логически связаны между собой, составляют целостную систему. Для них характерна обратная связь, обратный поток информации (например, для доводки новшеств, их экономического освоения и т. д.).

Новшество – это инновационная идея, принявшая конструктивную (проектную) форму, но еще не ставшая инновацией, в отличие от новинки она имеет производственный или организационный характер и институциональную природу. Инновация – любой новый способ организации производственного, сбытового или иного процесса или новинка, которая приобретает форму товара и может обращаться на рынке инновационных технологий. Следующим термином является нововведение, характеризующим реализацию инновации, когда она «встраивается» в организационную структуру хозяйствующего субъекта или становится частью образа жизни конечного потребителя (новинка). Приведенная терминология позволяет определить «элементарную конструктивную модель инновационного цикла и инновационной деятельности».[3]

Элементарная конструктивная модель инновационного цикла и представляет собой следующую элементарную цепочку:

Научная идея → Изобретение → Новшество → Инновация → Нововведение.

Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией представляет собой инвестиционный цикл. Он необходим для анализа проблем финансирования работ по проекту, принятия необходимых решений и подразделяется на стадии. Инвестиционный цикл принято делить на 3 стадии, каждая из них имеет свои цели и задачи:[4]

Прединвестиционную – от предварительного исследования до окончания решения о принятии инвестиционного проекта.

Инвестиционную – проектирование, заключение договора, подряда на строительство.

Производственную – стадию хозяйственной деятельности предприятия.

На начальных стадиях проекта (в ходе прединвестиционной стадии) важно избежать неожиданностей и возможных рисков, найти самые экономически выгодные пути достижения заданных результатов, оценить эффективность проекта и разработать его бизнес-план.

Инвестиционная стадия включает выбор проектной организации, подготовку проектных чертежей и моделей, расчёт стоимости, планы проектных и строительных работ, схемы строительных площадок, определяют генерального подрядчика, утверждают планы платежей. На инвестиционной стадии многовариантные расчёты позволяют выбрать

конкретный проект, его технологию и оборудование, организацию строительства.

На каждой стадии работы над инвестиционным проектом выполняется его стоимостная оценка. Таким образом, на каждой стадии разработки и реализации инвестиционного процесса обосновывается экономическая эффективность проекта, анализируется его доходность, т.е. проводится проектный анализ, позволяющий сопоставлять затраты с полученными результатами. Ошибки и просчёты, допущенные за прединвестиционной и инвестиционный периоды, проявляются на производственной стадии, т.к. издержки и доходы от реализации продукции находятся в прямой зависимости от прогнозных оценок и принятых решений прединвестиционной стадии.

Производственная стадия проекта необходима для оценки возможностей производственных мощностей к выпуску требуемых объемов конечного продукта. Финансирование производственной деятельности – это прежде всего организация непрерывного процесса по усовершенствованию характеристик продукта в соответствии с растущими требованиями общества с точки зрения совершенствования качественных характеристик, а во вторую очередь – это непрерывная поддержка достигнутого уровня производительности труда в соответствии с уровнем общественного потребления.

Инновационный цикл имеет двухполюсную структуру и формирует общественно-производственные отношения, на одном полюсе которого располагается общество или человек, а на другом средства производства, необходимые для выпуска конечного продукта. Инвестиционный цикл также имеет двухполюсную структуру и формирует кредитно-рыночные отношения, на одном полюсе которого располагаются финансовые структуры, а на другом товарный рынок как средство реализации конечного продукта.

Сбалансированное взаимодействие инновационного и инвестиционного экономических циклов определяет необходимый объем инновационного потенциала для создания конечного продукта, а также достаточный объем финансового обеспечения (потенциала) для решения поставленной задачи.

Основным механизмом реализации потребительских свойств продукта является рынок, главным инструментом которого для этих целей служит маркетинг.

В этих обстоятельствах необходимо стимулировать развитие:

- кредитно-рыночных отношений при формировании инвестиционного направления хозяйственного развития (благоприятного инвестиционного климата) за счет устойчивого развития финансовых и рыночных структур инвестиционного экономического цикла.

- общественно-производственных отношений при формировании инновационного направления хозяйственного развития (благоприятного инновационного климата) за счет устойчивого развития проектных и производственных структур инновационного экономического цикла.

Литература:

1. Гохберг Л.М. Новая инновационная система для "новой экономики". - М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Ицхак К. Адизес, Управление жизненным циклом корпорации. Спб.: Изд-во «Питер», 2007 г.
3. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М: Изд-во «Экономика», 1997 г.
4. Ковалев В. В. Инвестиции. М: Изд-во «Проспект», 2003 г.

Н.Б. Глушкова

Тверской госуниверситет

ВЫПУСК ПРАВ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИЙ

Любая компания заинтересована в привлечении дополнительного капитала для финансирования своих инвестиционных проектов. Для этого менеджмент компании может осуществлять определенные действия с собственными эмиссионными ценными бумагами, одним из которых является выпуск прав (rights issue, preemptive right).

Увеличение уставного капитала Акционерного общества может быть осуществлено путем дополнительной эмиссии акций. Для защиты акционера от уменьшения его относительной доли в капитале («размывания») используется **преимущественное право приобретения дополнительных акций**. Акционер может купить акции нового выпуска в размере, пропорциональном фактической стоимости его доли в капитале компании. При этом в уставе ряда компаний оговаривается возможность или невозможность преимущественной покупки акций нового выпуска для существующих акционеров. Например, в корпорации «Дженерал Моторс» закреплена невозможность преимущественной покупки. Напротив, в Великобритании выпуск прав почти всегда означает, что компания предложит дополнительные акции со скидкой к преобладающей рыночной цене до объявления о выпуске прав.

В РФ это право акционера закреплено Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ (ст. 39,40). Акционеры общества имеют преимущественное право приобретения

размещаемых посредством открытой подписки дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им акций этой категории (типа). Лица, имеющие преимущественное право приобретения дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, должны быть уведомлены о возможности осуществления ими такого права. Это предоставляет возможным акционерам купить акции нового выпуска прежде, чем они будут предложены другим лицам.

Мотивация выпуска прав связана, прежде всего, с защитой существующих акционеров – держателей акций. Подобное действие сохраняет их долю и защищает владельцев крупных пакетов от «размывания» («dilution»).

В западной практике преимущественное право реализуется в виде кратковременного опциона колл на покупку дополнительных акций, выпущенных компанией для всех своих акционеров на пропорциональной основе. В российской практике это реализуется через опцион эмитента. Согласно Федеральному закону от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» **«Опцион эмитента** - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на покупку в предусмотренный в ней срок и/или при наступлении указанных в ней обстоятельств определенного количества акций эмитента такого опциона по цене, определенной в опционе эмитента» [1]. Опционы эмитента не имеют номинальной стоимости. Опцион может быть выпущен только акционерным обществом и предоставлять права только на приобретение акций самого эмитента, которые на момент выпуска еще не выпущены. Цена размещения опционов не может быть меньше номинальной стоимости акций, в которые они конвертируются. Цена размещения определяется советом директоров, исходя из их рыночной стоимости. Поскольку опцион конвертируется по требованию его владельца, решение о размещении опционов должно устанавливать срок, в течение которого подается соответствующее заявление, а также срок осуществления конвертации после подачи заявления владельца опциона [1].

Опционы могут передаваться другим лицам на основании гражданско-правовых сделок, вноситься в уставные капиталы хозяйственных обществ, быть предметом залога.

Опционы широко используются для стимулирования эффективной работы менеджмента компании. Работник компании часть своего жалования может получить опционом на акции своей компании. Это означает, что он приобретает право в течение определённого срока (как правило, это несколько лет) купить акции компании по заранее оговорённой в опционе цене – обычно она близка к рыночной цене этих акций на момент выдачи опциона. Таким образом, если акции в течение

означенного срока вырастут в цене, скажем, со 100 до 200 рублей, то работник получит неплохую прибавку к зарплате: он сможет тогда реализовать свой опцион, то есть купить акции по цене 100 рублей – и тут же продать их на рынке по 200.

Подобная же схема используется большинством компаний, заключающих с менеджментом опционные контракты на покупку акций компании в будущем по определенной цене. Когда же наступает момент исполнения опциона, компанией производятся расчеты, т.е. в случае, если цена на акции на рынке оказалась выше цены исполнения в контракте, менеджеру выплачивается разница, составляющая его вознаграждение.

Опцион эмитента представляется наиболее защищенной схемой для потенциальных владельцев, поскольку эмитент осуществляет государственную регистрацию эмиссии. Кроме того, опцион эмитента предоставляет владельцу право на покупку реального актива — акций эмитента. Таким образом, опцион эмитента может являться привлекательным инструментом как для потенциальных инвесторов, так и для эмитента, который получает возможность привлечь на определенный период дополнительные средства без процентных выплат, а также без размытия доли имеющихся акционеров.

Следует отметить, что опцион эмитента несколько отличается от классического опциона. Так, опцион эмитента может быть только одного типа — “колл” (call option), т.е. дает право владельцу купить акции. А также может предусматривать, кроме конкретного срока, обстоятельства, при наступлении которых владелец опциона эмитента имеет право на покупку определенного количества акций эмитента такого опциона.

Однако по выпуску прав имеется ряд недостатков.

Акционерное общество, объявляя о выпуске прав, должно гарантировать акционерам такую же дивидендную доходность по новым акциям, как и по старым. С точки зрения баланса это будет означать, что увеличивается уставный капитал за счет средств, полученных от акционеров, т. е. усиливаются позиции баланса по кредитоспособности данного акционерного общества.

Вместе с тем нельзя не учитывать и реакции рынка. Акционерное общество нуждается в средствах, и для него невозможно или нежелательно получить эти средства с долгового рынка или путем открытой эмиссии акций. Скорее всего, в результате курс акций упадет при объявлении выпуска прав по льготной цене акций. Фундаментальной причиной, почему цены падают при объявлении выпуска прав, является то, что далеко не все инвесторы уверены, что акционерное общество достигнет желаемого уровня прибыли на вновь привлеченный капитал, и доходность вложения в данное акционерное общество останется на прежнем уровне.

В силу этих причин практика выпуска опционов эмитента в РФ не получила распространение.

Литература:

1. О рынке ценных бумаг: федеральный закон от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ (в ред. от 30.11.2011 г.) - URL : [http /- www. Garant.ru](http://www.Garant.ru).

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.И. Шорохов

Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РЕАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ РЕФОРМ, СООТВЕТСТВУЮЩИХ КЛЮЧЕВОМУ НАПРАВЛЕНИЮ ЭВОЛЮЦИИ ОБЩЕСТВА

Как было показано в [1], Россия в настоящее время уверенно движется к дезинтеграции и коллапсу. Современный этап её развития – это этап «смутного времени», который характеризуется максимальной неопределённостью, усилением дезинтеграционных процессов, сильной дифференциацией населения по качеству жизни, переделом собственности, хаотическими, опирающимися на устаревший опыт, действиями власти по улучшению ситуации, обострением борьбы за власть. Чтобы изменить сложившуюся ситуацию необходима радикальная коррекция траектории социально-экономического развития в сторону **ключевого направления эволюции**. Основными составляющими вектора эволюции являются консолидация общества на основе согласованных целей и ценностей; развитие науки, в том числе науки о человеке и обществе; развитие культуры, образования, повышение его доступности и качества, интеграция образования и науки; демократизация общества [1]. Перспективы таких изменений зависят от уровня развития науки о закономерностях радикальных социально-экономических трансформаций, наличия научно-обоснованных представлений о рациональном в сложившихся условиях способе интеграции, а также о механизмах перехода в новое состояние. Немаловажными факторами при этом являются текущее состояние общества, реальная роль науки в социально-экономическом развитии, состав основных активных и пассивных участников процесса преобразований, истинные цели и ценности власти и других участников, потенциал их взаимного влияния, структура и соотношение сил поддержки – сопротивления изменению.

В докладе дана общая характеристика основных сил и процессов, протекающих в обществе при подготовке и реализации радикальных

реформ.

Радикальное изменение траектории развития связано с необходимостью серьёзного изменения властных и статусных позиций, доступа к материальным ресурсам и другим благам. В результате для одних групп людей такие преобразования являются угрозой потерять власть и связанные с нею блага, а для других – возможностью получения доступа к ним. Как следствие, одной из основных активных сил на этом этапе развития является действующая власть. Сам факт наступления «смутного времени» свидетельствует о её некомпетентности и слабости. В зависимости от системы ценностей, её основная цель заключается либо в сохранении властных полномочий и связанных с ними привилегий (что наиболее вероятно), либо в поиске и реализации рациональных способов нейтрализации механизмов саморазрушения, в выборе и реализации новой, в наибольшей степени соответствующей сложившимся условиям, траектории развития.

Одновременно с ухудшением общей ситуации и ослаблением действующей власти начинают активную деятельность группы захвата власти. Целью этих групп является сама власть и ресурсы, имеющимися в её распоряжении. Обладание властью и ресурсами составляют доминирующие ценности этих групп людей.

Третью категорию активных участников процессов «смутного времени» составляют группы реформаторов. Среди них следует выделить группу истинных реформаторов, цель которых состоит в поиске и реализации механизмов предотвращения распада, саморазрушения, выборе и реализации способа интеграции, соответствующего сложившимся условиям и ключевому направлению эволюции, а также группы псевдореформаторов, которые ставят перед собой ту же цель, но предлагаемые ими программы не соответствуют ключевому направлению. Промежуточной целью реформаторов может быть захват власти.

Ещё одна категория участников этих процессов – научное сообщество, изучающее закономерности и общие тенденции социально-экономического развития. Это сообщество часто является неоднородным и представлено различными научными школами. Его участники могут выступать в качестве консультантов различных активных конкурирующих группировок, или даже входить в эти группировки. Обладая экспертной властью, они могут использовать её как для решения актуальных задач развития, так и для оправдания любых решений действующей власти в обмен на те или иные привилегии.

Важнейшим действующим лицом процессов «смутного времени», от имени и «в интересах» которого действуют все остальные ключевые участники, – это население страны. Население может осознавать необходимость изменений, но не иметь достаточных знаний, чтобы оценить предлагаемые активными участниками варианты реформ, и не

знать их истинных целей. Одна из основных целей населения – повышение качества жизни.

В зависимости от способа принятия решений в отношении тех или иных программ реформирования всё население можно условно разбить на две группы:

- принимающие решения на основе логического анализа событий и фактов, произошедших за некоторый интервал времени (недоверчивые аналитики);
- не способные к такому анализу, принимающие решения, навязанные средствами массовой информации или другими людьми (доверчивые, плохо информированные).

Ещё один классификационный признак, важный для дальнейшего анализа, это система ценностей или критериев принятия решений. В соответствии с этим признаком можно выделить следующие группы населения:

- эгоисты, стремящиеся к материальным благам здесь и сейчас;
- стремящиеся к благополучию через стабильное устойчивое развитие.

В зависимости от сложившегося в обществе соотношения сил, а также представлений о направлениях и способах реформирования, возможны следующие варианты развития событий:

1. Выбирается и реализуется вариант, сохраняющий привилегии властных структур и приближённых к ним групп.
2. Выбирается и реализуется рациональный вариант трансформации траектории развития, соответствующий ключевому направлению эволюции.
3. Смена власти, но власть является самоцелью. Реального изменения траектории развития не происходит.
4. Принимается рациональный в сложившихся условиях (по мнению его сторонников) вариант реформирования, который на самом деле таковым не является.

В общем случае процесс выбора траектории дальнейшего развития может быть представлен как процесс взаимодействия участников реформ. В работе представлена схема такого взаимодействия в ситуации, когда окончательное решение принимается большинством населения. На этой схеме выделены 4 группы активных участников реформ. (В реальной ситуации их может быть намного больше). Каждая из этих групп имеет свои цели, ценности, и свою программу реформирования, которая может сводиться к набору лозунгов и обещаний. Эту информацию каждая из активных групп может адаптировать с учётом интересов и ценностей различных групп населения (на схеме выделены 4 такие группы,

различающиеся по системе ценностей и аналитическим способностям), а адаптированную информацию стремится довести до населения.

Для групп населения с развитыми аналитическими способностями, в дополнение к общей информации о программах, необходима более детальная информация, в том числе и о самих активных участниках, их поведении и деятельности. В первом приближении это:

- сведения об их образовании, успехах и достижениях за прошедшие год, два, пять, десять лет, информация о том, какие масштабные и актуальные цели и задачи ставились, какие задачи решены, какие не удалось решить. По этой информации можно судить об уровне профессионализма группы реформаторов;

- информация о команде реформаторов, персональная характеристика как основных членов команды, созданной в прошлом, так и ключевых представителей будущей команды. Эта информация позволит сформировать представление о принципах и критериях отбора кандидатов на ключевые роли и уточнить представление о них;

- информация о личностных качествах лидеров команды, этичности их поведения, честности, соблюдении законов и т.п., а также об их семье, друзьях и родственниках, общие биографические данные;

- информация о том, что собирается делать команда реформаторов, если она получит поддержку населения. Это должен быть не набор лозунгов и обещаний, а информация о программе с описанием конкретных целей, способов и сроков их достижения, показателей и методов оценки успеха, мер ответственности за результат, а также заключение независимых экспертов об актуальности и реалистичности программы.

Каждая активная группа реформаторов для воздействия на население и своих конкурентов располагает доступными для неё инструментами и обладает определённым потенциалом или ресурсом управления этими инструментами.

По результатам детального описания основных участников реформ, процессов и механизмов их взаимодействия в работе предложена математическая модель прогнозирования итогов противостояния реформаторов и выбора программы, которая имеет наибольшие шансы на успех.

Показано, что на сегодняшний день реформы, полностью соответствующие ключевому направлению развития, скорее всего не будут поддержаны большинством населения России.

Литература:

1. Шорохов Ю.И. Экспресс-оценка степени соответствия тенденций развития современной России ключевому направлению эволюции общества. / Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление», №1, 2013.

Н.А. Вобликова
Тверской госуниверситет

ВЗАИМОСВЯЗЬ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ, МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Маркетинг как вид управленческой деятельности был востребован в бизнес-среде гораздо раньше, чем логистика. Необходимость в маркетинге была продиктована трудностями, связанными со сбытом продукции. В середине прошлого столетия многие компании начали работать с применением маркетинговых ходов, для того чтобы поставлять на рынок товары, востребованные потребителями. Изучение спроса и возможность на него воздействовать посредством маркетинговых мероприятий большинству компаний позволили повысить собственную конкурентоспособность. Создание систем управления материальными потоками в то время не было актуальным. Прежде всего, не существовали четкие механизмы создания подобных систем в экономической среде. А во-вторых, резкий прорыв можно было совершить одним лишь внедрением маркетинга.

Сегодняшняя реальность рынка такова: с одним лишь маркетингом совершить экономический прорыв невозможно. Маркетинг выявляет определенный рыночный спрос, на который нужно быстро отреагировать, то есть, быстро удовлетворить требуемый спрос в необходимом объеме, посредством требуемого качества, точно в срок и с минимальными затратами. А без налаженной логистической системы быстро отреагировать на спрос практически невозможно.

Логистика, оказавшись в бизнес-пространстве гораздо позже маркетинга, дополняет и развивает маркетинг, увязывая в оптимальную логическую цепочку требования потребителей, их удовлетворение производителями, доставку продукции точно в срок и требуемого качества и модификации. А также создание оптимальной системы, в которой сосуществуют ресурсная и финансовая сферы предприятия.

Благодаря маркетингу, появляется возможность отследить рыночный спрос. А за счет логистики этот спрос можно удовлетворить в оптимальных условиях для предприятия и потребителя.

Задача маркетинга - системный подход к товародвижению. Причем каждый из отдельно взятых этапов товародвижения должен быть спланирован как одна из неотъемлемых составляющих частей рациональной логистически построенной системы. Впрочем, методика интеграции всех отделений товародвижения является полем деятельности логистики, а не маркетинга.

Цель маркетинга - исследование рынка, рекламные кампании, разработка методов воздействия на покупателя и т. д. Цель логистики -

создание технологически связанных систем, благодаря которым товар движется по цепям товародвижения. Одновременно создаются системы контроля продвижения товара.

*Вобликова Наталья Алексеевна – доцент кафедры экономики и управления производством

Для анализа взаимодействия маркетинга и логистики в экономической литературе часто используют понятие маркетингового и логистического «микса».

В маркетинге - это совокупность, так называемых, четырех «Р»:

- Product (продукт, удовлетворяющий запрос конечного потребителя);

- Price (цена продукта и все вопросы ценообразования);

- Place (места приложения коммерческих усилий);

- Promotion (система продвижения продукта). В логистике - это известные семь «R»:

- Right product (предназначенный для распределения продукт);

- Right quantity (необходимое количество продукта);

- Right condition (удовлетворяющее качество продукта);

- Right place (определённая территория распространения продукта);

- Right time (рассчитанные временные затраты на работу с продуктом);

- Right customer (наличие заказчиков продукта);

- Right cost (рассчитанные затраты на работу с продуктом).

Логистика, по отношению к фактору «цена», обычно оказывает прямое влияние на достижение фирмой корпоративных или финансовых стратегических целей, задаваемых маркетингом. Ценовые решения требуют тщательного анализа факторов, относящихся к конкурентным товарам, социально-экономическим, демографическим и др. характеристикам потребителей на конкретном сегменте рынка.

В ряде случаев логистика может быть заинтересована в разных схемах ценообразования, если они отвечают требованиям управления запасами, изменения места складирования и времени доставки, диктуемых потребительским спросом и обеспечением соответствующего уровня качества сервиса. Усилия логистики здесь могут быть направлены на увеличение объемов продаж в определенных сегментах рынка, если там не достигнута маркетинговая схема цены. Такая ситуация часто складывается под воздействием сезонных колебаний спроса, которые вызывают необходимость принятия дополнительных логистических решений по управлению запасами (например, создание специальных сезонных запасов).

Другой важной характеристикой сферы взаимного пересечения интересов маркетинга и логистики являются продуктовые характеристики и, прежде всего, ассортимент продукции, определяемый маркетинговой

стратегией фирмы. Ассортиментные характеристики готовой продукции непосредственно влияют на структуру логистических цепей и каналов в системе дистрибьюции, а также на уровень запасов, виды транспортных средств, способы транспортировки и т.д. Появление новых ассортиментных позиций, даже одного товара, но в другой (по габаритным размерам) упаковке может полностью изменить структуру логистического канала или способ транспортировки и поэтому должно быть обязательно согласовано с логистическим менеджментом.

Стремление дизайнеров фирмы к оригинальной упаковке, часто продиктованное требованиями маркетинга, может вызвать незапланированное повышение логистических издержек. Логистический менеджмент иногда определяет упаковку продукта как «молчащий продавец», так как на уровне розничного торговца упаковка может быть решающим фактором, влияющим на объем продаж. С позиций маркетинга важны внешний вид упаковки, ее привлекательность, наличие полной информации о товаре, т.е. те параметры, которые могут выделить его среди аналогичных взаимозаменяемых товаров конкурентов. Для логистики упаковка важна прежде всего с точки зрения ее габаритных размеров и способности защищать товар от возможных повреждений в процессах транспортировки и грузопереработки. В частности, потребительская (торговая) упаковка должна быть пригодна для помещения ее в промышленную или внешнюю транспортную упаковку, желательно с полным использованием объема. Продвижение товара на рынок является одной из ключевых функций маркетинга, которой уделяется много внимания в любой фирме. Важность продвижения подтверждается теми огромными суммами, которые затрачиваются во всем мире на рекламу, демонстрацию готовой продукции, организацию распределения и продаж. Обычно специалисты по маркетингу подразделяют стратегии продвижения готовой продукции на две базовых категории: «тянущие» и «толкающие». Эти категории связаны с конкуренцией в логистических каналах распределения готовой продукции. Перед производителями часто встает дилемма: создавать свои (фирменные) распределительные сети или привлекать для сбыта готовой продукции логистических посредников (оптовых и розничных торговцев). Первый подход требует, как правило, больших инвестиций, но позволяет полнее контролировать рынок и объем продаж. Во втором случае затраты существенно меньше, но теряется полностью или частично контроль над рынком сбыта. При этом распределительные каналы оптовых посредников являются объектом постоянной конкуренции между производителями готовой продукции. Маркетинговая стратегия «вытягивания» (pull strategy) товара через канал распределения обычно связана с широкомасштабной рекламной кампанией в средствах массовой информации, которую осуществляет фирма-производитель. Реклама стимулирует спрос

покупателей, которые запрашивают рекламируемый товар у розничных торговцев; те, в свою очередь, обращаются к оптовикам, а последние - к производителю. Таким образом, получается некоторый замкнутый контур «вытягивания» товара у фирмы-производителя на основе спроса, стимулируемого рекламой. Независимо от принадлежности канала распределения стратегия «вытягивания», как правило, не требует создания и поддержания больших запасов готовой продукции в распределительной сети. Основой стратегии «проталкивания» (push strategy) является кооперация производителя готовой продукции с оптовыми и розничными торговыми посредниками, когда товар «выталкивается» из производства в распределительные каналы посредников почти независимо от стимулирования спроса. Издержки на рекламу несут посредники самостоятельно или вместе с производителем готовой продукции. Часто производитель вынужден стимулировать продвижение на рынок и продажу товаров, устанавливая специальные скидки или создавая дополнительные запасы у розничных торговцев. Упор в этом подходе делается на регулирование запасов готовой продукции в распределительных каналах оптовых и розничных торговых партнеров. С позиций логистики рассмотренные подходы принципиально различны, так как акцентируют внимание на разных логистических функциях: транспортировке, с одной стороны, складировании и управлении запасами - с другой. Чаше логистический менеджер отдает предпочтение стратегии «проталкивания» с ее большей направленностью на насыщение логистического канала и подготовку продаж. Стратегия «вытягивания», преследующая цели немедленного удовлетворения спроса, ставит перед логистическим менеджментом гораздо больше проблем. Поэтому необходима постоянная координация стратегических логистических и маркетинговых планов в дистрибуции. Взаимодействие логистики и маркетинга по параметру «место» обычно представляет собой проблему выбора точек сбыта основного объема готовой продукции. С позиций маркетинга это трансформируется в задачу выбора: или продавать оптовикам, или - напрямую розничным торговцам. При этом решения о выборе «места» всегда предшествуют решениям о выборе структуры каналов дистрибуции. С точки зрения логистики, такие решения могут существенно повлиять на эффективность логистической системы. Например, фирмы, имеющие контакты по сбыту только с оптовиками, как правило, испытывают меньше логистических проблем, так как оптовики более предсказуемы, имеют тенденцию закупать готовую продукцию большими партиями, размещают свои заказы и управляют запасами готовой продукции в складских системах более стабильно и эффективно, чем розничные торговцы. Существенным фактором является в этом случае гораздо меньший уровень затрат фирмы-производителя на

транспортировку продукции. Взаимосвязь маркетинга и логистики обширна и разнообразна, т.к. эти две реальности тесно увязаны

А.Н. Бородулин

Тверской государственный технический университет

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ВНУТРИФИРМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Данный доклад посвящен рассмотрению некоторых аналогий между принципами построения информационно-аналитических систем внутрифирменного управления и понятиями и подходами, используемыми в теории управления техническими системами.

Важным шагом в эволюции систем управления предприятиями явилось появление и дальнейшее развитие концепций информационных систем управления предприятием (ИСУП) или MES (Management Information System), позволяющих автоматизировать основные бизнес-процессы функционирования предприятия. Автоматизированные системы, реализующие производственно-технологические и бизнес-процессы и участвующие в распределении труда, как правило, строятся по принципу work-flow. При этом материальным потокам и потокам услуг соответствуют противоположно направленные денежные потоки. При такой постановке материальные потоки или накопленные предприятием объемы материальных ресурсов могут рассматриваться как вектор состояний объекта, а денежные потоки, поступающие на предприятие и исходящие от него - как векторы управления.

Наиболее содержательно значимыми концепциями построения и типами ИСУП с точки зрения внедрения принципов, наработанных ранее в теории управления техническими системами, на наш взгляд, являются следующие [2, с. 269-290]: MRP (Material Requirements Planning) – планирование потребностей в материальных ресурсах, SCM (Supply Chain Management) – управление цепями поставок (логистическими цепями), CRP (Capacity Requirements Planning) – планирование потребностей в производственных мощностях, MRPII (Manufacturing Resource Planning) – планирование производственных ресурсов, ERP (Enterprise Resource Planning) – планирование ресурсов предприятия, CRM (Customer Relationship Management) – управление взаимоотношениями с клиентами, SRM (Supplier Relationship Management) – управление взаимоотношениями с поставщиками, SCRP (Customer Synchronized Resource Planning) – согласование потребностей в ресурсах с запросами клиентов, ERP/II (Enterprise Resource and Relationship Processing) – управление ресурсами и внешними отношениями предприятия. Переход от одного эволюционного

этапа к другому может быть охарактеризован, в том числе, интеграцией в ИСУП и менеджмент предприятий определенных понятий и походов, ранее уже разработанных в теории управления техническими системами.

На программном уровне системы ИСУП реализуются в виде систем поддержки бизнес-процессов предприятия, компонентами которых являются отдельные бизнес-приложения. Наиболее «продвинутыми» универсальными системами в настоящее время являются решения SAP ERP, Oracle E-Business Suite, Microsoft Dynamics AX. Следует отметить, что в силу логико-цифрового принципа построения все рассматриваемые ИСУП являются системами с дискретным временем [1, с. 257-262].

Целью реализации концепции MRP является удовлетворение потребностей производства в материалах и компонентах при заранее известном производственном плане. Реализация концепции MRP соответствует решению задачи определения равновесия между входными и выходными потоками производственной системы при заданном выходном потоке. Основным отчетом, генерируемым MRP-системой, является план заказов – POS (Planned Order Schedule), в котором содержатся данные о том, какое количество каждого материала должно быть заказано в каждый рассматриваемый период времени в течение срока планирования. С точки зрения теории управления POS может рассматриваться как вектор u входных воздействий. Задача его нахождения может быть представлена в виде уравнения $y = F^{-1}(x, a)$, где $F(y, a)$ – оператор системы, описывающий зависимость между входными – u и выходными – x материальными потоками на предприятии, а a – вектор параметров внешней среды. При этом возникает теоретически и практически важный вопрос о чувствительности (грубости) этого планового решения по отношению к изменению параметров внешней среды и изменению выходных потоков – запросов потребителей.

На практическое решение данной проблемы – проблемы снижения чувствительности системы управления предприятием ориентирована концепция SCM, которая предполагает взаимное согласование движения продукции по всей цепи поставок. Поскольку реализация данной концепции предполагает передачу управляющих воздействий на всю глубину технологической цепочки, а не только до непосредственного поставщика продукции/услуг, управление которым реализуется через товарно-денежные отношения, то данная концепция предполагает применение информационного управления.

Результатом работы системы, реализующей концепцию CRP, является план потребностей в производственных мощностях (Capacity Requirements Plan), на основании которого может быть сделан вывод о возможности или невозможности выполнения производственной программы имеющимися в наличии производственными мощностями. Построение плана CRP предполагает определение конкретной зависимости

$x=F(y)$ между входными и выходными потоками предприятия, т.е. решение задачи идентификации оператора $F(\cdot)$.

Концепция MRPII предполагает планирование производственных потребностей не только в материальном, но и в денежном выражении, что означает переход от рассмотрения денежных потоков как отдельного вектора управления к рассмотрению их в качестве элементов вектора состояния, т.е. обычных факторов производства. В рамках концепции MRPII реализуется Closed Loop – замкнутый цикл, при котором взаимодействия подсистем ИСУП образуют обратные связи, регулирующие прохождение через предприятие материальных потоков.

Основанная на концепции ERP информационная система, в свою очередь, должна включать следующие блоки: MRPII, поддержки всех видов производств, финансового учета и планирования, управления продажами, SCM, управления закупками, управления персоналом В силу постулируемой в соответствии с ERP Business Solution Manifesto поддержкой всех видов производств концепция ERP реализует комплексный подход к построению систем управления предприятием, подразумевающий как горизонтальную, так и вертикальную интеграцию. Концепция ERP предполагает интеграцию систем ИСУП с цифровыми системами АСУ ТП, системами автоматизации технологической подготовки производства (АС ТПП) и системами автоматизированного проектирования (САПР) путем объединения систем, построенных на принципах MRPII и CIM (Computer-Integrated Manufacturing), с CAM (Computer-Aided Manufacturing)- и CAD (Computer-Aided Design)-системами.

Концепция SRM – управление взаимоотношениями с клиентами, с поставщиками предполагают наличие не только финансовых и информационных связей с потребителем (поставщиком) продукции предприятия, но и решение задачи оценивания по отношению к покупателю (поставщику). С практической точки зрения SRM-системы – наборы программных модулей, обеспечивающих решение задач накопления и обработки данных, необходимых для реализации мероприятий, направленных на повышение эффективности взаимодействия с контрагентами.

Концепция SCRP – согласование потребностей в ресурсах с запросами клиентов предполагает решение задач прогнозирования и реализацию алгоритмов адаптации с целью определения возможности достижения состояния, в котором прогнозируемые запросы клиентов максимально удовлетворяются. С практической точки зрения ИСУП, реализующие концепцию SCRP, благодаря доступу в реальном времени к точной информации о заказах покупателей и внесенных в них изменениях, позволяют динамически изменять группировку работ, последовательность исполнения заказов покупателей, сроки приобретения материалов и

заключения контрактов. Предполагается наличие возможности автоматического изменения заказов поставщиков в соответствии с изменением заказов покупателей.

Концепция ERPII, интегрирующая концепции CRM и SRM в ERP, подразумевает реализацию двухконтурной системы управления предприятием. Посредством внутреннего контура производится управление внутренними бизнес-процессами предприятия, посредством внешнего контура производится управление взаимодействием с поставщиками, субподрядчиками и с потребителями продукции предприятия.

Именно трансформация взглядов на описанные выше концепции построения ИСУП, позволила сформировать единый подход к информационно-аналитической поддержке внутрифирменного управления. Существовавшие ранее отдельные, обычно плохо связанные между собой аналитические инструменты, в том числе системы оперативной обработки данных (Online Analytical Process – OLAP), системы формирования запросов и отчетов (Query and Reporting – Q&R); системы моделирования и прогнозирования; инструменты извлечения данных (Data Mining) стали объединяться в интегрированные платформы бизнес-анализа [3, с. 264-268]. Возник новый класс информационных систем – Business Performance Management (BPM).

BPM – концепция управления бизнес-процессами, состоящая из набора взаимосвязанных аналитических этапов, поддерживаемых соответствующими технологиями и программными средствами и рассматривающая бизнес-процессы как особые ресурсы предприятия, постоянно адаптируемые к изменениям в его внешней и внутренних средах. BPM-система предназначена для поддержки полного цикла управления компанией включая четыре основных этапа [2, с. 301-302].

Первый этап – разработка стратегии. Целью данного этапа является выделение целевых показателей бизнеса и планирование количественных значений их метрик – ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPI). При этом стратегическое планирование опирается на одну из BPM-методологий, известную как BSC (Balanced Scorecard, система сбалансированных показателей). В части инструментальной реализации этого этапа BPM-систем находятся приложения для построения метрик, а также средства, обеспечивающие совместную работу пользователей при формировании системы стратегических целей.

Второй этап – планирование. Этот этап предполагает разработку тактических и оперативных планов для достижения поставленных ранее стратегических целей. При этом ориентирами для разработки тактических (оперативных) планов становятся KPI. Инструментальная реализация оперативного планирования основывается на разработке системы

бюджетов и включает приложения для формирования, сбора, обобщения и представления плановых данных, а также средства прогнозирования и согласования планов, инструменты моделирования процессов.

Третий этап – мониторинг и контроль исполнения. Он нацелен на вычисление фактических значений ранее определенных показателей, сосредоточенных в специальном хранилище данных. На этом этапе инструментальные компоненты ВРМ-систем включают средства консолидации данных транзакционных систем, приложения многомерного анализа данных, технологии создания централизованных витрин данных и панелей индикаторов.

Четвертый этап – анализ и регулирование. Данный этап завершает цикл работы ВРМ-систем и служит для корректировки стратегических планов в соответствии с реальными условиями работы организации. Для этой цели используются инструменты для создания и управления внутрисистемными сообщениями и уведомлениями, а также приложения, обеспечивающие визуализацию и печать полученных результатов.

В заключение отметим, что в результате реализации концепций построения информационно-аналитических систем в практику внутрифирменного управления в явной или неявной форме были введены понятия, наработанные ранее в теории управления техническими системами, как специфические, например, типовые динамические звенья, контуры управления, так и более обобщенные, например, обратная связь, равновесие, управляемость, чувствительность, устойчивость, оптимальность, адаптация, идентификация, оценивание, достижимость состояния, информационное управление и др.

Литература:

1. Borodulin A.N., Zalozhnev A.Yu., Shuremov E.L. Modern informatization problems in simulation and social technologies: Proceedings of the XVIII-th International Open Science Conference (Lorman, MS, USA, January 2013). – Lorman, MS, USA: Science Book Publishing House, 2013. pp. 257 – 262.
2. Бородулин А.Н. Аналитический инструментарий внутрифирменного управления. М.: Экономика, 2012. 367 с.
3. Информационные аналитические системы / Под ред. В.В. Дика. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. 384 с.

М.А. Цибарева, М.В. Цибарев

Тверской политехнический госуниверситет

Е.Н. Ястребова

Тверской госуниверситет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ Microsoft SharePoint В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА СОГЛАСОВАННОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РАМКАХ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Принятие управленческого решения является в управленческой деятельности важнейшим этапом реализации управленческих отношений и лидерских способностей каждого управленца. Итогом управленческой и организационной работы является управленческое решение, представляющее собой такой акт органов управления или руководителя, в котором не только поставлена цель, но и сформулирован ряд задач, предусмотрены исполнители, выделены ресурсы (трудовые, материальные, финансовые), закреплена ответственность. Решение принимается в тех случаях, когда выявлена проблемная ситуация. Последняя всесторонне исследована, определены причины и условия ее возникновения, собрана необходимая информация, найден ключ решения, оценены возможные последствия в изменении качества жизни людей и т.п. При подготовке решения выявляются те ограничения, в рамках которых реализуется цель, начинают решаться поставленные задачи. Эти ограничения могут быть внутренними (квалификация людей, наличие ресурсов, качество информации) и внешние (связи с внешним миром, связи с поставщиками, наличие инвесторов и т. п.). Выделяют разное количество стадий в подготовке управленческого решения (поиск проблемы, определение путей решения, выбор оптимального решения из имеющихся альтернатив, декларация решения и т. п.), но основным является процесс сбора, анализа и переработки информации о внешних и внутренних условиях. При подготовке и принятии решений используются современные научные и технические средства, методы исследования операций, системный анализ, моделирование, электронно-вычислительная техника. Для коллективных решений особое значение имеет совокупный коллективный интеллект субъекта управления, принимающего решения. Использование электронно-вычислительной техники с учетом принятия коллективных решений приводит нас к поиску инструмента для оптимизации данного процесса, инструмента, понятного при использовании и не требующего дополнительных знаний при умении работать с офисным пакетом приложений - Microsoft Office. Таким инструментом может стать Microsoft SharePoint. Microsoft SharePoint - это платформа для совместной работы, обеспечивающая повышение производительности труда и управление

контентом в знакомой среде Microsoft Office. Microsoft SharePoint дает возможность увеличить производительность труда за счет использования интегрированного набора гибких функций. Обеспечивая поддержку совместной работы в самом широком смысле этого слова, SharePoint помогает коллегам, партнерам и клиентам организовывать совместную работу новыми, более эффективными способами.[4]

Одной из управленческих технологий принятия коллективных решений является бюджетирование. Бюджетирование как управленческая технология при использовании позволяет достичь следующего[1]:

- дать менеджерам возможность принимать решения на своем уровне, не вынося их наверх (но в рамках установленного бюджета);
- построить для менеджера эффективную систему KPI ((англ. key performance indicators) — ключевые показатели эффективности; позволяют оценить степень достижения целей, стоящих перед компанией.), позволяющую следить за выполнением планов «онлайн»;
- стимулировать менеджеров к достижению целей компании с помощью KPI и контрольных показателей бюджетов.

Более чем в 80% случаев внедрение технологии бюджетирования не дает того эффекта, который можно было бы получить от его использования. Это происходит по нескольким причинам[1]:

- бюджетирование используется только как финансовая технология; иначе говоря, компании используют бюджеты для контроля за фактическими оборотами, но не для принятия управленческих решений;
- планы и отчеты перегружены заведомо лишней информацией;
- бюджеты дают только поверхностное представление о деятельности компании;
- процесс бюджетирования выстроен неэффективно;
- руководящие сотрудники компании не хотят использовать бюджетирование;
- отсутствует эффективная система обратной связи и мониторинга.

Перечисленные проблемы способно решить большинство предприятий.

Основное предназначение бюджетирования как управленческой технологии — передать права и обязанности на более низкий уровень управления, не утратив при этом контроля за деятельностью компании. Именно этот смысл обычно вкладывается в термин «бюджетное управление» — это управление, которое осуществляется с помощью бюджетов.[1]

Для получения наилучших результатов согласования интересов руководящего состава и распорядителей бюджета на местах необходимо изменить уже ставшую привычной для многих промышленных предприятий систему бюджетирования, введя в нее элементы принятия

согласованных решений[2]. Система согласованного бюджетирования в процессе реализации позволяет оптимизировать принятие согласованного управленческого решения, ориентированного на результат. Множество всех информационных содержаний определяет информационное содержание реализации системы согласованного бюджетирования.[3] При подведении итогов проводится анализ исполнения показателей системы согласованного бюджетирования, включая и финансовые ресурсы. Определяется дополнительное финансирование системы согласованного бюджетирования, с помощью которого осуществляется стимулирование исполнителей бюджета с учетом значимости работ и их удельных затрат.

Использование Microsoft SharePoint в качестве инструмента согласованной оптимизации принятия управленческих решений в рамках системы бюджетирования обусловлено рядом нижеследующих причин:

- SharePoint обеспечивает увеличение производительности труда и управление контентом в знакомой среде Microsoft Office;
- встроенные функции SharePoint, дополненные технологиями поиска, помогут вам быстро реагировать на меняющиеся требования бизнеса;
- используя SharePoint вы сможете принимать решения, опираясь на результаты анализа данных, а также быстро и безопасно внедрять настраиваемые под ваши нужды решения как в масштабах всего предприятия, так и вне его;
- консолидация решений для совместной работы на платформе SharePoint способствует сокращению расходов на обучение персонала и техническую поддержку, а также увеличению производительности труда ИТ-сотрудников;
- SharePoint является комплексом для налаживания коммуникаций внутри компании, созданным с учетом требований бизнеса;
- SharePoint обеспечивает безопасный обмен информацией, а также систему обратной связи и мониторинга.[4]

«Со стратегической точки зрения подключение к SharePoint обеспечивает ряд преимуществ как независимому поставщику программных продуктов, так и клиентам.

1.Связывание рабочих групп - что касается программного обеспечения для совместной работы, рабочие группы в организациях, как правило, стремятся выбрать средства, которые точнее соответствуют стилю их работы. Например, отдел маркетинга может использовать SharePoint для совместной работы над документами, тогда как инженеры с той же целью могут использовать вики-страницы. Подключение приложений к SharePoint позволяет пользователям взаимодействовать, выходя за пределы рабочей группы, и обеспечивает достаточную гибкость для выбора наиболее подходящего инструмента.

2. Устранение разрозненности контента - заветная цель системы управления знаниями в любой организации - формирование единого, организованного хранилища знаний, поддерживающего поиск, к которому могут получить доступ все сотрудники. Подключение приложений к SharePoint посредством функций внедрения контента, поиска и единого входа позволяет организации приблизиться к цели формирования «коллективного разума».

3. SharePoint в качестве корпоративного стандарта — для многих крупных организаций SharePoint становится корпоративным стандартом совместной работы, управления документами и контентом. Независимым поставщикам программных продуктов, которые стремятся продавать свои решения таким организациям, следует обратиться к стратегии «прекрасно сочетается с SharePoint», которая позволит удовлетворить потребности клиентов. Поставщики, отказывающиеся от этой стратегии, могут лишиться себя определенных возможностей продаж, которые бы они могли реализовать.» [Билл Арконати, менеджер по товарному маркетингу, Atlassian]

SharePoint обеспечивает широкий набор предложений, которые разработчики приложений могут использовать для достижения этой цели. Такие функции включают веб-части «Диаграммы» и «Индикатор данных», службы PerformancePoint Services, службы Excel, службы Visio, службы отчетов и т.д. Каждая из функций предназначена для решения уникальных бизнес-потребностей. Например, службы PerformancePoint Services поддерживают специализированные системы показателей, диаграммы и аналитические панели мониторинга. Используя этот компонент SharePoint, независимый поставщик может создать панель мониторинга, основанную на ключевых показателях эффективности (KPI). Нельзя не обратить внимание на одну из наиболее эффективных функций в службах PerformancePoint Services - визуализацию дерева декомпозиции. Визуализация данных зачастую требует решения многих задач, и каждая стратегия визуализации имеет свои плюсы и минусы. Дерево декомпозиции выделяет иерархические отношения, отображает необработанные числа и включает графический компонент, который обеспечивает максимальную эффективность отображения всех таких данных. Такой режим визуализации можно выбирать по требованию; он обеспечивает прекрасную альтернативу для пользователей, которым требуется выполнять специальный анализ. Используя SharePoint, пользователи могут выполнять специальный анализ данных приложения и соотносить эти сведения с другими бизнес-данными. Более того, как в любом другом хорошем решении составления отчетов, пользователи ограждаются от изначальной сложности моделей данных исходной системы и языков запросов.

Исходя из описанных возможностей и с учетом возможной базовой подготовки конечных пользователей продукта, можно сделать вывод, что Microsoft SharePoint является эффективным инструментом согласованной оптимизации принятия управленческих решений в рамках системы бюджетирования, т.к. данная система позволяет решить технические проблемы, возникающие при постановке системы согласованного бюджетирования.

Литература:

1. Л.С. Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова (и др.) Бюджетирование: теория и практика. М.: КНОРУС, 2009. – 400 с.
2. В.Н. Кузнецов Согласование и оптимизация в иерархических системах с активными элементами. - М.: Институт проблем управления, 1996. -132 с.
3. Д.А. Новиков Теория управления организационными системами // Моск. психолого-социальный ин-т. –М., 2005. – 584 с.
4. Майкл Ноэл, Колин Спенс. Microsoft SharePoint 2010. Полное руководство. –М.: Вильямс., 2012. – 880стр.

А.А. Васильев, Е.В. Васильева, Д.И. Мамагулашвили
Тверской госуниверситет

РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГОВ НА ОСНОВЕ ТРАДИЦИОННОГО АНАЛИЗА ОБЪЯВЛЕНИЙ РАБОТОДАТЕЛЕЙ О ВАКАНСИЯХ

Наиболее доступным и оперативным источником информации о требованиях работодателей к выпускникам вузов являются объявления о вакансиях на сайтах кадровых агентств. В качестве основного метода анализа таких объявлений следует рассматривать контент-анализ [1, с. 112]. Ключевым этапом алгоритма выявления актуальных компетенций выпускников вузов на основе контент-анализа объявлений работодателей о вакансиях [1, с. 113] является разведочный анализ части объявлений с использованием традиционного анализа документов для выявления категорий и единиц анализа.

Для определения требований работодателей к уровню подготовки интернет-маркетологов в рамках разведочного анализа в декабре 2012 г. были проанализированы 29 объявлений о вакансиях (интернет-маркетолог, менеджер по интернет-маркетингу) в Москве, размещенных на сайте группы компаний HeadHunter (hh.ru), которая специализируется на интернет-рекрутменте. В качестве единицы счета использовалось число появлений единиц анализа. Результаты разведочного анализа представлены в табл. 1-6. Значимость компетенции в данных таблицах

характеризует доля (относительная частота) упоминания компетенции в объявлениях.

Таблица 1

Должностные обязанности интернет-маркетологов

№	Должностная обязанность (профессиональная компетенция)	Частота	Доля, %
1	Создание (редизайн, администрирование, поддержание в актуальном состоянии, продвижение, контроль работы, оптимизация, анализ эффективности работы) сайта	15	51,72
2	Планирование, организация и ведение рекламных компаний в Интернете (контекстная реклама, таргетированная реклама, баннерная реклама, видео-реклама, медиа-реклама)	11	37,93
3	Анализ эффективности рекламных компаний	9	31,03
4	Взаимодействие (коммуникации) с подразделениями компании, другими компаниями (клиентами, партнерами, дилерами), государственными органами, средствами массовой информации	9	31,03
5	Бюджетирование (разработка и контроль бюджета маркетинга, ведение бюджета по снабжению POS-материалами, разработка бюджета мероприятий)	8	27,59
6	Продвижение компании и продуктов в интернете (социальных сетях)	7	24,14
7	Продвижение продуктов и услуг (разработка специальных предложений, разработка экономических предложений по стимулированию сбыта, поиск новых эффективных способов продвижения услуг, разработка стратегии и тактики продвижения новых продуктов, планирование бюджета продвижения, стимулирование товаропроизводящей сети)	7	24,14
№	Должностная обязанность (профессиональная компетенция)	Частота	Доля, %
8	Управление маркетингом (разработка и реализация маркетинговой стратегии, маркетинговых планов, политики, программ и акций, анализ эффективности)	7	24,14
9	SEM (поисковый маркетинг), SMO (оптимизация сайта под социальные сети), SMM (повышение лояльности к бренду посредством работы в социальных сетях, форумах и блогосфере)	7	24,14
10	Создание и ведение контекстных рекламных компаний (подготовка семантического ядра, оптимизация существующих контекстных компаний, настройка трекинга)	6	20,69
11	Поддержание лояльности покупателей (клиентов)	6	20,69
12	Разработка (организация, участие, поддержка) рекламных мероприятий и компаний (создание рекламно-информационной продукции: брошюры, каталоги, рекламные модули, баннеры, листовки, постеры, каталоги; анонсирование акций, объявление новостей и специальных предложений)	6	20,69
13	Анализ деятельности (активности) конкурентов (конкурентный анализ, ценовой и ассортиментной политики, конкурентной среды)	5	17,24
14	Изучение (анализ, мониторинг) конъюнктуры рынков в рамках продуктов (услуг)	5	17,24
15	Подготовка информационно-аналитических материалов, презентаций и справок (отчеты, бизнес-планы, инвестиционные предложения, оценки проектов, экспресс-анализ, анализ доходности, презентации, статьи, информационное наполнение корпоративного сайта)	5	17,24
16	SEO оптимизация сайтов компании	5	17,24
17	Анализ сайтов конкурентов и мониторинг их маркетинговой активности в сети	4	13,79
18	Внедрение новых сервисов и проектов	4	13,79
19	Организация и проведение маркетинговых мероприятий (выставок, семинаров, конференций, презентаций, мастер-классов, акций, конкурсов)	4	13,79
20	Мониторинг и анализ юзабилити и посещаемости сайта, а также анализ поведения посетителей сайта	4	13,79

		Окончание таблицы 1	
21	Оценка эффективности маркетинговых активностей, мероприятий по стимулированию сбыта (маркетинговых программ, мероприятий, акций)	4	13,79
22	Сбор, обработка, хранение, структурирование и анализ необходимой для исследований (статистической) информации	4	13,79
23	Web-аналитика (анализ статистики по сайту, настройка отчетов в Google Analytics)	4	13,79
24	Ведение документооборота (в том числе отчетности)	3	10,34
25	Планирование маркетинговых коммуникаций	3	10,34
26	Управление персоналом (командой специалистов по маркетингу) (найм, адаптация, развитие, постановка задач, мотивация)	3	10,34
27	Анализ качества обслуживания клиентов, их претензий, удовлетворенности товарами и выработка рекомендаций по их улучшению	2	6,90
28	Оценка эффективности медиа-компаний	2	6,90
29	Медиапланирование	2	6,90
30	Подготовка и заключение договоров (контрактов)	2	6,90
31	Проведение (участие в проведении) маркетинговых исследований (кабинетных, полевых: интервью, анкетирование)	2	6,90
32	Участие в PR-мероприятиях (написание статей, подготовка пресс-релизов, информационных и новостных мероприятий, выступления) и оценка их эффективности	2	6,90

К профессиональным компетенциям интернет-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении, относятся: 1) анализ покупательского спроса, потребностей, запросов и предпочтений потенциальных покупателей; 2) генерация лидов (интересов или запросов со стороны потенциальных потребителей по отношению к продуктам или услугам) через интернет; 3) снижение стоимости привлечения одного лида (акта регистрации в ответ на предложение рекламодателя, содержащего контактную информацию от потребителя, заинтересовавшегося в покупке товара); 4) мониторинг инноваций в сфере интернет-продвижения; 5) оптимизация расходов на интернет-маркетинг; 6) отслеживание, анализ и работа с отзывами о компании в интернет; 7) подготовка онлайн промо-компаний на сторонних сайтах; 8) разработка стратегии продвижения сайта в поисковых системах и прочих интернет-ресурсах; 9) мониторинг рекламной активности конкурентов; 10) работа с клиентской базой данных; 11) разработка и поддержание корпоративного стиля; 12) участие в ценообразовании; 13) управление проектами; 14) статистический анализ продаж; 15) участие в анализе, разработке, доработке дизайна и внедрении новых продуктов.

Таблица 2

Требования к знаниям интернет-маркетологов

№	Знание	Частота	Доля, %
1	Знание принципов и инструментов интернет-маркетинга (интернет-коммуникации; поисковая оптимизация, интернет-реклама, SEO, SMM, e-mail-маркетинг, контекстная реклама, таргетированная реклама, видео-реклама, медиа-реклама, usability)	14	48,28
2	Знание английского языка	5	17,24

Окончание таблицы 2

3	Знание инструментов веб-аналитики	5	17,24
4	Знание основ HTML	5	17,24
5	Знание принципов продвижения и продаж в интернете	5	17,24
6	Знания в области маркетинга	4	13,79
7	Знание алгоритмов работы контекстной рекламы	3	10,34
8	Знание графических редакторов	3	10,34
9	Знание методов оценки эффективности рекламных компаний	3	10,34
10	Знание основ брендинга	3	10,34
11	Знание CSS	3	10,34
12	Знание методов маркетинговых исследований	2	6,90
13	Знание принципов работы с CMS	2	6,90
14	Знание принципов работы поисковых систем	2	6,90

К знаниям интернет-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении, относятся знания: 1) алгоритмов работы лидогенерации; 2) немецкого языка; 3) бухгалтерского учета; 4) маркетинговых коммуникаций; 5) финансового менеджмента; 6) метрик эффективности для оценки посещаемости сайта; 7) основ PR; 8) принципов оптимизации сайта; 9) принципов организации рекламной деятельности; 10) принципов работы аффилированных (партнерских) программ, предназначенных для размещения на сайтах партнерских внешних ссылок; 11) основ управления персоналом; 12) рынка электронной коммерции; 13) языка программирования PHP для создания сайтов; 14) usability (научно-прикладной дисциплины, занимающейся повышением эффективности, продуктивности и удобства пользования инструментами деятельности); 15) языка программирования JavaScript для придания интерактивности веб-страницам.

Таблица 3

Требования к умениям интернет-маркетологов

№	Умение	Частота	Доля, %
1	Умение работать с большими объемами информации	3	10,34
2	Умение анализировать статистику посещаемости сайта	2	6,90
3	Умение доносить информацию в доступной и интересной форме	2	6,90
4	Умение работать в команде	2	6,90
5	Умение систематизировать и визуализировать полученную информацию	2	6,90
6	Умение планировать рабочее время	1	3,45
7	Умение программировать макросы в Excel (VBA)	1	3,45
8	Умение работать со статистическими данными	1	3,45
9	Умение разрабатывать исследовательские легенды и инструментарий для проведения исследований	1	3,45

Таблица 4

Требования к навыкам интернет-маркетологов

№	Навык	Частота	Доля, %
1	Навыки проведения SEM, SMM, SEO и других видов интернет-маркетинга	6	20,69
2	Навыки продвижения компании и продуктов через интернет (через социальные платформы)	5	17,24

Окончание таблицы 4

3	Навыки работы с Google Analytics	5	17,24
4	Навыки работы с Google Adwords	3	10,34
5	Навыки работы с Яндекс.Директ	3	10,34
6	Навыки работы с Яндекс.Метрика	3	10,34
7	Презентационные навыки	3	10,34
8	Уверенное владение ПК	3	10,34
9	Навыки делового общения	2	6,90
10	Навыки генерации лидов	2	6,90
11	Навыки интернет-маркетинга	2	6,90
12	Навыки оптимизации юзабилити и структуры сайта	2	6,90
13	Навыки продвижения B2B продуктов	2	6,90
14	Навыки работы с системой контекстной рекламы Бегун	2	6,90
15	Навыки работы с системами управления контентом на сайтах (в том числе в CMS-Битрикс)	2	6,90

К навыкам интернет-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении, относятся навыки: 1) администрирования сайтов; 2) бюджетирования; 3) генерации контента; 4) изготовления электронных презентаций ; 5) планирования ; 6) проведения А/В тестов (сплит-тестов, предназначенных для одновременного тестирования нескольких вариантов продающих веб-страниц, отличающихся текстом и (или) оформлением); 7) продвижения интернет-проектов бизнес-услуг; 8) продвижения сайтов; 9) работы в социальной сети ВКонтакте; 10) работы с порталом видеоматериалов Youtube; 11) работы в Яндекс.Маркет; 12) управления проектами.

Таблица 5

Программные продукты, навыки работы с которыми должны иметь интернет-маркетологи

№	Программный продукт	Частота	Доля, %
1	Google Analytics (система веб-аналитики)	7	24,14
2	Яндекс.Метрика (система веб-аналитики)	5	17,24
3	HTML (язык разметки гипертекста)	4	13,79
4	Яндекс.Директ (система контекстной рекламы)	3	10,34
5	Google AdWords (система контекстной рекламы)	3	10,34
6	CSS (язык описания внешнего вида веб-страниц)	3	10,34
7	Вебвизор (инструмент Яндекса для мониторинга поведения посетителей сайта)	2	6,90
8	CrazyEgg (программа визуализации отчетов о поведении посетителей сайта)	2	6,90
9	Openstat (сайт статистики и веб-аналитики для оценки посещаемости сайта)	2	6,90
10	PHP (язык программирования для создания сайтов)	2	6,90
11	JavaScript (язык программирования для придания интерактивности веб-страницам)	2	6,90
12	Программные продукты фирмы 1С (в частности, 1С 7, 1С 8, 1С 8.2) (программы автоматизации деятельности на предприятии)	1	3,45
13	Программные продукты фирмы 1С-Битрикс: 1С-Битрикс: Управление сайтом (программа управления содержимым сайта) и 1С-Битрикс: Корпоративный портал (программа для создания внутрикорпоративного информационного ресурса)	1	3,45
14	Бегун (система контекстной рекламы)	1	3,45

Окончание таблицы 5

15	Яндекс.Маркет (сервис сравнения характеристик товаров и их цен)	1	3,45
16	CMS (программа управления контентом)	1	3,45
17	Adobe Photoshop (графический редактор)	1	3,45
18	GIMP (графический редактор)	1	3,45
19	LibreOffice (свободно распространяемый офисный пакет программ)	1	3,45
20	MS Excel (табличный процессор)	1	3,45
21	Site-auditor (анализатор сайтов)	1	3,45

Таблица 6

Требования к личным качествам интернет-маркетологов

№	Личное качество (личностная компетенция)	Частота	Доля, %
1	Грамотная и четкая письменная и устная речь	9	31,03
2	Нацеленность на результат	8	27,59
3	Ответственность	6	20,69
4	Коммуникабельность	5	17,24
5	Работоспособность	5	17,24
6	Креативность	4	13,79
7	Самостоятельность	4	13,79
8	Активность (энергичность)	3	10,34
9	Аналитические способности	3	10,34
10	Желание профессионально развиваться в области маркетинга	3	10,34
11	Внимательность (к деталям)	3	10,34
12	Инициативность	3	10,34
13	Оптимизм	3	10,34
14	Способность к обучению	3	10,34
№	Личное качество (личностная компетенция)	Частота	Доля, %
15	Активная жизненная позиция	2	6,90
16	Готовность брать ответственность на себя	2	6,90
17	Дисциплинированность	2	6,90
18	Исполнительность	2	6,90
19	Организаторские (управленческие) способности	2	6,90
20	Организованность	2	6,90
21	Способность работать в режиме многозадачности	2	6,90
22	Стрессоустойчивость	2	6,90
23	Целеустремленность	2	6,90
24	Чувство юмора	2	6,90
25	Эффективность	2	6,90

К личностным компетенциям интернет-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении, относятся следующие личные качества: 1) амбициозность; 2) бесконфликтность; 3) готовность к командировкам; 4) здоровый перфекционизм; 5) ориентация на клиента; 6) пунктуальность; 7) самоорганизация; 8) системность мышления; 9) стремление к постоянным улучшениям.

При выполнении следующих этапов предложенного в [1, с. 113] алгоритма выявления актуальных компетенций выпускников вузов (в данном случае интернет-маркетологов) на основе контент-анализа объявлений работодателей о вакансиях необходимо учитывать следующие обстоятельства [2, с. 25]: 1) выявление компетенций на основе анализа требований работодателей приводит к выявлению их текущих запросов; 2) выявление компетенций следует проводить в рамках исследований

перспективного развития рынка труда (при этом имеется значительный риск получить искажающие сигналы от формирующегося работодателя или от работодателя с устойчивой ориентацией на сиюминутные стратегии); 3) необходимо научиться предвидеть возникновение новых компетенций, так как высшее образование призвано работать на будущее.

Литература:

1. Васильев А.А., Васильева Е.В., Мамагулашвили Д.И. Мониторинг компетенций маркетолога на основе контент-анализа объявлений работодателей о вакансиях / Вестник Тверского государственного университета, 2013, №1 (серия “Экономика и управление”, 2013, вып. 17). – С. 111-134.
2. Байденко В.И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения: метод. пособие. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. – 72 с.

А.А. Васильев, Е.В. Васильева, Д.И. Мамагулашвили
Тверской госуниверситет

РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ АКТУАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ТРЕЙД-МАРКЕТОЛОГОВ НА ОСНОВЕ ТРАДИЦИОННОГО АНАЛИЗА ОБЪЯВЛЕНИЙ РАБОТОДАТЕЛЕЙ О ВАКАНСИЯХ

Функции (и, соответственно, компетенции) маркетолога различаются в зависимости от видения каждой конкретной компании и направления работы маркетолога [1]. Основными профилями деятельности маркетологов являются маркетинг (в целом), интернет-маркетинг и трейд-маркетинг. В настоящее время на рынке труда востребованы следующие специалисты в области маркетинга:

1) маркетолог - специалист, который должен обеспечивать максимально эффективную работу компании с помощью всего комплекса маркетинга [1];

2) маркетолог-аналитик – специалист в области анализа структуры рынка, прогнозирования спроса и оценки возможностей продвижения на рынке новых продуктов [1];

3) интернет-маркетолог - маркетолог, основной сферой деятельности которого является изучение рынка, реклама, продвижение торговой марки, управление продажами и сбытом в интернете [1];

4) трейд-маркетолог - маркетолог, основная миссия которого заключается в планировании и проведении комплекса мероприятий по стимулированию товаропроводящей сети (дистрибьюторов, дилеров, оптовых и розничных продавцов, торгового персонала розницы) [2].

Для выявления требований работодателей к уровню подготовки этих специалистов в области маркетинга в декабре 2012 г. был проведен разведочный анализ первых 200 объявлений работодателей о вакансиях маркетологов (из 750) в Москве в порядке убывания даты их размещения на сайте группы компаний HeadHunter [3], которая специализируется на интернет-рекрутменте. В качестве метода анализа объявлений о вакансиях использовался традиционный анализ документов, который является ключевым этапом в предложенной в [4, с. 113] методике выявления актуальных компетенций выпускников вузов на основе контент-анализа объявлений работодателей о вакансиях. Цель традиционного анализа части объявлений работодателей о вакансиях в данной методике заключается в выявлении категорий и единиц анализа для дальнейшего проведения контент-анализа всего множества объявлений.

Распределение проанализированных объявлений по наименованиям вакансий, характеризующее востребованность профилей деятельности специалистов в области маркетинга, приведено в табл. 1.

Таблица 1

Распределение объявлений по наименованиям вакансий			
№	Наименование вакансии	Количество	Доля, %
1	Маркетолог , ведущий маркетолог, специалист по маркетингу, ассистент (помощник) маркетолога	65	32,5
2	Менеджер по маркетингу , руководитель отдела маркетинга, старший менеджер по маркетингу, менеджер по маркетингу и рекламе (PR), ассистент менеджера по маркетингу	59	29,5
3	Маркетолог-аналитик , ведущий (старший) маркетолог-аналитик	33	16,5
4	Интернет-маркетолог , ассистент интернет-маркетолога	26	13,0
5	Менеджер по интернет-маркетингу	3	1,5
6	Трейд-маркетолог , ассистент трейд-маркетолога	12	6,0
7	Менеджер по трейд-маркетингу	2	1,0
	Итого	200	100,0

Обобщенные результаты разведочного анализа объявлений о вакансиях маркетологов, менеджеров по маркетингу и маркетологов-аналитиков приведены в [4, с. 114-122], интернет-маркетологов – в [5, с. 141-146]. Результаты разведочного анализа 14 объявлений о вакансиях трейд-маркетологов (трейд-маркетолог, менеджер по трейд-маркетингу) приведены в табл. 2-6. В качестве единицы счета использовалось число появлений единиц анализа. Значимость компетенции в данных таблицах характеризует доля (относительная частота) упоминания компетенции в объявлениях.

Таблица 2

Должностные обязанности трейд-маркетологов

№	Должностная обязанность (профессиональная компетенция)	Частота	Доля, %
1	Планирование, разработка, внедрение и контроль трейд-маркетинговых активностей для всех звеньев канала сбыта	10	71,43
2	Бюджетирование (разработка и контроль бюджета маркетинга, ведение бюджета по снабжению POS-материалами, разработка бюджета мероприятий)	9	64,29
3	Оценка эффективности маркетинговых активностей, мероприятий по стимулированию сбыта (маркетинговых программ, мероприятий, акций)	7	50,00
4	Разработка, организация производства и распределение POS-материалов	7	50,00
5	Организация и проведение маркетинговых мероприятий (выставок, семинаров, конференций, презентаций, мастер-классов, акций, конкурсов)	6	42,86
6	Мерчендайзинг	5	35,71
7	Подготовка информационно-аналитических материалов, презентаций и справок (отчеты, бизнес-планы, инвестиционные предложения, оценки проектов, экспресс-анализ, анализ доходности, презентации, листовки, статьи, информационное наполнение корпоративного сайта)	5	35,71
8	Участие в PR-мероприятиях (написание статей, подготовка пресс-релизов, информационных и новостных мероприятий, выступления) и оценка их эффективности	5	35,71
9	Ведение документооборота (в том числе отчетности)	4	28,57
10	Взаимодействие (коммуникации) с подразделениями компании, другими компаниями (клиентами, партнерами, дилерами), государственными органами, средствами массовой информации	4	28,57
11	Контроль исполнения плана маркетинга	4	28,57
№	Должностная обязанность (профессиональная компетенция)	Частота	Доля, %
12	Разработка рекламных мероприятий и компаний (создание рекламно-информационной продукции: брошюры, каталоги, рекламные модули, баннеры, листовки, постеры, каталоги; анонсирование акций, объявление новостей и специальных предложений, размещение контекстной рекламы)	4	28,57
13	Управление маркетингом (разработка и реализация маркетинговой стратегии, маркетинговых планов, политики, программ и акций, анализ эффективности)	4	28,57
14	Анализ (статистический) продаж (динамики, структуры покупок, по клиентам, оборота товарных групп; трендов по категориям, брендам, каналам дистрибуции, контроль)	3	21,43
15	Взаимодействие с исследовательскими агентствами (в том числе маркетинговыми, рекламными)	3	21,43
16	Изучение (анализ, мониторинг) (конъюнктуры) рынков в рамках продуктов (мониторинг рынка услуг, товаров, анализ конкурентной среды)	3	21,43
17	Планирование и разработка BTL-акций (стимулирование сбыта, мерчендайзинг, POS-материалы, директ мейл, выставки)	3	21,43
18	Управление персоналом (командой специалистов по маркетингу) (найм, адаптация, развитие, постановка задач, мотивация)	3	21,43

		Окончание таблицы 2	
19	Участие в анализе, разработке, доработке дизайна и внедрении новых продуктов (подготовка продуктовой линейки)	3	21,43
20	Анализ ассортимента услуг/товаров (ассортиментный анализ, анализ ассортиментной политики)	2	14,29
21	Анализ деятельности (активности) конкурентов (конкурентный анализ, ценовой и ассортиментной политики, конкурентной среды)	2	14,29
22	Анализ эффективности проведения мотивационных программ и маркетинговых активностей в каждом канале	2	14,29
23	Подготовка и заключение договоров (контрактов)	2	14,29
24	Продвижение продуктов и услуг (разработка специальных предложений, разработка экономических предложений по стимулированию сбыта, поиск новых эффективных способов продвижения услуг организации, разработка стратегии и тактики продвижения новых продуктов, планирование бюджета продвижения, стимулирование товаропроизводящей сети)	2	14,29
25	Разработка описания продуктов, ценовых параметров, информационных и обучающих материалов для продавцов, супервайзеров, промоутеров и клиентов	2	14,29
26	Сбор, обработка, хранение, структурирование и анализ необходимой для исследований (статистической) информации	2	14,29
27	Участие в ценообразовании (разработке ценовой политики)	2	14,29

К профессиональным компетенциям трейд-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении, относятся: 1) анализ покупательского спроса, потребностей, запросов и предпочтений потенциальных покупателей; 2) анализ функциональности торгового оборудования; 3) интернет-маркетинг (координация интернет-ресурсов, размещение интернет-баннеров, объявлений о продажах, создание контента, реклама в социальных сетях, проведение вебинаров); 4) обучение торгового персонала и клиентов компании; 5) планирование и разработка TTL-акций (в которых одновременно задействованы средства ATL, BTL, event-маркетинга и все целесообразные бренду, аудитории и задаче средства); 6) планирование маркетинговых коммуникаций; 7) планирование, распределение и форкастирование (прогнозирование) торгового оборудования; 8) поддержание лояльности покупателей (клиентов); 9) прогнозирование потребительского спроса на существующие и перспективные услуги компании; 10) работа с клиентской базой данных (ведение, анализ целевой аудитории, сегментация, разработка правил управления сегментами, построение профилей клиентов, оценка значимости клиентов, анализ миграции между различными сегментами, анализ трендов объемов клиентов); 11) разработка и поддержание корпоративного стиля (оформление магазинов, логотипы на форме и тележках); 12) разработка и реализация политики продвижения бренда и программ лояльности бренду; 13) участие в event-мероприятиях.

Таблица 3

Требования к основным знаниям трейд-маркетологов

№	Знание	Частота	Доля, %
1	Знание английского языка	4	28,57
2	Знание мерчендайзинга	2	14,29
3	Знание основ продвижения товаров	2	14,29

К знаниям трейд-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении, относятся знания: 1) в области маркетинга; 2) концепции сбытового маркетинга; 3) основ дизайна и витринистики; 4) основ категорийного менеджмента; 5) основ презентационной деятельности.

Таблица 4

Требования к основным навыкам трейд-маркетологов

№	Навык	Частота	Доля, %
1	Уверенное владение ПК	7	50,00
2	Навыки делового общения	2	14,29
3	Навыки разработки и организации маркетинговых акций	2	14,29

К навыкам трейд-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении, относятся навыки: 1) ассортиментного анализа и управления ассортиментом; 2) в области коммуникаций; 3) мерчендайзинга; 4) планирования BTL акций в сетевых дискаунтерах и ритейлерах; 5) проведения маркетинговых исследований; 6) разработки, внедрения и контроля трейд-маркетинговых активностей; 7) торгового маркетинга.

Таблица 5

Программные продукты, навыки работы с которыми должны иметь трейд-маркетологи

№	Программный продукт	Частота	Доля, %
1	MS Excel	1	7,14
2	MS PowerPoint	1	7,14
3	MS Word	1	7,14

Таблица 6

Основные требования к личным качествам трейд-маркетологов

№	Личное качество (личностные компетенции)	Частота	Доля, %
1	Аналитические способности	3	21,43
2	Коммуникабельность	3	21,43
3	Способность к (быстрому) обучению	3	21,43
4	Активность (энергичность)	2	14,29
5	Нацеленность (ориентация) на результат	2	14,29
6	Организованность	2	14,29
7	Презентационные навыки	2	14,29

К личным качествам трейд-маркетологов, упомянутым только в одном объявлении относятся: 1) аккуратность; 2) активная жизненная позиция; 3) внимательность; 4) готовность к командировкам; 5) дисциплинированность; 6) доброжелательность; 7) исполнительность; 8) организаторские способности; 9) ответственность; 10) самостоятельность; 11) системность мышления; 12) стрессоустойчивость; 13) творчество; 14) трудолюбие.

Представленные в табл. 1-6 результаты исследований, а также результаты исследований, опубликованные в [4, 5], целесообразно использовать при корректировке и оптимизации учебных планов подготовки бакалавров менеджмента по профилю подготовки “Маркетинг”, а также при формировании паспортов компетенций выпускников этого профиля подготовки (в случае необходимости).

Литература:

1. Обязанности маркетолога [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – М.: Общероссийский информационный портал “Бизнес Образование России”. - Режим доступа: http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_8652.html.
2. Трейд-маркетолог [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – М.: Портал “Планета HR” группы компаний “HeadHunter”. - Режим доступа: <http://planetahr.ru/publication/2687>.
3. Работа в Москве. Вакансии Москвы [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – М.: Группа компаний “HeadHunter”. - Режим доступа: <http://moscow.hh.ru>.
4. Васильев А.А., Васильева Е.В., Мамагулашвили Д.И. Мониторинг компетенций маркетолога на основе контент-анализа объявлений работодателей о вакансиях / Вестник Тверского государственного

университета, 2013, №1 (серия “Экономика и управление”, 2013, вып. 17). – С. 111-134.

5. Васильев А.А., Васильева Е.В., Мамагулашвили Д.И. Результаты выявления актуальных компетенций интернет-маркетологов на основе традиционного анализа объявлений работодателей о вакансиях. - Настоящий сборник. – С. 147-153

СЕКЦИЯ 5

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

О.Б. Фомина

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Вопросы укрепления стабильности финансовой системы, обеспечения конкурентоспособности российского финансового рынка, создания в России международного финансового центра, развития рынка ценных бумаг определены в настоящее время как важнейшие приоритеты государственной политики. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года указывается, что конкурентоспособный в мировом масштабе финансовый рынок представляет собой не только наиболее эффективный механизм трансформации сбережений в инвестиции, но станет в ближайшей перспективе неотъемлемой частью экономического суверенитета современного государства.

Обязательным условием достижения указанных целей развития национального финансового рынка является наличие достоверной и полезной информации корпоративной отчетности. Значительный прогресс в этой сфере связывают с переходом к единой системе высококачественных глобальных стандартов финансовой отчетности. В качестве важнейшего фактора повышения транспарентности и подотчетности финансовых рынков, обеспечения стабильности финансовой системы признаны Международные стандарты финансовой отчетности, которые с 2012 года обязательны для применения в России для составления консолидированной отчетности.

Повышение качества и доступности информации, публикуемой в отчетности, связано с развитием эффективной рыночной инфраструктуры

и финансовых институтов. В значительном совершенствовании нуждаются вопросы государственного регулирования требований к раскрытию информации в отчетности компаний.

Особый интерес в связи с этим представляют исследования передовой практики раскрытия информации о корпоративном управлении. Межправительственная экспертная рабочая группа по международным стандартам бухгалтерского учета и отчетности (ISAR) по результатам проведенных исследований разработала контрольный перечень показателей передовой практики раскрытия сведений о корпоративном управлении. В этот перечень входит более 50 показателей раскрытия информации по пяти тематическим направлениям:

- Финансовая прозрачность;
- Структура собственности и реализация прав по осуществлению контроля;
- Структура и организация деятельности совета директоров и исполнительных органов;
- Аудит;
- Корпоративная ответственность и соблюдение законодательства и правил компании.

В разделе «Финансовая прозрачность» выделяются для оценки такие показатели, как: финансовые и операционные результаты; ключевые учетные оценки и допущения; информация об изменениях учетных принципов; цели компании; характер, вид и элементы сделок с заинтересованностью; правила и процедуры, регулирующие существенные корпоративные действия; обязанности совета директоров в отношении финансовой отчетности и др.

О структуре собственности и реализации прав по осуществлению контроля требуется раскрывать: структуру уставного капитала и изменения в ней; структуру контроля (информацию о том, кто контролирует компанию); осуществление прав в области контроля с помощью голосования или иных средств; правила и процедуры, регулирующие приобретение корпоративного контроля на рынках капитала; меры противодействия поглощениям; процесс проведения годовых общих собраний акционеров и т.п.

Категория показателей «Структура и организация деятельности совета директоров и исполнительных органов» предполагает раскрытие такой информации, как: наличие механизмов «сдержек и противовесов»; управленческие структуры, такие как комитеты, и иные механизмы для предотвращения конфликта интересов; состав и функции органов управления и контроля компании; состав совета директоров; роль и функции совета директоров; квалификация и биографические данные членов совета директоров; система управления рисками, действующая в

компании (цели, методы, мероприятия); независимость членов совета директоров; наличие заинтересованности у высшего руководства и членов совета директоров; повышение квалификации и мероприятия по обучению членов совета директоров; механизм установления и структура вознаграждения членов совета директоров; процесс оценки деятельности членов совета директоров; политика выплаты вознаграждения топ-менеджерам, покидающим компанию в результате слияния или поглощения.

В разделе «Аудит» дается оценка раскрытия информации по таким показателям, как: система внутреннего контроля; процесс взаимодействия совета директоров (комитета по аудиту) с внутренними аудиторами; объем работы и обязанности внутренних аудиторов; процесс взаимодействия совета директоров с внешними аудиторами; процесс назначения внешних аудиторов; срок действия контрактов с действующими внешними аудиторами; ротация внешних аудиторов; оказание внешними аудиторами неаудиторских услуг, вознаграждение внешних аудиторов (включая структуру вознаграждения); информация об уверенности совета директоров в независимости и добросовестности внешних аудиторов.

Раздел «Корпоративная ответственность и соблюдение законодательства и правил компании» содержит следующие показатели: социальная и экологическая политики, результаты деятельности в этих сферах; влияние социальной и экологической политик на устойчивое развитие компании; наличие Кодекса этики для членов совета директоров и работников компании; политика по защите «информаторов» (работников, сообщающих о нарушениях и злоупотреблениях); механизмы защиты прав других заинтересованных лиц (поставщиков, потребителей, кредиторов и др.).

В соответствии с представленным контрольным перечнем показателей ISAR Российским институтом директоров в 2011 году было проведено исследование практики раскрытия информации о корпоративном управлении ведущими компаниями Российской Федерации. Оценка степени выполнения требований по раскрытию информации в отчетности проводилась по 72 крупным российским компаниям, которые торгуются на фондовой бирже ММВБ и вносят значительный вклад в экономику страны. В частности, в выборку были включены: ОАО «Автоваз», ОАО «Аэрофлот», ОАО Банк «ВТБ», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Ростелеком», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Стальная группа Мечел» и другие компании из разных отраслей экономики.

Исследование проводилось на основе анализа годовых отчетов и других опубликованных компаниями материалов, включая квартальную отчетность, уставы и другие внутренние документы, а также иной информации, содержащейся на интернет-сайтах компаний. Раскрытие информации этими компаниями сопоставлялось с контрольным перечнем

ISAR (51 показатель). Проведенное исследование установило относительную неравномерность раскрытия компаниями информации о корпоративном управлении. В среднем российские компании раскрывали информацию по 31 показателю, включенному в контрольный перечень. По 22 показателям информацию раскрывали 90% компаний, включенных в выборку, а сведения по 11 показателям представляли все компании.

Наибольший процент раскрытия среди российских компаний, включенных в исследование, наблюдался по разделу «Финансовая прозрачность» (88%), следующий – по «Структуре собственности и реализации прав по осуществлению контроля» (79%). По трем остальным компонентам общий уровень раскрытия информации оказался значительно ниже. Самый низкий уровень раскрытия имел место по направлению «Корпоративная ответственность и соблюдение законодательства и внутренних корпоративных правил» (39%).

Проведенное исследование выявило приоритетность вопросов о структуре собственности в России. Это связано с тем, что российские компании обязаны в соответствии с действующим законодательством раскрывать информацию о структуре своего капитала, изменениях в ней, а также о правах, предоставляемых акциями, и механизмах приобретения степени контроля в ежеквартальных отчетах, предоставляемых регулятору и размещаемых на корпоративных интернет-сайтах. Крайне низкое раскрытие информации (6%) было зафиксировано по показателю «Меры противодействия поглощениям», хотя ряд рекомендаций, касающихся отражения такой ситуации, содержится в российском Кодексе корпоративного поведения. Практика раскрытия соответствующей информации в российских компаниях пока не нашла распространения, несмотря на то, что понимание мер, используемых компанией для защиты от поглощений, может иметь существенное значение для инвесторов и других заинтересованных пользователей отчетности.

Полностью отсутствует в отчетности российских компаний раскрытие информации по показателю «Политика выплаты вознаграждения топ-менеджерам, покидающим компанию в результате слияния или поглощения». Поскольку в законодательстве не отражено такое требование, соответствующая информация остается полностью закрытой. Более 60% компаний раскрывают информацию о механизме определения и структуре вознаграждения членов совета директоров, публикуют на своих сайтах принятые ими Положения о вознаграждениях членов совета директоров, а также включают соответствующую информацию в качестве обязательного раздела в свои годовые отчеты. Таким образом, заинтересованные лица могут получить сведения о том, зависит ли вознаграждение членов совета директоров от результатов деятельности компании. Однако размер выплат каждому члену совета директоров обычно не раскрывается.

Исследования, проведенные Российским институтом директоров по методике ISAR, свидетельствуют об относительно высоком уровне выполнения отечественными компаниями требований российских законодательных и нормативных актов о раскрытии информации. В то же время в действующей российской законодательной базе отсутствует обязательное требование в отношении раскрытия компаниями информации о соблюдении или несоблюдении ими Кодекса корпоративного поведения, что снижает степень раскрытия такой информации.

Уровень развития корпоративной отчетности в разных компаниях в России сильно отличается. Существующую неравномерность раскрытия информации можно объяснить условиями развивающегося рынка и разными уровнями взаимодействия с отечественными и иностранными инвесторами или требованиями листинга на иностранных биржах. Активное участие инвесторов в деятельности компаний будет способствовать развитию практики корпоративного управления и раскрытия информации. Публикация и профессиональное обсуждение примеров передовой практики раскрытия информации в отчетности российскими компаниями позволят повысить общий уровень корпоративной отчетности и информационной прозрачности в России.

М.В. Фомин

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАЧЕСТВА АУДИТА КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В настоящее время в мире сформировалось понимание того, что развитие экономики возможно только при наличии надежных и прозрачных механизмов распределения капитала. Обеспечение этих свойств возможно только при высоком уровне качества аудита корпоративной отчетности компаний. Термин «качество аудита» широко используется в дискуссиях между регулирующими органами, аудиторскими фирмами, компаниями и другими заинтересованными сторонами. В то же время окончательная трактовка данного понятия остается весьма затруднительным вопросом.

Новые подходы к определению качества аудита финансовой отчетности представлены для обсуждения Международной федерацией бухгалтеров (IFAC) в концептуальных основах [1]. Этот документ предназначен для формирования базы по углублению содержания стандартов МСА 220 «Контроль качества аудита финансовой отчетности» и МСКК 1 «Контроль качества в фирмах, осуществляющих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, выполняющих другие задания по подтверждению достоверности информации и оказывающих

сопутствующие услуги» [2]. Необходимо признать, что исследование качества аудита корпоративной отчетности несет в себе дополнительные трудности в силу более широкой трактовки данного понятия и, соответственно, проблем аудита нефинансовых показателей.

В общем случае, в достаточной степени качественно проведенным аудит может считаться только тогда, когда мнению аудитора можно доверять. Такая уверенность должна быть основана на подготовленных и обобщенных проводящей аудит командой аудиторских доказательствах. При этом важными аспектами данного процесса являются: соблюдение соответствующих этических норм и ценностей, выделение достаточного количества времени и внимания опытных аудиторов на проведение проверки, применение строгих процедур проверок и контроля качества, своевременное предоставление значимой информации в отчетах и взаимодействие с различными заинтересованными сторонами. Именно при выделении составляющих обеспечения качества аудита можно исследовать различные его аспекты и найти резервы повышения эффективности.

Распространенное в России суждение о том, что качеством аудита называется тождественность мнения аудитора о мере искажений бухгалтерской отчетности ее фактическим искажениям, не отражает в полной мере сущностных характеристик данного понятия. Аудиторское суждение опирается не на абсолютную, а на разумную уверенность в отсутствии существенных искажений отчетности. При этом вероятность наличия таких искажений нельзя недооценивать. Они могут быть не замечены не только по причине некачественного аудита, но и вследствие преднамеренных мошеннических действий (подделка, сговор, утаивание) со стороны недобросовестных должностных лиц компании.

Нельзя обойти вниманием также тот факт, что качество аудита в значительной степени зависит от обоснованности профессиональных суждений. Разные аудиторы об одном и том же объекте исследования могут иметь разные мнения и организовывать работу по проведению проверки по-разному, приходя в итоге к отличающимся результатам. Особый момент заключается в коммерческой природе аудиторских фирм и неизбежной вследствие этого направленности на получение прибыли, которая зависит от полученной оплаты за аудит и расходов на добывание надлежащих аудиторских доказательств. Достаточно сильным может быть желание снизить в краткосрочной перспективе затраты на исследование деятельности клиента, однако, мотивация защиты репутации аудиторской фирмы и предупреждение несоответствий регулирующим актам и законодательству, в конечном счете, должны повышать усилия по поддержанию высокого качества аудита.

Оценка качества аудита может варьироваться в зависимости от того, какая заинтересованная сторона ее проводит. Объясняется это отличие позиций, в первую очередь, разницей в степени прямого участия и объема

доступной информации. Так, достижение наибольшего качества аудита с точки зрения инвесторов компании заключается в максимально подробном исследовании ее деятельности и вложении предельного количества ресурсов в проверку. С точки зрения менеджмента компании, аудит является качественным, если в ходе проведения аудита не были надолго прерваны действующие бизнес-процессы и затраты на проверку не превысили допустимых сумм.

Еще одним важным моментом является наличие серьезных ограничений на степень прозрачности проводимой аудиторами работы и обнаруженных ими фактов. Некоторые аудиторские услуги относительно прозрачны для тех, для кого они выполняются. Однако, для многих других заинтересованных сторон, в том числе акционеров, часть сведений относительно объема проведенных проверок и выявленных в их ходе несоответствий не доводится, поэтому у них нет возможности оценить уровень качества аудита. Предоставление дополнительной информации в общедоступных отчетах аудиторов рассматривается как необходимое направление развития аудита, хотя заявления о недостаточности этих данных для заинтересованных сторон вполне естественны вследствие существующих конфликтов интересов.

Можно выделить три основных группы факторов, влияющих на качество проведения аудита: уровень ценностных аспектов (этика и образ действий аудиторов); уровень количественных и качественных характеристик проверки (знания и опыт аудиторов, потраченное время); организационный уровень (процесс аудита и используемые процедуры контроля качества). Непосредственно вовлеченная в аудит команда реализует ценностные аспекты своей деятельности через понимание важности осуществляемых функций для всего общества, беспристрастность, честность, независимость, профессиональные компетентность, осторожность и скептицизм. Данные характеристики позволяют судить о должном подходе к проведению аудита со стороны его участников, что ключевым образом отражается на всех этапах аудита.

Особое влияние на качество аудита оказывается руководством аудиторской фирмы. От его действий зависят возможности предотвращения необъективности или зависимости проверяющих от аудируемых лиц. Крайне важным для поддержания достаточного качества аудита является наличие твердых управленческих правил по защите необходимой для общества функции аудита от коммерческих интересов аудиторской фирмы (оплата за налоговое или финансовое консультирование). Подход к подбору персонала в аудиторской фирме должен содержать жесткие требования по квалификации и личным характеристикам претендентов. Честность, беспристрастность, профессиональную компетентность и осторожность необходимо воспитывать и прививать всем сотрудникам. Это означает включение

данных требований как в критерии при подборе персонала, так и в программы корпоративных тренингов.

Необходимо тщательно следить за отсутствием со стороны аудиторской фирмы таких угроз качеству аудита как стремление сохранить взаимоотношения с клиентом любыми способами, в том числе за счет необоснованного снижения цены аудита в ущерб его качеству, чрезмерное продвижение неаудиторских услуг, снижение расходов путем уменьшения численности команды, проводящей аудит. Осуществление аудита предполагает знание большого количества технических аспектов, таких как правила составления финансовой отчетности, аудиторские и этические стандарты, корпоративное и налоговое регулирование. В связи с этим, обеспечение достаточного качества аудита возможно только при наличии системы внутренних баз знаний и прочих механизмов технической поддержки аудиторской команды и предоставления разъяснений по особо сложным вопросам.

Процесс аудита предполагает необходимость большого количества профессиональных суждений и периодическое принятие трудных решений. В данном вопросе помогает проведение групповых дискуссий по существующим проблемам в аудиторской команде и с техническими специалистами. Высокая культура консультаций и готовность к ней со стороны всех сотрудников может значительно упростить взаимодействия внутри аудиторской фирмы.

На международном и государственном уровнях регулирующие органы вводят соответствующие требования к профессиональной этике аудиторов. Эти требования не могут покрывать все возможные ситуации, поэтому необходимо, чтобы аудиторы понимали и применяли как сами этические стандарты, так и те принципы, что лежат в основе их написания. Для этого в Кодексе этики Международной федерации бухгалтеров четко обозначены основные принципы, в соответствии с которыми написан документ. Однако для доведения информации до аудиторских фирм необходимо также осуществление ряда действий со стороны регуляторов и саморегулируемых организаций аудиторов, к которым относятся написание руководств, проведение обучающих мероприятий и всевозможная техническая поддержка. Также на государственном уровне должна быть налажена система передачи информации между аудиторскими фирмами относительно качества составления отчетности и уровня менеджмента у заказчиков аудита.

Знания и опыт аудиторов, потраченное ими время непосредственным образом влияют на качество аудита. Все члены аудиторской команды не могут обладать одинаковыми знаниями и опытом, поэтому значительная роль в определении способности команды к проведению аудита ложится на руководителя проверки. С его позиции должно быть определено: обладает ли команда необходимыми компетенциями и какие внешние

специалисты или эксперты будут привлечены. Необходимость привлечения специалистов по информационным технологиям при проведении аудита возрастает в связи с ростом сложности корпоративных информационных систем и усиления зависимости развития современных компаний от информационных технологий.

Понимание деятельности клиента, особенностей его бизнес-модели и отраслевой специфики оказывает влияние на проведение аудита. Представление об отраслевых особенностях включает в себя знание нормативных и бухгалтерских аспектов компаний определенного вида деятельности. Однако в данном случае особенно важно, чтобы знания аудитора не были чрезвычайно специализированными, и у него была возможность взглянуть на бизнес клиента шире, что может снизить риски необнаружения существенных искажений отчетности.

Руководителю проверки необходимо непосредственно самому принимать участие в оценке рисков, планировании, управлении и контроле проводимого аудита. Персонал, которым он руководит, в определенных ситуациях может не иметь достаточных знаний и компетенций для формирования профессиональных суждений по ключевым аспектам аудита. Существует широко распространенное мнение, что имя руководителя проверки должно обязательно отражаться в аудиторском заключении для повышения его чувства ответственности за результат аудита.

Руководство аудиторских фирм часто принимает участие в аудите сразу нескольких клиентов со схожими графиками предоставления отчетности. Это может привести к недостаточному выделению времени на работу с конкретной организацией и, соответственно, снижению качества аудита. Аудиторские компании должны следить за тем, чтобы нагрузка на группу, проводящую аудит, не была чрезмерной и имела возможность выделять достаточно времени на качественную проверку.

Одним из основных моментов деятельности аудиторской фирмы является грамотное распределение человеческих ресурсов по различным проверяющим командам. Необходимо избежать возможной ситуации, когда все наиболее опытные и квалифицированные аудиторы распределены между самыми крупными клиентами, при этом меньшие по размеру клиенты, с большим риском искажений в отчетности, проверяются менее опытными аудиторами. Система по распределению человеческих ресурсов должна включать следующие критерии: навыки и опыт аудиторов, оценочное количество времени, которое аудитор может потратить на данного клиента, сведения о продолжительности сотрудничества с данным клиентом (для недопущения несоответствий Кодексу этики аудиторов).

Формирование комплексной системы прозрачных критериев оценки качества аудита на всех уровнях должно оказать положительное влияние

на вопросы доверия общества к отчетности, а применение их по отношению к инициативному аудиту корпоративной отчетности может повысить ее полезность для пользователей.

Литература:

1. IFAC “A Framework for Audit Quality” – 2013 [электронный ресурс]. URL: <http://www.ifac.org/publications-resources/framework-audit-quality> (дата обращения: 04.04.2013).
2. Международные стандарты аудита и контроля качества в 3-х томах. – М.: РКА. 2012. – 1616 с.

Л.В. Учаева

Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ АУДИТА, ВКЛЮЧЁННЫМ В ГРУППУ «АУДИТОРСКИЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА»

На современном этапе развития аудита в России существует определённая тенденция по регулированию аудиторской деятельности с позиций норм, предусмотренных стандартами аудиторской деятельности. А, именно, тенденция такова, что приоритет по регулированию и методологическому сопровождению аудиторской деятельности отдан международным стандартам аудита (далее: МСА). Что касается действующих федеральных стандартов, как «старого» поколения (далее: ФП(С)АД), так и «нового» (далее: ФСАД), то они, как утверждают представители руководства МФ РФ, будут продолжать действовать, однако разработка новых стандартов, либо их новых редакций, производиться не будет. Таким образом, приоритет, однозначно, предоставлен нормам МСА. В этом направлении, одна из саморегулируемых организаций (далее: СОА): НП «Российская коллегия аудиторов» (далее: РКА), внесла достойный вклад в продвижении МСА в российскую практику аудита. А, именно, руководство и специалисты, совместно с представителями МФБ, произвели профессиональный перевод МСА на русский язык, издав их в трёх томах (ред. 2010 г.).

Несмотря на важность и значимость всех аспектов и норм, регламентированных в МСА, особому вниманию и рассмотрению, на взгляд автора данной работы, подлежит группа стандартов, разработанных СМСАУ (структурным подразделением при МФБ), нормы которых предназначены для регулирования аудиторской деятельности в процессе выполнения аудиторских процедур и др. важных аспектов при получении аудиторских доказательств. Последние являются, на взгляд автора, основополагающими, при осуществлении полноценной

аудиторской деятельности. И, более того, аудиторские доказательства являются важной концептуальной основой в аудите, как особой сфере и виде деятельности. Итак, к группе МСА «Аудиторские доказательства» относятся стандарты с 500 по 580, как это представлено в табл. 1.

Таблица 1

Соответствие норм Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности международным стандартам аудита, включённым в группу «Аудиторские доказательства»

Международные стандарты аудита	Правила (стандарты) аудиторской деятельности, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ	Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (действующие в настоящее время)
1	2	3
МСА N 500 Аудиторские доказательства	РСА «Аудиторские доказательства»	ФП(С)АД № 5. Аудиторские доказательства (утратило силу) <u>ФСАД 7/2011</u>) "Аудиторские доказательства"
МСА 501 «Аудиторские доказательства: особенности оценки отдельных статей»	-	ФП(С)АД № 17. Получение аудиторских доказательств в конкретных случаях (Постановление Правительства РФ от 16.04.2005 N 228)
МСА 505 «Подтверждения из внешних источников»	-	ФП(С)АД № 18. Получение аудитором подтверждающей информации из внешних источников (Постановление Правительства РФ от 16.04.2005 N 228), в ред. Постановления Правительства РФ от 27.01.2011 N 30)).
МСА 510 "Первичное аудиторское задание: начальные сальдо"	РСА "Первичный аудит начальных и сравнительных показателей бухгалтерской отчетности"	ФП(С)АД 19. Особенности первой проверки аудируемого лица (Постановление Правительства РФ от 16.04.2005 N 228)
МСА N 520 "Аналитические процедуры"	РСА "Аналитические процедуры"	ФП(С)АД 20. Аналитические процедуры. (Постановление Правительства РФ от 16.04.2005 N 228)
МСА 530 "Аудиторская выборка»	РСА "Аудиторская выборка"	ФП(С)АД 16. Аудиторская выборка. (Постановление Правительства РФ от 07.10.2004 N 532)

Окончание таблицы 1

МСА 540 "Аудит расчётных оценок, в том числе оценок по справедливой стоимости, и связанной с ними раскрываемой информации"	РСА "Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете"	ФП(С)АД 21. Особенности аудита оценочных значений (Постановление Правительства РФ от 16.04.2005 N 228), в ред. Постановления Правительства РФ от 02.08.2010 N 586
МСА N 550 "Связанные стороны"	(РСА "Учет операций со связанными сторонами в ходе аудита");	ФП(С)АД 9. Аффилированные лица. (Постановление Правительства РФ от 04.07.2003 N 405)
МСА N 560 "Последующие события"	РСА "Дата подписания аудиторского заключения и отражение в нем событий, произошедших после даты составления и представления бухгалтерской отчетности"	ФП(С)АД 10. События после отчетной даты. (Постановление Правительства РФ от 04.07.2003 N 405)
МСА 570 «Допущение о непрерывности деятельности организации»	-	ФП(С)АД 11. Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица (утв. Постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 N 405)
МСА 580 "Письменные представления"	РСА "Разъяснения, <u>предоставляемые</u> руководством проверяемого экономического субъекта"	ФП(С)АД 23. Заявления и разъяснения руководства аудируемого лица. (Постановление Правительства РФ от 16.04.2005 N 228)

Изначально, с 90-х годов 20 века началась разработка российских, а в последствие, и, ныне действующих, федеральных стандартов, регламентирующих аудиторскую деятельность в РФ. Применительно к рассматриваемой проблеме, из 11 МСА, входящих в группу «Аудиторские доказательства», за вышеназванный период разработано 8, так называемых, российских, и, 11 федеральных стандартов. Таким образом, действующие в настоящее время федеральные стандарты, в целом соответствуют международным нормам. Вместе с тем, следует отметить, что из 11 стандартов, отмеченных в табл. 1, только один стандарт, а именно, ФСАД 7/2011 является стандартом нового поколения. Данная трактовка федеральных стандартов автором данной работы применена впервые.

Данный стандарт утвержден Приказом Минфина России от 16 августа 2011 г. N 99н и заменил, действовавший до 10.01.2012 г. ФП(С)АД

№ 5 с одноимённым названием: «Аудиторские доказательства» (утв. Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. N 696).

Новизна норм, предусмотренных ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства», по сравнению с ранее действовавшим ФП(С)АД № 5, в основе своей, заключается в максимальном приближении к нормам, содержащимся в МСА 500 «Аудиторские доказательства». В частности, данное утверждение относится к поддержанию и соответствию структуризации сбора аудиторских доказательств в разрезе трёх групп предпосылок составления бухгалтерской отчётности, в отношении достоверности которой аудитор должен сделать вывод, обосновав его на основе сформированных аудиторских доказательств.

В нормах МСА 500 чётко изложена цель аудитора, которая состоит в разработке и выполнении аудиторских процедур, на основании которых аудитор должен получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства, что, в свою очередь, позволит сделать обоснованные выводы для составления аудиторского заключения. Два прилагательных, на которых автор акцентировал внимание, содержат двуединое требование, включающее в себя, соответственно, количественную и качественную меру, применительно к рассматриваемому понятию: аудиторские доказательства.

Таким образом, обращаясь к нормам стандарта нового поколения: ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства», аудитор должен получить аудиторские доказательства, подтверждающие или не подтверждающие следующие предпосылки составления бухгалтерской отчетности (утверждений руководства аудируемого лица в явной или неявной форме по поводу признания, оценки и раскрытия в бухгалтерской отчетности объектов бухгалтерского учета):

а) предпосылки составления бухгалтерской отчетности в отношении групп однотипных хозяйственных операций, событий и иных фактов хозяйственной жизни;

б) предпосылки составления бухгалтерской отчетности в отношении остатков по счетам бухгалтерского учета на конец отчетного периода;

в) предпосылки составления бухгалтерской отчетности в отношении представления и раскрытия информации.

Кроме того, очень важным и ценным в нормах анализируемого ФСАД 7/2011, является тот факт, что аудитору дано право и возможность по своему усмотрению, основанному на собственном профессиональном суждении, изменять группировку предпосылок составления бухгалтерской отчетности.

Так, например, предпосылки составления бухгалтерской отчетности в отношении групп однотипных хозяйственных операций, событий и иных фактов хозяйственной жизни могут быть объединены с предпосылками составления бухгалтерской отчетности в отношении остатков по счетам бухгалтерского учета на конец отчетного периода и т.д.

Анализ норм действующих федеральных стандартов показал, что, по большому счёту, только один отечественный стандарт (из одиннадцати существующих в настоящее время), в полной мере, соответствует нормам первоисточника (МСА 500). Таким образом, по мнению автора настоящей работы, можно считать справедливым поддержание тенденции, в соответствии с которой, и в теории, и в практике аудита, целесообразно основываться на нормах международных стандартов аудита, при этом нормы федеральных (отечественных) стандартов, рассматривать, как рекомендательные.

Литература:

1. МСА 500 «Аудиторские доказательства»// Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т.\ Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ) – Киров: ООО «Кировская областная типография», 2012. – Т.2. – 644 с.

2. Приказ Минфина РФ от 16.08.2011 N 99н "Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности и внесении изменения в федеральный стандарт аудиторской деятельности (вместе с "ФСАД 7/2011. Федеральный стандарт аудиторской деятельности. Аудиторские доказательства")

3. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности"

4. Учаева Л.В. Учебное пособие по дисциплине «Международные стандарты аудита»: для студентов, обучающихся по спец. 08.01.09 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Ч. 2 / Л. В. Учаева ; Твер. гос. ун-т, [Экон. фак., каф. бух. учета]. – Тверь, 2011. – 65 с.

Статья написана при технической поддержке СПС «Консультант».

Н.Г. Бахвалова

Тверской госуниверситет

ТЕНДЕНЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ И СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА

Все системы оплаты труда в зависимости от того, какой основной показатель применяется для определения результатов труда, принято подразделять на формы заработной платы. Если в качестве основного измерителя результатов труда используется количество изготовленной продукции (количество оказанных услуг), говорят о сдельной форме заработной платы, если в качестве такого измерителя используются количество отработанного времени – то о повременной заработной плате.

С переходом России к многообразным формам собственности организации стали использовать и нетрадиционные системы оплаты труда, такие, как, «бестарифная» система, «плавающие оклады», «ставка трудового вознаграждения» и другие.

При «бестарифной» системе оплаты труда заработная плата работника от руководителя до рабочего представляет собой его долю в коллективном фонде оплаты труда, формируемом в зависимости от результатов деятельности организации. Заработок зависит от размера фонда оплаты труда, квалификационного уровня, присваемого каждому работнику по результатам трудовой деятельности за предыдущий период, коэффициента трудового участия и количества отработанного времени. Однако, применять такую систему целесообразно только там, где трудовой коллектив объективно может нести полную ответственность за результаты работы организации, например, в производственном кооперативе или на предприятиях с коллективной собственностью (народном предприятии).

Система комиссионных вознаграждений, которую также называют системой стимулирования продаж, ставит заработок работника в прямую зависимость от результатов его деятельности. На практике предприятия начисляют вознаграждение сотрудникам отделов маркетинга по нормативу, установленному к объему реализованной этими сотрудниками продукции. Система комиссионных вознаграждений, рассчитываемых в виде процента от объема продаж, имеет ряд существенных преимуществ:

- укрепляет позиции фирмы на рынке товаров и услуг, повышает её конкурентноспособность;
- с ростом объемов продаж сокращаются косвенные расходы;
- обеспечивается понимание сотрудниками расчетов размера вознаграждения.

Еще одной разновидностью нетрадиционных систем оплаты труда является система на основе ставки трудового вознаграждения. В основе определения ставки трудового вознаграждения лежат те же принципы, которые используются при комиссионной системе оплаты труда. Ставка трудового вознаграждения используется для организации оплаты труда работников малых предприятий, оказывающих сервисные, консалдинговые, инжиниринговые услуги.

К числу нетрадиционных относится и система оплаты труда руководителей среднего и высшего звена, основанная на «плавающих» окладах. При этой системе размер должностного оклада руководителей и специалистов в отчетном месяце формируется по результатам работы за предыдущий период. Данная система призвана стимулировать ежемесячное снижение себестоимости продукции при 100% выполнении плана по ассортименту.

Другой вариант использования «плавающих» окладов предусматривает установление оклада руководителям организации и их

заместителям в процентах от прибыли. Однако при этой нетрадиционной системе весь заработок ставится в зависимость от результатов работы, что приводит к искажению социально-экономического содержания должностного оклада. Его размер определяется динамическими показателями результатов труда, изменение которых более целесообразно учитывать при начислении премии.

К достоинствам нетрадиционных систем оплаты труда следует отнести доступность для понимания механизма начисления заработной платы, что повышает значимость стимулирующей функции заработной платы. А в то же время при данных системах оплаты труда стоит проблема размера гарантированного заработка, не зависящего от заказов. В этой связи нельзя не остановиться на анализе одной из составляющих системы основных государственных гарантий по оплате труда работников - величине минимального размера оплаты труда в Российской Федерации.

В настоящее время минимальный размер оплаты труда устанавливается в соответствии со статьей 133 Трудового кодекса Российской Федерации, в которой говорится, что «минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека» [1]. В настоящее время гарантированная государством норма не выполняется.

В практике хозяйствования сложились по крайней мере, две тенденции.

Первая – это фактически состоявшееся обесценивание рабочей силы, приведшее к тому, что заработная плата не может выполнять свои воспроизводственные функции, то есть обеспечивать работнику условия для нормальной жизнедеятельности. Обесценивание рабочей силы произошло на фоне резкого роста цен. Дальнейшие возможности роста цен исчерпаны, и рост заработной платы может осуществляться лишь за счет снижения норм прибыли.

Вторая – это процесс возникновения и углубления неоправданной дифференциации заработной платы. Если вначале 90-х гг. соотношение в уровнях зарплаты 10% работников с наиболее низкой заработной платой и 10% работников с самой высокой заработной платой по официальным данным было 1:6, то в настоящее время это соотношение достигает 1:20. [2] Неоправданная дифференциация наблюдается по всем категориям работающих, по предприятиям одной отрасли, одной территории, по одноименным предприятиям рыночных форм собственности и в рамках одной из форм собственности. Тенденции обесценивания рабочей силы и неоправданной дифференциации по оплате труда достигли такого размера, что невольно приходишь к выводу об исчезновении в экономике России заработной платы как экономической категории, о превращении её в некую социальную выплату работнику, не связанную ни с количеством, ни

с качеством результатов труда. Остается надеяться, что использование нетрадиционных систем оплаты труда позволит устранить влияние названных выше тенденций.

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации, утвержденный Федеральным законом от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. от 23.04.2012 г.)
2. Феоктистов И.А. Заработная плата: бухгалтерские, налоговые и правовые аспекты. - М.: МФПФ, 2011. -200 с.

Е.Н. Ястребова

Тверской госуниверситет

РЕФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТА ЗАПАСОВ

В соответствии с Положением о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории РФ, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. N 107, на территории РФ вводится МСФО 2 «Запасы». Из разъяснений Минфина следует, что стандарты МСФО применяются на территории РФ в части, не противоречащей национальным российским стандартам бухгалтерского учета. Необходимость существования российских стандартов диктуется спецификой нашей экономики, поскольку не все положения МСФО можно прямо транслировать на учетные процессы российских экономических субъектов. Это утверждение напрямую относится и к ПБУ 5/01, так как документ применяется более 10 лет и многие его положения на данный момент неактуальны. В связи с этим Минфином разработан проект Положения по бухгалтерскому учету "Учет запасов" (ПБУ 5/2012), разработанный с учетом требований МСФО 2 «Запасы». После проведения экспертизы проекта положения он будет принят, как федеральный стандарт.

Новое ПБУ содержит целый ряд принципиальных отличий, приближающих российский учет к требованиям МСФО:

- Понятие запасов расширено и кроме сырья, материалов и т.п., готовой продукции и товаров в их составе признаются также затраты, понесенные на производство продукции, не прошедшей всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, или затраты, понесенные на выполнение работ, оказание услуг, в отношении которых организация еще не признала соответствующую выручку, т.е. незавершенное производство. Такое изменение соответствует требованиям п. 20 ПБУ 4/99, в котором установлено, что в балансе в статье "Запасы" приводится информация и о незавершенном производстве.

- Момент принятия запасов к учету определяется моментом перехода к организации экономических рисков и выгод, связанных с владением запасами (п. 6 ПБУ 5/2012). Как правило, такой момент совпадает с переходом права собственности или передачей активов. Такое правило соответствует МСФО. В действующей редакции ПБУ, не упоминается о моменте признания запасов и его зависимости от перехода права собственности, только в Методических указаниях по учету МПЗ определено, что при отсутствии у организации права собственности на поступившие материальные ценности последние учитываются на забалансовых счетах.

- Скорректированы принципы оценки запасов. В соответствии с п. 7 проекта "запасы оцениваются при признании в бухгалтерском учете в сумме фактических затрат на их приобретение, заготовку, переработку, производство, доставку до места их использования или продажи, приведение в состояние, необходимое для их использования или продажи" и в соответствии с п. 20 запасы оцениваются на отчетную дату по наименьшей из двух величин:

- себестоимости, определяемой исходя из фактических затрат;
- чистой стоимости продажи.

Таким образом в ПБУ появился новый термин - "чистая стоимость продажи", который определен как "предполагаемая цена, по которой запасы могут быть проданы, за вычетом затрат, необходимых для завершения производства и переработки запасов, подготовки их к продаже и осуществления продажи"[1]. Применение такой оценки означает, что запасы после первоначального их признания переоцениваются до наименьшей из указанных величин. Если сформированная в бухгалтерском учете стоимость запасов превышает их чистую стоимость продажи, запасы уцениваются до чистой стоимости продажи. Если же чистая стоимость продажи ранее уцененных запасов повышается, такие запасы дооцениваются до их чистой стоимости продажи, но в пределах ранее признанной уценки запасов.

1. Расширен перечень расходов, включаемых в себестоимость запасов, в частности, в него включены суммы, уплаченные и (или) подлежащие уплате поставщику, с учетом всех премий, скидок и иных поощрений, предоставляемых организации в связи с приобретением запасов, вне зависимости от формы их предоставления (п. 9 ПБУ 5/2012), сумма, которая была бы уплачена организацией при отсутствии отсрочки (рассрочки) при приобретении запасов на условиях отсрочки (рассрочки) платежа (п. 10 ПБУ 5/2012), затраты на выполнение обязательств по демонтажу, удалению запасов и восстановлению окружающей среды на занимаемом ими участке (п. 14 ПБУ 5/2012).

2. Установлен новый порядок определения себестоимости запасов, остающихся при выбытии или извлекаемых в процессе текущего

содержания, ремонта, реконструкции, модернизации объектов основных средств. Себестоимость таких запасов при признании их в бухгалтерском учете оценивается по наименьшей из величин:

- текущей рыночной стоимости полученных запасов;
- суммарной величине балансовой стоимости выбывающих активов, затрат на их выбытие и затрат на извлечение запасов (за исключением затрат, осуществляемых во исполнение ранее признанных оценочных обязательств).

Пример. Организация производит списание оборудования. Первоначально стоимость основного средства составляла 300 000 руб. Сумма начисленной амортизации 250 000 руб. За демонтаж начислена заработная плата рабочим — 8000 руб. При выбытии основного средства остался металлолом, пригодный к дальнейшему использованию по текущей рыночной стоимости — 72000 руб.

В бухгалтерском учете должны быть сделаны записи:

1. списана сумма начисленной амортизации:
 Дт сч. 02 "Амортизация основных средств"
 Кт сч. 01 "Основные средства" 250 000 руб.;
- списана остаточная стоимость оборудования:
 Дт сч. 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие расходы",
 Кт сч. 01 "Основные средства" 50 000 руб.;
- начислена заработная плата рабочим за демонтаж:
 Дт сч. 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие расходы",
 Кт сч. 70 "Расчет с персоналом по оплате труда" 8 000 руб.;
- начислены взносы во внебюджетные фонды:
 Дт сч. 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие расходы",
 Кт сч. 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению"
 2400 руб. (8 000 руб. * 30%);
- приняты к учету материалы, пригодные к дальнейшему использованию по наименьшей стоимости, которая определяется путем сравнения текущей рыночной стоимости (72000 руб) и суммарной величины балансовой стоимости выбывающих активов и затрат на их выбытие (50000 руб. + 8000 руб. + 2400 руб. = 60400 руб) :

Дт сч. 10 "Материалы"

Кт сч. 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы" 60 400 руб.

6. Введена возможность применения нормативной себестоимости для оценки запасов. Согласно п. 17 ПБУ 5/2012 организации со сложным производственным процессом или большой номенклатурой готовой продукции вправе определять себестоимость запасов по плановым (нормативным) затратам. При использовании данного способа организация определяет себестоимость запасов как плановую величину затрат на приобретение, производство и переработку запасов. Нормативные затраты устанавливаются организацией исходя из нормальных (обычно

необходимых) объемов использования сырья и материалов, труда, других ресурсов и подлежат регулярному пересмотру в соответствии с текущими условиями производства. Указанные правила сближают требования российских стандартов в отношении оценки запасов с регламентациями МСФО.

7. Определен порядок признания стоимости запасов в качестве расхода. Стоимость проданных запасов списывается в состав расходов по обычной деятельности одновременно с признанием выручки от их продажи, т.е. отражается по дебету счета 90 «Продажи», а не 91 «Прочие доходы и расходы». Также установлено правило по признанию запасов в составе расходов по обычным видам деятельности:

- величина уценки запасов до их чистой стоимости продажи, а также потери запасов признаются в составе расходов по обычной деятельности в том периоде, когда произошло снижение стоимости или имели место потери;

- величина дооценки запасов до их чистой стоимости продажи в пределах ранее признанной их уценки относится на уменьшение суммы расходов по обычной деятельности в том периоде, когда произошло увеличение чистой стоимости продажи товара.

Все расходы при уценке запасов учитываются в составе расходов по основным видам деятельности по дебету счета 90 "Продажи", субсчет 2 "Себестоимость продаж", а дооценка может быть произведена только в размере ранее признанной уценки и отнесена на уменьшение суммы расходов, а не признаваться доходом.

8. Расширен перечень требований по раскрытию информации в бухгалтерской отчетности, в частности с учетом существенности приводятся сведения о себестоимости и накопленной сумме уценки запасов до чистой стоимости продажи на начало и конец отчетного периода по группам (видам) запасов, о сумме дооценки ранее уцененных запасов до чистой стоимости продажи, отнесенной на уменьшение расходов по обычной деятельности за отчетный период и раскрытие причин, которые привели к увеличению чистой стоимости продажи запасов. Внесенные изменения обусловлены появлением новых видов оценки, которые принципиально влияют на отражение запасов в бухгалтерской отчетности.

Таким образом, принятие ПБУ 5/2012 в качестве федерального стандарта позволит:

- во-первых, во многом сблизить правила оценки запасов в РСБУ и МСФО,
- во-вторых, привести в соответствие понятие и оценку запасов с правилами их отражения в бухгалтерской отчетности, которые уже применяются после реформирования форм бухгалтерской отчетности,

- в-третьих, применять правила учета запасов более соответствующие реалиям современной российской экономики.

Литература:

1. Проект Положения по бухгалтерскому учету «Учет запасов» (ПБУ 5/2012). Официальный сайт Минфина РФ www.minfin.ru, раздел «Проекты нормативных документов»
2. КонсультантПлюс: Правовые новости, Консультации.
www.consultant.ru

Н.В. Новикова

Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ ПОРЯДКА УЧЕТА И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ ВЫБИТИЯ ДВИЖИМЫХ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

В свете последних изменений, происходящих в бюджетной сфере и затрагивающих реформирование сети бюджетных учреждений, появление их нового типа, таких как казенные вопросы бюджетного учета в отношении отдельных объектов становятся несомненно актуальными.

Согласно п. 4 ст. 298 ГК РФ казенное учреждение «не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться имуществом, закрепленным за ним собственником или приобретенным этим учреждением за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества» [1].

Основаниями для выбытия объектов основных средств является их списание с бюджетного учета по причине ветхости, непригодности для дальнейшего использования вследствие морального и физического износа, порчи имущества в результате стихийного бедствия или иной чрезвычайной ситуации, по факту недостач и хищения, в случаях, когда Правительством Тверской области принято решение о сносе недвижимого имущества, в иных случаях, предусмотренных законодательством, а также безвозмездная передача основных средств.

Списание с бюджетного учета объектов основных средств производится в случаях, когда восстановление их невозможно или экологически нецелесообразно.

С декабря 2012 года существуют следующие особенности в отношении списания движимого имущества казенных учреждений Тверской области, закрепленного за ними на праве оперативного управления:

- а) первоначальной стоимостью до 100000 рублей – по согласованию с вышестоящей ведомственной организацией (например, у Служб

занятости, расположенных в муниципальных образованиях Тверской области - это Главное управление по труду и занятости населения Тверской области (далее – Ведомственная организация);

б) первоначальной стоимостью 100000 рублей и более – по предварительному согласованию с Ведомственной организацией и с Министерством имущественных и земельных отношений Тверской области [2].

В 2012 году Постановление Правительства Тверской области от 18.12.2012 N 781-пп "О внесении изменений в Постановление Администрации Тверской области от 14.10.2009 N 443-па" изменила стоимостные значения показателей по имуществу, подлежащему согласованию с 40000 до 100000 рублей.

Особо следует отметить, что особо ценное движимое имущество, закрепленное за бюджетными или автономными учреждениями собственником или приобретенного за счет средств, выделенных ему собственником; транспортных средств; недвижимого имущества стоимость определена пределами порогового значения .

Первоначально казенное учреждение направляет в Ведомственную организацию для согласования списания объектов основных средств определенный пакет документов с сопроводительным письмом для списания объектов стоимостью до 100000 рублей и отдельно пакет документов – при списании объектов основных средств стоимостью 100000 рублей и более.

Далее руководителем казенного учреждения создается комиссия для определения целесообразности (пригодности) дальнейшего использования объектов основных средств, возможности и эффективности их восстановления (ремонта, реконструкции, модернизации), а также для оформления документации на списание, в состав которой входят должностные лица: руководитель, главный бухгалтер, специалисты, а также лица, на которых возложена ответственность за сохранность основных средств.

Далее автор описывает полномочия созданной комиссии и перечисляет комплект первичных документов, на основании которых происходит списание основных средств в казенном учреждении.

После подготовки комплекта первичных документов следует подготовить сопроводительную документацию, предоставляемую в Главное управление, в состав которой входит:

А) копия приказа об образовании комиссии по списанию объектов основных средств, заверенная в установленном порядке;

Б) протокол заседания комиссии;

В) акт о списании объекта основных средств или автотранспортных средств;

Г) копия заверенной в установленном порядке инвентарной карточки

учета основных средств, заполненной по форме действующего законодательства;

Д) документы в зависимости от вида подлежащего списанию государственного имущества Тверской области.

Решение о согласии на списание государственного имущества Тверской области либо об отказе направляется Ведомственной организацией руководителю учреждения, а также в Министерство имущественных и земельных отношений Тверской области.

По завершению процедуры списания государственного имущества Тверской области руководитель казенного учреждения представляет в адрес Министерства имущественных и земельных отношений Тверской области и в Ведомственную организацию копию акта о списании объекта основных средств или автотранспортных средств, копию инвентарной карточки с отметкой о выбытии объекта основных средств, документов об утилизации, в отношении которого принято решение о списании, справку о перечислении в областной бюджет Тверской области денежных средств полученных от утилизации, а также иные документы, подтверждающие списание государственного имущества Тверской области.

Следует отметить, что в случае безвозмездной передачи основных средств комплект документов, предоставляемых казенным учреждением в Ведомственное учреждение может быть дополнен.

При согласовании полного комплекта документов по выбытию основных средств совершается следующая корреспонденция счетов (Таблица №1).

Таблица 1

Корреспонденция счетов по выбытию основных средств в казенном учреждении Тверской области

Наименование хозяйственного факта	Номер счета бюджетного учета		Сумма, руб.
	По дебету	По кредиту	
Выдача в эксплуатацию объектов стоимостью до 3000 рублей	140120271 “Расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов”	110134410 «Основные средства»	2400,00
Выдача в эксплуатацию объектов стоимостью от 3000 до 40000 рублей	140120271 “Расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов”	110436410 “Уменьшение стоимости основных средств за счет амортизации”	18736,00

Поскольку казенные учреждения наравне с органами исполнительной власти являются получателями бюджетных средств и

движимое и недвижимое имущество находится у них на праве оперативного управления, то в целях эффективности и оперативного контроля за целевым использованием активов и установлен иной порядок документального оформления при выбытии объектов основных средств.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ - Часть 1.
2. Постановление Правительства Тверской области от 18.12.2012 N 781-пп "О внесении изменений в Постановление Администрации Тверской области от 14.10.2009 N 443-па"

Е.С. Грушко

Тверской госуниверситет

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

В соответствии с главой 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации и Законом Тверской области №110-ЗО от 29.11.2012 года с 1 января 2013 года в Тверской области введена патентная система налогообложения.

Главная идея патентной системы – замена единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности, который перестанет действовать с 2018 года. Суть патентной системы налогообложения сводится к следующему.

Патентная система налогообложения введена для индивидуальных предпринимателей. Переход на неё является добровольным и она может совмещаться с иными режимами налогообложения. Индивидуальный предприниматель вправе применять патентную систему налогообложения, если соблюдены следующие условия её применения.

Во-первых, индивидуальный предприниматель должен осуществлять вид деятельности, который в соответствии с региональным законом может быть переведён на патент. В Тверской области патентная система налогообложения применяется в отношении следующих видов деятельности:

- 1) ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий;
- 2) ремонт, чистка, окраска и пошив обуви;
- 3) парикмахерские и косметические услуги;
- 4) химическая чистка, крашение и услуги прачечных;
- 5) изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц;

6) ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, часов, ремонт и изготовление металлоизделий;

7) ремонт мебели;

8) услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий;

9) техническое обслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования;

10) оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом;

11) оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом;

12) ремонт жилья и других построек;

13) услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ;

14) услуги по остеклению балконов и лоджий, нарезке стекла и зеркал, художественной обработке стекла;

15) услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству;

16) услуги по присмотру и уходу за детьми и больными;

17) услуги по приему стеклопосуды и вторичного сырья, за исключением металлолома;

18) ветеринарные услуги;

19) сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности;

20) изготовление изделий народных художественных промыслов;

21) прочие услуги производственного характера (услуги по переработке сельхозпродуктов и даров леса, в том числе по помолу зерна, обдирке круп, переработке маслосемян, изготовлению и копчению колбас, переработке картофеля, переработке давальческой мытой шерсти на трикотажную пряжу, выделке шкур животных, расчесу шерсти, стрижке домашних животных, ремонту и изготовлению бондарной посуды и гончарных изделий, защите садов, огородов и зеленых насаждений от вредителей и болезней; изготовление валяной обуви; изготовление сельскохозяйственного инвентаря из материала заказчика; граверные работы по металлу, стеклу, фарфору, дереву, керамике; изготовление и ремонт деревянных лодок; ремонт игрушек; ремонт туристского снаряжения и инвентаря; услуги по вспашке огородов и распиловке дров; услуги по ремонту и изготовлению очковой оптики; изготовление и печатание визитных карточек и пригластельных билетов на семейные торжества; переплетные, брошюровочные, окантовочные, картонажные работы; зарядка газовых баллончиков для сифонов, замена элементов питания в электронных часах и других приборах);

22) производство и реставрация ковров и ковровых изделий;

- 23) ремонт ювелирных изделий, бижутерии;
- 24) чеканка и гравировка ювелирных изделий;
- 25) монофоническая и стереофоническая запись речи, пения, инструментального исполнения заказчика на магнитную ленту, компакт-диск, перезапись музыкальных и литературных произведений на магнитную ленту, компакт-диск;
- 26) услуги по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства;
- 27) услуги по оформлению интерьера жилого помещения и услуги художественного оформления;
- 28) проведение занятий по физической культуре и спорту;
- 29) услуги носильщиков на железнодорожных вокзалах, автовокзалах, аэровокзалах, в аэропортах, морских, речных портах;
- 30) услуги платных туалетов;
- 31) услуги поваров по изготовлению блюд на дому;
- 32) оказание услуг по перевозке пассажиров водным транспортом;
- 33) оказание услуг по перевозке грузов водным транспортом;
- 34) услуги, связанные со сбытом сельхозпродукции (хранение, сортировка, сушка, мойка, расфасовка, упаковка и транспортировка);
- 35) услуги, связанные с обслуживанием сельхозпроизводства (механизированные, агрохимические, мелиоративные, транспортные работы);
- 36) услуги по зеленому хозяйству и декоративному цветоводству;
- 37) ведение охотничьего хозяйства и осуществление охоты;
- 38) занятие медицинской деятельностью или фармацевтической деятельностью лицом, имеющим лицензию на указанные виды деятельности;
- 39) осуществление частной детективной деятельности лицом, имеющим лицензию;
- 40) услуги по прокату;
- 41) экскурсионные услуги;
- 42) обрядовые услуги;
- 43) ритуальные услуги;
- 44) услуги уличных патрулей, охранников, сторожей и вахтеров;
- 45) розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв. м по каждому объекту организации торговли;
- 46) розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети;
- 47) услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 кв. м по каждому объекту организации питания.

48) выполнение переводов с одного языка на другой, включая письменные переводы, выполненные путём доработки автоматического перевода;

49) прочие услуги производственного характера, не поименованные выше, относящиеся к бытовым услугам в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению.

Следует отметить, что законодательное собрание Тверской области воспользовалось предоставляемым субъектам РФ правом разделять отдельные виды деятельности и устанавливать дополнительный перечень видов предпринимательской деятельности, связанным с оказанием бытовых услуг населению. В итоге региональный перечень видов деятельности, переводимых на патентную систему налогообложения, расширен на два пункта.

Во-вторых, средняя численность персонала индивидуального предпринимателя за налоговый период не должна превышать 15 человек по всем видам осуществляемой деятельности.

В-третьих, доходы с начала календарного года по всем видам предпринимательской деятельности, в отношении которой применяется патентная система налогообложения, не превышают 60 млн. рублей.

Документом, удостоверяющим право применения патентной системы налогообложения является патент, форма которого утверждена приказом ФНС РФ от 30.11.2012 № ЕД-4-3\20218@. Патент выдаётся только на один вид предпринимательской деятельности и действует только на территории того субъекта РФ, который указан в патенте.

Патент выдаётся по выбору ИП на период от одного до 12 месяцев включительно в пределах календарного года, т.е. срок действия патента не может переходить на следующий год.

Для получения патента в Тверском регионе ИП должен подать заявление в налоговую инспекцию по месту жительства. ИП вправе получить патент и в другом субъекте РФ, выбрав для подачи заявления любую инспекцию в этом регионе. При этом ИП обязан вместе с заявлением на получение патента подать заявление и о постановке на учёт в этом налоговом органе. Рекомендуемая форма заявления утверждена приказом ФНС России от 14.12.2012 №ММВ-7-3/957@ «Об утверждении форм документов для применения патентной системы налогообложения».

Налоговой базой для расчёта стоимости патента является потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем годовой доход. Размеры такого дохода в Тверской области установлены по видам деятельности региональным законом о патентной системе налогообложения. При этом в соответствии с НК значение потенциально возможного дохода должно быть не меньше 100 тыс. рублей, а максимальный размер составляет 1 млн. рублей. Вместе с тем налоговым кодексом предусмотрена возможность увеличения на

региональном уровне максимального потенциального дохода по отдельным видам деятельности в 3, 5 и 10 раз. Тверские законодатели воспользовались этим правом. В результате величина максимального потенциального дохода по следующим видам деятельности увеличена в три раза и составила 3 млн. рублей:

- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования;
- оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов автомобильным транспортом;
- оказание услуг по перевозке пассажиров и грузов водным транспортом;
- обрядовые услуги;
- ритуальные услуги;
- занятие медицинской или фармацевтической деятельностью.

Что касается таких видов деятельности, как сдача внаём собственного жилого и нежилого недвижимого имущества, то в Тверской области к максимально возможному к получению потенциальному доходу применены повышающие коэффициенты 8,75 к жилому имуществу и 10 к нежилому.

Также в Тверской области в региональном законе о патентной системе налогообложения реализовано право субъектов устанавливать размер потенциально возможного дохода в зависимости от средней численности наёмных работников, от количества транспортных средств, а для розничной торговли, общепита и сдачи в аренду недвижимости – от числа обособленных объектов (площадей).

Стоимость патента рассчитывают следующим образом:

Стоимость патента = Потенциально возможный к получению годовой доход х 6,00%.

В случае получения индивидуальным предпринимателем патента на более короткий срок стоимость патента определяют исходя из количества месяцев, на которые он выдан

$$\text{Стоимость патента} = \frac{\text{Потенциально возможный к получению годовой доход}}{12 \text{ мес.}} \times \text{Количество месяцев, на которые выдан патент} \times 6,00\%.$$

Стоимость патента оплачивают в следующие сроки

- если патент получен на срок до 6 мес. - не позднее 25 календарных дней после начала действия патента;
- если патент получен на срок от 6 мес. до календарного года: 1/3 суммы налога - не позднее 25 календарных дней после начала действия патента; 2/3 суммы налога - не позднее 30 календарных дней до дня окончания налогового периода.

Применение патентной системы налогообложения даёт индивидуальному предпринимателю следующие налоговые преференции.

1. Освобождение от уплаты следующих налогов:

- НДФЛ (в части деятельности, находящейся на патенте);
- налога на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении деятельности, находящейся на патенте);
- НДС (в части деятельности, находящейся на патенте), за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию РФ.

2. Возможность применения пониженных тарифов при уплате страховых взносов. В 2013 году пониженный тариф страховых взносов составляет:

- ПФР – 20%;
- ФСС – 0%;
- ФОМС – 0%.

3. Налоговая декларация по деятельности, находящейся на патенте не предоставляется. В то же время индивидуальные предприниматели налоговый учёт в специальной Книге учёта доходов по патентной системе, форма и порядок заполнения которой утверждены приказом МФ РФ от 22.10.2012 №135н «Об утверждении форм книги учёта доходов и расходов организаций и ИП, применяющих УСН, книги учёта доходов ИП, применяющих патентную систему налогообложения, и порядок их заполнения».

4. Применять кассовый метод признания доходов.

5. Осуществлять наличные денежные расчёты без применения контрольно-кассовой техники, при условии выдачи по требованию покупателя (клиента) документа, подтверждающего приём денежных средств.

Таким образом, патентная система налогообложения – это новая ещё не опробованная система, которая не гарантирует заведомо низкой нагрузки, поэтому однозначного вывода о её эффективности делать нельзя. Решение о её применении конкретным индивидуальным предпринимателем должно основываться на расчётах исходя из показателей его деятельности и порядка налогообложения в регионе, где он осуществляет свою деятельность.

СЕКЦИЯ 6

МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

И.В. Цветков

Тверской госуниверситет

КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РАМКАХ МОДЕЛИ МУЛЬТИФРАКТАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

Целью данной работы является построение новой схемы анализа и прогноза динамики социально-экономических процессов в рамках модели мультифрактальной динамики. Моделирование кризисных явлений в экономике, в частности, финансовых процессов помогает глубже понять природу этих явлений, а также делать соответствующие прогнозы. Ценность таких прогнозов очевидна.

Динамику мультифрактального процесса на интервале $\underline{T}_i$ ($t_{0i} < t < t_{0i+1}$, $\underline{T}_i = t_{0i+1} - t_{0i}$) можно разделить на две составляющие, используя понятие линейного тренда [1]:

$$y_i(t) = \bar{y}_i(t) + \tilde{y}_i(t) \quad (1)$$

где $\bar{y}_i(t)$ – линейный тренд процесса, который во времени меняется гладко; $\tilde{y}_i(t)$ – быстрые осцилляции относительно тренда. Предполагается, что $|\bar{y}_i(t)| \gg |\tilde{y}_i(t)|$ и кривая $y(t)$ является мультифрактальной. Линия тренда $\bar{y}_i(t)$ имеет фрактальную размерность равную единице, а $\tilde{y}_i(t)$ – фрактальную размерность D .

Мерой погрешности модели у нас будет величина $\Delta_i = \max |\tilde{y}_i(t)|$ на рассматриваемом интервале изменений D_i . На всем интервале наблюдения общее значение погрешности $\Delta = \max \Delta_i$, $i = 1 \dots n$

Исключительная важность точки бифуркации D_b прежде всего связана с возможностью перехода системы вблизи этой точки из одного состояния X_1, X_2, X_3 в другое из данного набора состояний резким скачком без изменения D . В данном случае выполняются все признаки катастрофы вблизи точки бифуркации D_b и данный вид катастрофы естественно назвать бифуркационной катастрофой. Точкой катастрофы A_3 являются критические значения $D_k(A(D_k)=0)$ и $\eta=0$. Данная катастрофа происходит при сдвиге параметров D и η из этой точки. Бифуркационная катастрофа же возникает при фиксированных значениях D и η и связана с одновременным наличием нескольких состояний системы. Поскольку бифуркационная катастрофа находится вблизи обычной катастрофы A_3 , то естественно ее называть бифуркационной катастрофой типа A_{3b} . Детально

бифуркационная катастрофа A_{3b} была исследована в работе [2], посвященной изучению валютного кризиса 1998 года как бифуркационного явления в рамках фрактальной модели. Проиллюстрируем вышесказанное графически. График зависимости функции $X(D)$ представлен на *Рис. 1*

Из *Рис. 1* следует наличие четырех областей значений D , в которых характер течения процесса имеет большие различия. В областях I $1 \leq D \leq D_{0-}$ и IV $D_b < D < 2$ процессы имеют монотонный характер. В них происходит быстрый монотонный рост или убывание параметров системы. Значение величин D_{0+} и D_{0-} можно указать лишь приблизительно. Эти точки отстоят от D_0 примерно на 0,1 – 0,15 в зависимости от конкретной природы процессов X . Эту область можно назвать осцилляционной, т.к. рост величин сменяет убыванием и наоборот [3]. В области III $D_{0+} \leq D \leq D_b$. При фиксированном значении D имеют место решения X_1, X_2, X_3 . Возникает возможность скачкообразных переходов между этими состояниями, связанная с наличием у системы при фиксированном значении D и η нескольких состояний. И что очень важно, это возможно при $\eta \neq 0$, тогда как в точке катастрофы A_3 параметр $\eta = 0$. Область III является областью бифуркационной катастрофы A_{3b} , в которой без видимых причин внезапно может наступить скачкообразное изменение состояния. Эта область чрезвычайно важна для описания кризисных социально-экономических процессов, которые постоянно возникают в настоящее время. Катастрофы динамики курса рубля в 1998 году и курса евро в конце 2009 и начале 2010 годов имеют несомненно бифуркационный характер. В области IV $D_b < D < 2$ лежит точка D_k вблизи которой имеет место обычная катастрофа A_3 , поэтому эту область естественно назвать областью катастроф. Из *Рис. 4* при $B_k < 0$ следует, что области I и II остаются теми же, что для $B_k > 0$. В области III в этом случае $D_b < D < 2$, и в области IV $D_{0+} \leq D \leq D_b$.

В результате классификацию процессов, описываемых мультифрактальными кривыми в зависимости от значения фрактальной размерности D и знака коэффициента B_k можно наглядно представить в виде таблицы (*Таблица 1*).

Таблица 1.

$Sign B_k$	I	II	III	IV
+1	$1 < D < D_{0-}$	$D_{0-} < D < D_{0+}$	$D_{0+} < D < D_b$	$D_b < D < 2$
-1	$1 < D < D_{0-}$	$D_{0-} < D < D_{0+}$	$D_b < D < 2$	$D_{0+} < D < D_b$

Как нами было отмечено выше, значения D_{0+} , D_{0-} , D_0 , B_k , D_b определяются конкретной динамикой каждого из рассматриваемых процессов.

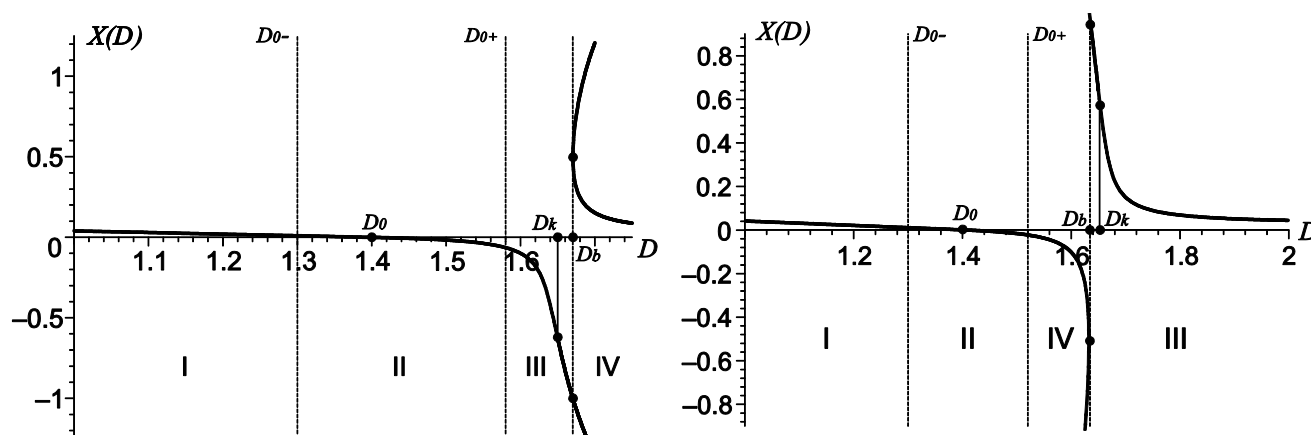


Рис 1. График зависимости $X(D)$ при $B_k = \pm 0,4$.

В данном разделе более подробно рассмотрим вопрос о прогнозах в этой динамике.

Все интересующие нас моменты времени можно разделить на две области:

1. *Время, в течение которого ведется наблюдение за системой (t_n);*
2. *Промежуток времени для которого делается прогноз (t_n).*

На основании данных наблюдения за системой в течении времени t_n и разбивая этот промежуток на отдельные периоды T_i , на основании приведенной выше методики [4], вычисляем значение фрактальной размерности D_i изучаемого процесса, а также значения коэффициентов кусочно-линейного тренда X_i . Далее находим значения остальных параметров модели – D_0 , D_k , η из условия наилучшего приближения опытных данных. На основании полученных результатов определяем, к какому типу из четырех относится процесс на интересующем нас промежутке T_i . Устанавливаем закономерности поведения фрактальной размерности D_i в течение времени наблюдения за системой t_n и исходя из этих закономерностей даем прогноз поведения значений $D_i^{(n)}$ на время прогноза t_n . Прогнозные значения $D_i^{(n)}$ позволяют на основании уравнения (1) вычислить прогнозные значения $X_i^{(n)}$. Подставляя эти значения в уравнение, определяющее поведение линейного тренда, мы находим значение $\bar{y}(t^n)$. Тогда прогножное значение $y(t^n)$ оценивается по формуле:

$$y(t^n) = \bar{y}(t^n) \pm \Delta(t^n) \quad (6)$$

Далее приведем конкретную схему прогноза в рамках модели мультифрактальной динамики для процессов I и II типа, для которых применимо линейное приближение. Временную ось от начала времени наблюдения t_0 до момента времени прогноза t_p представим на Рис 2. Время конца последнего линейного промежутка наблюдения за системой обозначим t_N



В данной работе на основе модели мультифрактальной динамики предложена следующая классификация социально-экономических процессов. В зависимости от значения параметров фрактальной модели все процессы делятся на четыре типа: *I тип – монотонные, II – осцилляционные, III – катастрофы классические, IV – катастрофы бифуркационные.*

Литература:

1. A. N. Kudinov, V. P. Tsvetkov, and I. V. Tsvetkov. Catastrophes in the Multi-Fractal Dynamics of Social-Economic Systems. Russian Journal of Mathematical Physics, Vol. 18, No. 2, 2011, pp. 149-155.

2. Кудинов А.Н., Цветков В.П., Цветков И.В. Валютный кризис и бифуркационные явления в рамках фрактальной модели// Финансы и кредит. Выпуск 46(326). 2009. с. 5-9.

3. Цветков И.В. Управление нефтяными ценами в рамках фрактального подхода // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. - № 2 (26). - № гос. рег. статьи 0421100034.

4. Цветков И.В. Теория катастроф и фрактальная модель кризисных социально-экономических процессов// Вестник Тверского государственного университета. Серия: Прикладная математика. Выпуск №19. 2010. с.71-79.

С.И. Шукуръян

Тверской госуниверситет

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ РЕСУРСОВ НА ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ

Одной из важнейших и актуальных задач бизнеса является оптимальное в определенном смысле использование ресурсов. Этой задаче посвящено множество публикаций. Например, в [1], [2] рассматриваются соответствующие экономико-математические модели.

Математическая модель, изложенная в [1], позволяет с использованием критерия максимума прибыли и при известной сумме денежных средств на приобретение ресурсов определить (для заданного планового периода):

- 1) какие виды ресурсов и в каком объеме необходимо приобрести,
- 2) какие виды продукции и в каком количестве произвести.

В этой модели учтена возможность использования функций спроса на выпускаемые виды продукции.

В [2] изложена аналитическая модель, которая, по существу, решает задачи, аналогичные модели [1], но с учетом условий устойчивости оптимального решения задачи.

Однако ни одна из перечисленных выше моделей не позволяет одновременно с решаемыми ими задачами одновременно определять (по сформулированному критерию) оптимальный объем денежных средств для приобретения различных видов ресурсов, необходимых для производства продукции.

В связи с этим основное внимание в докладе будет уделено доработке модели [1] с тем, чтобы наряду с двумя указанными выше двумя задачами она позволяла определять одновременно еще и оптимальный объем денежных средств, необходимых для приобретения запасов ресурсов.

Решение этой задачи возможно при условии, когда известны и учтены в модели максимально возможные объемы производства продукции в заданном плановом периоде или мощности предприятия по выпуску соответствующих видов продукции. разумеется, эти ограничения должны быть согласованы с возможностью реализации на рынке максимальных объемов соответствующих видов продукции. необходимость учета таких ограничений объясняется тем, что при их отсутствии задача не будет иметь решения.

Доработанная в соответствии с изложенными принципами экономико-математическая модель, изложенная в [1], имеет вид:

$$Z = \sum_{j=1}^n x_{n+m+j} - \sum_{i=1}^m q_i x_{n+i} \rightarrow \max \quad (I)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 1) \sum_{i=1}^m q_i x_{n+i} - x_{n+m+1} \leq 0, \\ 2) \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j - x_{n+i} \leq b_i' \quad (i = \overline{1, m}), \\ 3) \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \geq b_l^- \quad (i = \overline{k, 1}, k < m, l < m), \\ 4) \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i^+, (i = \overline{p, r}, p < m, r < m), \\ 5) x_{n+m+j} \geq (1 + \beta_j^-) \sum_{i=1}^m q_i a_{ij}, \\ 6) x_{n+m+j} \leq (1 + \beta_j^+) \sum_{i=1}^m q_i a_{ij}, \\ 7) x_j \leq G_j(x_\gamma) \quad (\gamma = \overline{n+m+1, 2n+m}), \\ 8) x_{n+m+j} \leq \overline{C}_j, \\ 9) x_j \geq d_j, j = \overline{1, n} \\ 10) x_p \geq 0 \quad (p = \overline{1, 2n+m}) \end{array} \right. \quad (II)$$

b_i^- и b_i^+ – значения соответственно нижнего и верхнего пределов запасов некоторых ресурсов для рассматриваемого планового периода. Например, численность (или фонд заработной платы) работающих на предприятии специалистов или фонд рабочего времени имеющегося технологического оборудования и т.п.;

a_{ij} – технологические параметры предприятия, численно равные затратам i -го вида ресурса на производство единицы j -го вида продукции;

q_i – цена единицы ресурса i -го вида;

x_{n+i} – объем приобретаемых запасов ресурсов;

x_{n+m+1} – сумма денежных средств для приобретения ресурсов, оптимальный размер которой определяется решением этой задачи (1-10);

β_j^- – коэффициент, характеризующий минимально допустимую наценку к себестоимости единицы j -го вида продукции (определяется предприятием) или законодательством;

β_j^+ – коэффициент характеризующий максимально допустимую наценку к себестоимости единицы j -го вида продукции, который может определяться законодательно (например, антимонопольное законодательство) для отдельных отраслей и видов продукции. Если этого не предусмотрено, то система ограничений 6) не учитывается;

$G_j(x_j)$ – функция, описывающая зависимость спроса за заданный плановый период на j -ый вид выпускаемой продукции от ее цены.

В общем случае эта функция зависит от большего числа экономических факторов. Однако получить такие функции достаточно сложно.

$\bar{C}_j$ – рыночная цена на j -ый вид продукции, установленная конкурирующими предприятиями, занимающими значительную долю рынка аналогичной продукции.

d_j – максимальный объем выпуска j -го вида продукции.

В модели (I), (II) сделано допущение о том, что рынок выпускаемой предприятием продукции всех видов не насыщен. В противном случае система ограничений должна быть дополнена ограничениями вида $x_j \leq k_j$. Здесь k_j есть максимальная квота сегмента рынка, занимаемая предприятием. В общем случае некоторые k_j могут равняться нулю.

Кратко опишем систему ограничений задачи (I), (II).

Левая часть первого ограничения определяет затраты предприятия на закупку ресурсов. Совокупность ограничений 2) характеризует объемы

закупаемых ресурсов и их расход на производство всех видов продукции в объемах x_j .

Системы ограничений 3) и 4) характеризуют предельные возможности предприятия по объемам некоторых используемых ресурсов.

Ограничения 5) и 6) отражают соответственно условия минимально и максимально допустимых наценок на себестоимость выпускаемых видов продукции. Как отмечалось выше, система ограничений 6) иногда не учитывается. Система ограничений 7) характеризует рыночную конъюнктуру: предприятие не может реализовывать в плановом периоде продукцию по цене x_{n+m+j} в большем количестве, чем определяемое по функциям спроса.

Ограничения 8) выражают условия конкуренции предприятия на рынке товаров. Ограничения 10) характеризуют неотрицательность всех переменных.

Следует отметить еще одну прикладную задачу, которую можно решать с помощью этой модели. Это оценка эффективности и сроков окупаемости внедряемых новых ресурсосберегающих технологий. В частности об эффективности внедрения новой технологии можно судить по величине приращения прибыли организации, обусловленного использованием соответствующей технологии.

Таким образом доработанная модель позволяет решать следующие задачи:

- 1) определять оптимальные объемы денежных средств на приобретение запасов ресурсов для заданного планового периода;
- 2) находить оптимальный план производства продукции;
- 3) выполнять сравнение эффективности и сроков окупаемости внедрения новых технологий.

Указанные оптимальные решения принимаются по критерию максимума прибыли организации в заданном плановом периоде.

Литература:

1. Шукуръян С.И., Шукуръян Ю.С. Оптимизация затрат предприятия на закупку ресурсов и производство продукции /Вестник Тверского государственного университета, 2009, № 4 (серия «Экономика и управление», 2009, вып. 1). – С.169-172.
2. Реут В.Б. Планирование цен и объемов выпуска продукции при ограниченных ресурсах /Вестник Тверского государственного университета, 2009, № 4 (серия «Экономика и управление», 2009, вып. 1). – С.159-169.

Р. Петрова

*Великотырновский университет имени святых Кирилла и Мефодия
(Болгария)*

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ РАСХОДОВ ЛЕЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ БОЛЬНИЧНОЙ ПОМОЩИ ОТ ЧИСЛА БОЛЬНЫХ

Методы линейного регрессионного и корреляционного анализа дают возможность для исследования и анализа расходов по отношению к объему деятельности. Для лечебных заведений больничной помощи актуально исследование изменения полных затрат при изменении количества прошедших лечение больных (т.е. объема). На базе исследования указанных переменных величин можно найти уравнение, задающее их функциональную зависимость.

Исследование взаимосвязи между фактором количества прошедших лечение больных (X) и признаком полных затрат (Y) совершается посредством статистических методов: корреляционного анализа и регрессионного анализа.

Линейный регрессионный анализ – один из методов для оценки прогнозных величин расходов в виде линейной функции в зависимости от значения ее аргумента (объема).

Корреляционный анализ исследует силу взаимосвязи между расходами и объемом деятельности [1, с. 268]. Его цель - установить степень влияния фактора X на показатель Y , что позволяет проявить неизвестные связи между факторами и показателем. С его помощью определяются и главные компоненты – факторы, которые оказывают наибольшее влияние на изменение величин показателя. В некоторых случаях в результате корреляционного анализа можно установить тип зависимости между факторами и показателем: линейную, экспоненциальную, логарифмическую и др.

Цель исследования, реализованного посредством указанных методов, (при помощи определения величины постоянных расходов в данном лечебном заведении и среднего переменного расхода за единицу), - определить уравнение связи между затратами и объемом деятельности.

В табл.1.1 представлены данные о МОБАЛ (Многопрофильной областной больнице для активного лечения) имени доктора Стефана Черкезова АД – города Велико Тырнова, на основе которых делаются корреляционный и регрессионный анализы.

Таблица 1

№	период	X / количества прошедших лечение больных /	Y /полный затрат/
1	2007	15356	12356800
2	2008	15850	14399835

Окончание табл.1

3	2009	15991	15859148
4	2010	15703	15263588
5	2011	16097	14872275

На рис. 3.1 представлена диаграмма корреляционного поля (диаграмма рассеивания) данных из *табл. 3.14*. На диаграмме ясно видна и логарифмическая зависимость между X и Y .

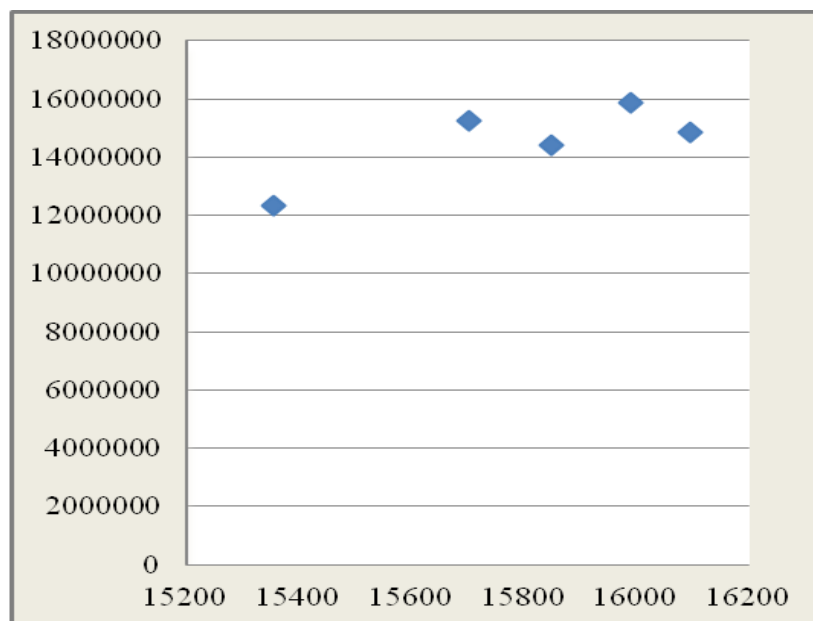


рис. 3.1 Диаграмма корреляционного поля

Исходя из формы полученного корреляционного поля можно сделать предположение, что исследованная связь имеет нелинейный характер.

Экспериментально для пары случайных величин X и Y были выбраны $(\frac{1}{\sqrt{X}}, \ln Y)$. Это определяет параметры $\hat{X} = \frac{1}{\sqrt{X}}$ и $\hat{Y} = \ln Y$, при которых полученный коэффициент корреляции приобретает максимальную стоимость.

Таблица 2

N_2	$\hat{X}$	$\hat{Y}$	$\hat{X}\hat{Y}$	$\hat{X}^2$	$\hat{Y}^2$
1	123.9193	16.3297	2023.5676	15356	266.6597
2	125.8968	16.4827	2075.1223	15850	271.6803
3	126.4555	16.5793	2096.5387	15991	274.8718
4	125.3116	16.5410	2072.7769	15703	273.6040
5	126.8740	16.5150	2095.3245	16097	272.7455
Σ	628.4572	82.4477	10363.3301	78997	1359.5613
	$\bar{\hat{X}} = 125.6914$	$\bar{\hat{Y}} = 16.4895$			

При определении статистического корреляционного коэффициента $\bar{r}_{\hat{X}\hat{Y}}$ участвуют следующие зависимости [2]:

$$\bar{D}_{\hat{X}} = \frac{n \sum_{i=1}^n \hat{X}_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n \hat{X}_i \right)^2}{n^2}; \quad \bar{D}_{\hat{Y}} = \frac{n \sum_{i=1}^n \hat{Y}_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n \hat{Y}_i \right)^2}{n^2};$$

$$\bar{K}_{\hat{X}\hat{Y}} = \frac{n \sum_{i=1}^n \hat{X}_i \hat{Y}_i - \sum_{i=1}^n \hat{X}_i \sum_{i=1}^n \hat{Y}_i}{n^2}; \quad \bar{r}_{\hat{X}\hat{Y}} = \frac{\bar{K}_{\hat{X}\hat{Y}}}{\sqrt{\bar{D}_{\hat{X}} \bar{D}_{\hat{Y}}}},$$

где:

- $\bar{D}_{\hat{X}}$ – это дисперсия случайной величины $\hat{X}$;
- $\bar{D}_{\hat{Y}}$ – это дисперсия случайной величины $\hat{Y}$;
- $\bar{K}_{\hat{X}\hat{Y}}$ – это корреляционный момент или ковариация случайных величин $\hat{X}$ и $\hat{Y}$;
- $\bar{r}_{\hat{X}\hat{Y}}$ – это коэффициент корреляции.

Эти зависимости прилагаются к данным из *табл. 2*, таким образом получаются $\bar{D}_{\hat{X}} = 1.0618$; $\bar{D}_{\hat{Y}} = 0.0074$; $\bar{K}_{\hat{X}\hat{Y}} = 0.0722$ и коэффициент корреляции $\bar{r}_{\hat{X}\hat{Y}} = 0,82$.

Эта полученная величина статистического корреляционного коэффициента $\bar{r}_{\hat{X}\hat{Y}}$ указывает на то, что существует сильная положительная корреляционная зависимость между исследованными величинами $\hat{X}$ и $\hat{Y}$. Это дает основание для перехода к следующей части анализа – к определению вида регрессионного уравнения и вычислению его регрессионных коэффициентов.

Возможностями регрессионного анализа являются, с одной стороны, установление причинной связи между исследованными величинами и, с другой стороны, прогноз стоимости полных расходов $\hat{Y}^*$ на базе определенных величин для $\hat{X}$.

По отношению связи между $\hat{X}$ и $\hat{Y}$ допускается, что ее можно представить через регрессионное уравнение $\hat{Y}^* = a + b \hat{X}$, где:

- $\hat{Y}^*$ – представляет предвиденную величину полных расходов;
- b – представляет регрессионный (угловой) коэффициент, выражающий переменный расход за единицу;
- a – представляет регрессионный коэффициент, выражающий постоянные расходы.

Для определения параметров и используется т.н. *метод наименьших квадратов*, целью которого является оптимальный выбор величин регрессионных коэффициентов. В таком случае регрессионная прямая, заданная уравнением $\hat{Y}^* = a + b \hat{X}$, расположена на минимальном расстоянии от точек $\hat{Y}$, т.е. имеется цель, чтобы

сумма квадратов остатков (остаточная девиация) была минимальной:

$$F(a,b) = \sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \hat{Y}_i^*)^2 = \sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - (a + b \hat{X}_i))^2 = \sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - a - b \hat{X}_i)^2 \rightarrow \min.$$

Так как функция $F(a,b)$ является дифференцируемой, то из необходимых условий для существования экстремума следует, что в точках локального минимума первые частные производные нужно аннулировать, т.е.

$$\begin{cases} \frac{\partial F}{\partial a} = 2 \sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - a - b \hat{X}_i) (-1) = 0 \\ \frac{\partial F}{\partial b} = 2 \sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - a - b \hat{X}_i) (-\hat{X}_i) = 0 \end{cases}.$$

Из полученной системы уравнений [3] можно вывести зависимости для регрессионных коэффициентов:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n \hat{Y}_i - na - b \sum_{i=1}^n \hat{X}_i = 0 \\ \sum_{i=1}^n (\hat{X}_i \hat{Y}_i) - a \sum_{i=1}^n \hat{X}_i - b \sum_{i=1}^n \hat{X}_i^2 = 0. \end{cases}$$

После решения этой системы линейных уравнений для a и b получаются величины $a = 7.9438$ и $b = 0.068$. Таким образом регрессионное уравнение принимает вид $\hat{Y}^* = 7.9438 + 0.068 \hat{X}$.

В таблице 3. представлены найденные величины для $\hat{X}$, $\hat{Y}$, $\hat{Y}^*$, $(\hat{Y} - \bar{\hat{Y}})^2$, $(\hat{Y} - \hat{Y}^*)^2$, $(\hat{Y}^* - \bar{\hat{Y}})^2$ и $\varepsilon = \hat{Y} - \hat{Y}^*$, используя вычисленные коэффициенты a и b и уравнение для $\hat{Y}^*$.

Таблица 3

N°	$\hat{X}$	$\hat{Y}$	$\hat{Y}^*$	$(\hat{Y} - \bar{\hat{Y}})^2$	$(\hat{Y} - \hat{Y}^*)^2$	$(\hat{Y}^* - \bar{\hat{Y}})^2$	$\varepsilon = \hat{Y} - \hat{Y}^*$
1	123.9193	16.3297	16.3691	0.0255	0.0015	0.0145	-0.0393
2	125.8968	16.4827	16.5035	0.0000	0.0004	0.0002	-0.0208
3	126.4555	16.5793	16.5415	0.0080	0.0014	0.0027	0.0378
4	125.3116	16.5410	16.4637	0.0026	0.0060	0.0007	0.0773
5	126.8740	16.5150	16.5699	0.0006	0.0030	0.0065	-0.0549
Σ		82.4477		0.0369	0.0124	0.0245	
	$\bar{\hat{X}} = 125.6914$	$\bar{\hat{Y}} = 16.4895$	$\bar{\hat{Y}}^* = 16.4895$				

На рис. 2 представлен график регрессионного уравнения $\hat{Y}^* = a + b \hat{X}$, включающая данные из табл. 3.

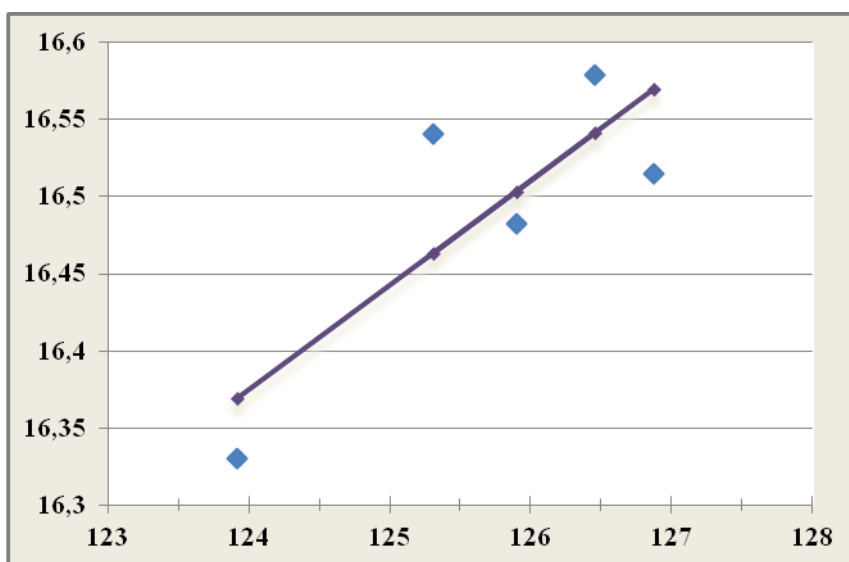
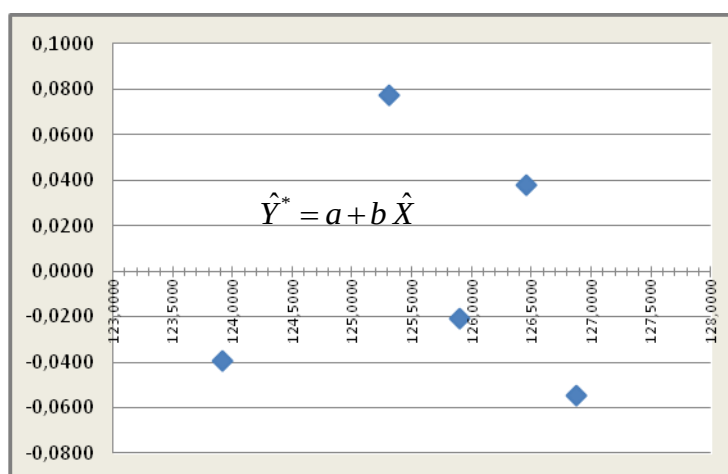


рис. 2

Расположение и наклон $\hat{Y}^* = a + b\hat{X}$ в координатной системе определяются регрессионными коэффициентами a и b .

рис. 2 Диаграмма вычисленных остатков $\varepsilon = \hat{Y} - \hat{Y}^*$

Общее отклонение $\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \bar{\hat{Y}})^2$ измеряет общее рассеивание (вариацию) фактических расходов по отношению к среднеарифметическому расходу и включает детерминированное и недетерминированное отклонение. Детерминированное отклонение $\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i^* - \bar{\hat{Y}})^2$ порождено воздействием исследованного фактора объема деятельности, а недетерминированное отклонение $\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \hat{Y}_i^*)^2$ – воздействием других факторов.

Коэффициент детерминации R^2 измеряет ту часть общего рассеивания функции (расходы), которая обязана корреляционной связи с аргументом (объемом деятельности). Определяется следующим образом:

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i^* - \bar{\hat{Y}})^2}{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \bar{\hat{Y}})^2} = \frac{0.0245}{0.0369} = 0.664$$

Так на базе вычислений детерминированного и общего отклонения можно высчитать коэффициент корреляции R :

$$R = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i^* - \bar{\hat{Y}})^2}{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \bar{\hat{Y}})^2}} = 0.82.$$

Разница между полными расходами и их прогнозными величинами, соответственно $\hat{Y}$ и $\hat{Y}^*$, определяется как ошибка прогноза или ошибка оценки и обозначается $\varepsilon = \hat{Y} - \hat{Y}^*$ (рис. 3). Сумма квадратов ошибок $\sum_{i=1}^n \varepsilon_i^2$ будет минимальной из-за того факта, что регрессионные коэффициенты определены посредством метода наименьших квадратов.

Несмещенная оценка дисперсии σ_ε^2 ошибок из наблюдений задается

так [2] $\bar{s}_e^2 = \frac{\sum_{i=1}^n \varepsilon_i^2}{n-2}.$

В случаях, когда ошибки из наблюдений неколерированны и имеют нормальное распределение $N(0, \sigma_\varepsilon)$, определение границ доверительных интервалов для регрессионных коэффициентов a и b при заданном уровне значимости α или доверительной вероятности $p = 1 - \alpha$ даются со следующими зависимостями:

$$a \in (\bar{a} - \Delta_a, \bar{a} + \Delta_a) \quad , \quad b \in (\bar{b} - \Delta_b, \bar{b} + \Delta_b),$$

где:

$$- \quad \Delta_a = t_{1-\alpha/2}(n-2) \sqrt{\frac{\bar{s}_e^2 \sum_{i=1}^n \hat{X}_i^2}{n^2 \bar{D}_{\hat{X}}}} \quad \text{и} \quad \Delta_b = t_{1-\alpha/2}(n-2) \sqrt{\frac{\bar{s}_e^2}{n \bar{D}_{\hat{X}}}};$$

- $t_{1-\alpha/2}(n-2)$ – квантиль определяется из таблицы распределения Стьюдента $T(n-2)$ с $(n-2)$ степенями свободы;

$$- \quad \bar{\hat{Y}} = \frac{\sum_{i=1}^n \hat{Y}_i}{n} \quad \text{и} \quad \bar{\hat{X}} = \frac{\sum_{i=1}^n \hat{X}_i}{n} \quad - \text{точечные оценки } \hat{X} \text{ и } \hat{Y};$$

– $\bar{b} = \frac{\bar{K}_{\hat{X}\hat{Y}}}{\bar{D}_{\hat{X}}}$ и $\bar{a} = \bar{\hat{Y}} - \bar{b}\bar{\hat{X}}$ – точечные оценки регрессионных коэффициентов.

Используя полученные величины для $\bar{\hat{X}}$ и $\bar{\hat{Y}}$ из табл.2 и вычисленные $\bar{D}_{\hat{X}}$ и $\bar{D}_{\hat{Y}}$, следует $\bar{b} = 0.068$ и $\bar{a} = 7.9425$. Из таблицы распределения Стьюдента как выбранный уровень значимости $\alpha = 0.1$ и доверительная вероятность $\alpha = 0.1$, как $t_{1-\alpha/2}(n-2)$ выбирается $t_{0.95}(3) = 1.638$. Тогда для величин $\sum_{i=1}^n \hat{X}_i^2$ из табл.2 и для величин ε из табл.3 получается $\bar{s}_e^2 = \frac{0.0124}{3} = 0.0041$, откуда получается и $\Delta_a = 1.7443$; $\Delta_b = 0.0232$.

Следовательно, границами доверительных интервалов, в которых изменяются регрессионные коэффициенты, являются: $a \in (6.1982, 9.6868)$ и $b \in (0.0448, 0.0912)$.

В целях проверки гипотезы по отношению к адекватности полученного регрессионного уравнения применяют F -тест Фишера, с этой целью выдвигают две гипотезы – нулевая H_0 и альтернативная H_1 . Согласно первой между $\hat{X}$ и $\hat{Y}$ не существует статистически значимая связь или, если существует, то связь между исследованными величинами имеет нелинейный характер. Согласно второй гипотезе между $\hat{X}$ и $\hat{Y}$ есть статистически значимая связь и выбранная линейная модель описывает ее адекватно.

При верной нулевой гипотезе H_0 проверяющая статистика F_{emp} подчиняется F -распределению Фишера со степенями свободы ν и ψ :

$$F_{emp} = \frac{\frac{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i - \bar{\hat{Y}})^2}{\nu}}{\frac{\sum_{i=1}^n (\hat{Y}_i^* - \bar{\hat{Y}})^2}{\psi}}, \quad \nu = k - 1, \quad \psi = n - k,$$

где k является числом регрессионных коэффициентов.

Теоретическая характеристика $F(\alpha, \nu, \psi)$ определяется в виде таблицы на базе распределения Фишера [2] для выбранной доверительной вероятности $p = 0.9$ и для степеней свободы $\nu = 1$ и $\psi = 3$.

Следовательно, F_{emp} и $F(\alpha, \nu, \psi)$ имеют следующие величины:

$$F_{emp} = 5.941 \quad \text{и} \quad F(\alpha, \nu, \psi) = F(0.9, 1, 3) = 5.54.$$

В таких случаях, когда $F_{emp} > F(\alpha, \nu, \psi)$, тогда выдвинутая нулевая гипотеза H_0 отвергается и принимается альтернативная.

Полученными величинами для F_{emp} и $F(\alpha, \nu, \psi)$ являются $F_{emp} = 5.941 > F(\alpha, \nu, \psi) = 5.54$. Поэтому существует основание для отвержения нулевой и принятия альтернативной гипотезы H_1 . Следовательно, подтверждается наличие статистической связи между расходами и объемом, которая адекватно описывается подобранной регрессионной моделью.

Из полученных результатов корреляционного и регрессионного анализов можно сделать следующие выводы:

♦ Применение статистических методов корреляционного и регрессионного анализа позволяет выявить зависимости между исследованными величинами, как и установление аналитических зависимостей, с помощью которых можно их описать.

♦ Исполнение условия $F_{emp} > F(\alpha, \nu, \psi)$ показывает, что между исследованными случайными величинами существует статистически значимая связь, которую адекватно описывает полученное регрессионное уравнение $\hat{Y}^* = 7.9438 + 0.068 \hat{X}$.

♦ Между величинами $\hat{Y}$ и $\hat{X}$ существует сильная положительная связь, определяемая по величине коэффициента корреляции.

♦ С помощью регрессионного уравнения и доверительного интервала можно прогнозировать будущие расходы при ожидаемом объеме деятельности.

Литература:

1. Йонкова, Б., Управленско счетоводство, Ромина, С., 2006.
2. Симеонов, П., Лекции по теории вероятностей и математической статистики,
http://pharmfac.net/social_pharm_lectures/Simeonov_veroyatnosti_TWSM_12/L16.pdf
3. www.mtc-aj.com/library/478.pdf

Е.В. Васильева, М.И. Сысольцева
Тверской госуниверситет

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АБИТУРИЕНТОВ ПО ОСНОВНЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ ПРОГРАММАМ ПРИ ПРИЕМЕ В ВУЗ НА ОСНОВЕ АЛГОРИТМА ГЕЙЛА-ШЕПЛИ С УЧЕТОМ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ

В 2014 г. планируется изменить правила приема в вузы для учета кроме результатов Единого государственного экзамена (ЕГЭ)

индивидуальных достижений абитуриентов, зафиксированных в их “паспортах” [1]. При приеме в вузы предполагается учитывать средний балл школьного аттестата, участие в олимпиадах и конкурсах, спортивные и другие достижения [1]. Данное обстоятельство обуславливает актуальность разработки алгоритмов оптимального распределения абитуриентов по основным образовательным программам (ООП) при зачислении в вузы.

Для решения данной задачи может быть использован алгоритм оптимального поиска лучших парных соответствий Дэвида Гейла и Ллойда Шепли, разработанный с использованием теории кооперативных игр и опубликованный в 1962 г. [2]. Впоследствии Элвин Рот развил алгоритм Гейла-Шепли для решения прикладных задач, в том числе для системы поступления в вузы [2]. В 2012 г. Л. Шепли и Э. Рот были удостоены Нобелевской премии по экономике за разработку теории стабильных сочетаний и дизайна практических рыночных механизмов (теории двусторонних рынков), одним из приложений которой является механизм распределения студентов по университетам [2]. Алгоритм Гейла-Шепли также используется для распределения школьников по школам в городах США и Великобритании [3, с. 6], для распределения студентов по исследовательским семинарам в Российской экономической школе [3, с. 6], для централизованной системы распределения американских врачей-стажеров по госпиталям [3, с. 7]. Основные результаты теории двусторонних рынков, понятийный аппарат, суть алгоритмов Гейла-Шепли изложены в [3].

В настоящее время использование алгоритма Гейла-Шепли для решения задачи оптимального распределения абитуриентов по ООП при зачислении в вузы в рамках России невозможно из-за отсутствия централизованной распределительной системы абитуриентов в стране [2]. Однако реализация данного алгоритма для оптимального распределения абитуриентов по ООП при зачислении возможна в рамках отдельного вуза.

К основным понятиям алгоритма Гейла-Шепли применительно к рассматриваемой задаче относятся понятия стабильного и нестабильного распределения студентов по ООП.

По аналогии с определением стабильного распределения студентов по вузам [3, с. 12], распределение абитуриентов по ООП называется стабильным (оптимальным по Парето), если оно не может быть улучшено никем из участников или парой участников, состоящей из вуза и группы абитуриентов. Распределение студентов по ООП называется нестабильным, если существует блокирующая пара участников или блокирующий индивид из этой пары, желающие разорвать предписанную распределением связь.

Суть процедуры распределения студентов по ООП на основе алгоритма Гейла-Шепли заключается в следующем.

Пусть $A = \{a_1, a_2, \dots, a_i, \dots, a_n\}$ - множество абитуриентов, $C = \{c_1, c_2, \dots, c_j, \dots, c_m\}$ - множество ООП, на обучение по которым осуществляется прием абитуриентов, $q_j > 0$ - максимальное количество (квота) абитуриентов, которые могут быть приняты для обучения по ООП c_j .

Каждый абитуриент имеет свои предпочтения среди ООП, которые представлены в виде упорядоченного списка $P(a_i)$ из элементов множества $C \cup \{a_i\}$. Приемная комиссия для каждой ООП также составляет предпочтения среди абитуриентов в виде упорядоченного списка $P(c_j)$ из элементов множества $A \cup \{c_j\}$.

Обозначение $c_u >_{a_i} c_w$ означает, что абитуриент a_i предпочитает обучаться по ООП c_u более, чем по ООП c_w . Обозначение $a_k >_{c_j} a_l$ означает, что приемная комиссия для зачисления на ООП c_j предпочитает абитуриента a_k абитуриенту a_l .

Предпочтения приемной комиссии для каждой ООП на группах абитуриентов, определяемые списком индивидуальных предпочтений абитуриентов, для любого подмножества абитуриентов $S \subset A$, состоящего из не более чем $q_j - 1$ абитуриентов, и для любых двух студентов $a_1, a_2 \notin S$ определяются выражениями:

$$S \cup \{a_1\} >_{c_j} S \cup \{a_2\} \Leftrightarrow \{a_1\} >_{c_j} \{a_2\},$$

$$S \cup \{a_1\} >_{c_j} S \cup \{c_j\} \Leftrightarrow \{a_1\} >_{c_j} \{c_j\}.$$

Следовательно, при наличии места на ООП c_j вуз всегда желает принять на эту ООП абитуриента, которого он предпочитает в индивидуальном порядке, независимо от набора абитуриентов, уже принятых на ООП c_j .

Пусть в условном примере пять абитуриентов (Елизавета, Татьяна, Павел, Лариса, Егор) поступают на пять ООП: Экономика (Э), Юриспруденция (Ю), Педагогика (П), Биология (Б), История (И). Результаты ЕГЭ и предпочтения абитуриентов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты ЕГЭ и предпочтения абитуриентов

Абитуриент	Сумма баллов ЕГЭ					Предпочтения абитуриентов				
	для направления подготовки									
	Э	Ю	П	Б	И					
Елизавета	285	283	285	260	283	Э	И	Б	П	Ю
Татьяна	240	235	240	195	235	Э	П	Ю	И	Б
Павел	210	246	210	175	246	Э	И	Ю	Б	П

								Окончание табл. 1		
Лариса	120	165	120	145	165	Э	Ю	П	Б	И
Егор	180	245	180	150	245	Э	Ю	Б	П	И

Предпочтения вуза по приему абитуриентов, упорядоченные по результатам ЕГЭ, приведены в табл. 2. В данной таблице в скобках после обозначения направления подготовки указано количество бюджетных мест (квоты) на каждом направлении.

Таблица 2

**Предпочтения вуза по приему абитуриентов на ООП
по результатам ЕГЭ**

ООП	Предпочтения вуза по приему абитуриентов на ООП				
Э (2)	Елизавета	Татьяна	Павел	Егор	Лариса
Ю (1)	Елизавета	Павел	Егор	Татьяна	Лариса
И (1)	Елизавета	Павел	Егор	Татьяна	Лариса
Б (1)	Елизавета	Татьяна	Павел	Лариса	Егор
П (1)	Елизавета	Татьяна	Павел	Егор	Лариса

Для учета индивидуальных достижений абитуриентов определение предпочтений вуза по их приему на ООП целесообразно производить на основе интегральной оценки, учитывающей как результаты ЕГЭ, так и эти достижения. Один из возможных вариантов такой интегральной оценки имеет вид

$$T = \sum_{r=1}^R \alpha_r \cdot p_r, \quad \sum_{r=1}^R \alpha_r = 1,$$

где R - число учитываемых индивидуальных достижений; α_r - весовой коэффициент r -го индивидуального достижения; p_r - оценка r -го индивидуального достижения.

Примерный вариант учитываемых индивидуальных достижений и их условных оценок при поступлении рассматриваемых абитуриентов на ООП “Экономика” представлен в табл. 3.

Таблица 3

**Расчет интегральных оценок абитуриентов, учитывающих
результатам ЕГЭ и индивидуальные достижения**

№	Параметр	Вес	Оценки параметров				
		параметра	Елизаве та	Павел	Лариса	Татьяна	Егор
1	Нормированный балл ЕГЭ	0,60	0,95	0,70	0,40	0,80	0,60

							Окончание табл.3
2	Аттестат	0,10	1,00	0,85	0,45	0,90	0,65
3	Спортивные достижения	0,05	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
4	Способности	0,15	0,70	0,70	0,35	0,50	0,60
5	Достижения в общественной жизни	0,05	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
6	Рекомендации	0,05	1,00	0,70	0,60	0,80	0,85
Интегральная оценка			0,875	0,745	0,388	0,735	0,565

В данной таблице нормированный балл ЕГЭ рассчитывался как отношение суммы баллов ЕГЭ абитуриента к максимально возможной сумме баллов (300).

Условный вариант интегральных оценок абитуриентов для всех рассматриваемых ООП приведен в табл. 4.

Таблица 4

Условный вариант интегральных оценок абитуриентов для ООП

ООП	Интегральная оценка абитуриента для ООП				
	Елизавета	Татьяна	Павел	Лариса	Егор
Э	0,875	0,735	0,745	0,388	0,565
Ю	0,854	0,753	0,832	0,500	0,742
И	0,854	0,708	0,802	0,500	0,727
Б	0,842	0,573	0,658	0,560	0,430
П	0,868	0,720	0,760	0,440	0,528

Предпочтения вуза по приему абитуриентов, упорядоченные по интегральной оценке абитуриента для ООП, представлены в табл. 5.

Таблица 5

Предпочтения вуза по приему абитуриентов на ООП по интегральной оценке абитуриента

ООП	Предпочтения вуза по приему абитуриентов на ООП				
Э (2)	Елизавета	Павел	Татьяна	Егор	Лариса
Ю (1)	Елизавета	Павел	Татьяна	Егор	Лариса
И (1)	Елизавета	Павел	Егор	Татьяна	Лариса
Б (1)	Елизавета	Павел	Татьяна	Лариса	Егор
П (1)	Елизавета	Павел	Татьяна	Егор	Лариса

Сравнение табл. 2 и табл. 5 показывает, что предпочтения вуза по приему абитуриентов на ООП изменились.

Реализация алгоритма Гейла-Шепли для распределения абитуриентов по ООП на основе интегральных оценок абитуриентов представлена на рис. 1.

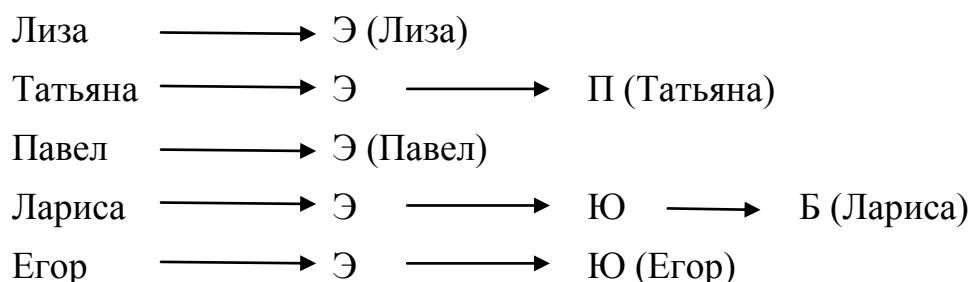


Рис. 1. Реализация алгоритма Гейла-Шепли

Зависимость распределения абитуриентов по ООП от критерия формирования предпочтений вуза демонстрирует табл. 6.

Таблица 6

Результаты распределения абитуриентов по ООП в зависимости от критерия формирования предпочтений вуза

Абитуриент	Критерий формирования предпочтений вуза	
	ЕГЭ	Интегральная оценка
Елизавета	Экономика	Экономика
Татьяна	Экономика	Педагогика
Павел	История	Экономика
Лариса	Педагогика	Биология
Егор	Юриспруденция	Юриспруденция

Реализация оптимального распределения абитуриентов по ООП при зачислении в вуз на основе алгоритма Гейла-Шепли с учетом результатов ЕГЭ и индивидуальных достижений абитуриентов требует решения следующих задач: 1) составление перечня учитываемых индивидуальных достижений абитуриентов; 2) разработка методов оценки индивидуальных достижений; 3) определение весовых коэффициентов индивидуальных достижений.

Литература:

1. Агранович М., Медведев Ю. Встречают по паспорту [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – М.: Интернет-портал “Российской газеты”, 2013. - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/03/24/priem-site.html>.
2. Замулин О.А. Почему российским чиновникам нужно прочитать работы американцев Шепли и Рота [Электронный ресурс]. – Электрон.

текстовые дан. – М.: Forbes Online, 2012. - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/167898-pochemu-chinovnikam-minobrazovaniya-stoit-chitat-raboty-lloida-shepli-i-elvin>.

3. Железова Е., Измалков С., Сонин К., Хованская И. Теория и практика двусторонних рынков // Вопросы экономики. - №1. – 2013. – С. 4-25.

Г.Н. Пальцева

Тверской госуниверситет

КАК НАУЧИТЬСЯ ЧИТАТЬ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

По инициативе, выдвинутой несколькими крупными международными организациями и профессиональными ассоциациями (Американской статистической ассоциацией, Институтом математической статистики, Международным биометрическим обществом, Международным статистическим институтом (и обществом Бернулли) и Королевским статистическим обществом), 2013 год объявлен *Международным годом статистики*. Целый год отведен тому, чтобы праздновать, поощрять и пропагандировать важность вклада статистики в нашу жизнь.

Но не все люди являются экспертами, чтобы самостоятельно понять суть статистики. Термин «статистика» в реальной жизни употребляется людьми в различных значениях. Говоря о статистике, часто имеют в виду цифры, сведенные в специальные таблицы. При этом можно слышать, что цифры – это скучная материя, а статистика – это сухое дело. Обычно так говорят те люди, которые не умеют читать цифры, вдумываться в их содержание, видеть за ними жизнь во всем её многообразии. Статистические цифры не абстрактны, в них выражен глубокий экономический и политический смысл, и каждый образованный человек должен уметь читать и понимать статистические данные. Чтение и анализ статистических данных требует большого внимания и вдумчивости. Нередко самое незначительное изменение в названии того или иного показателя в корне меняет его суть, интерпретацию, а значит, и характер выводов. Поэтому важное значение в статистическом анализе имеет хорошо развитое чувство «статистической цифры», т.е. умение подмечать в этих цифрах самые незначительные и еле уловимые нюансы.

Рассмотрим пример, иллюстрирующий это положение. Так, если рассмотреть динамику среднедушевых доходов населения России, то картина получается следующая.

Таблица 1

Среднедушевые денежные доходы населения по Российской Федерации (рублей в месяц) [1]

	2008	2009	2010	2011	2012
Январь	10 425,8	11 254,1	13692,0	15 016,1	15 958,8
Февраль	12 901,6	15 077,9	17 068,2	18 847,7	20 126,4
Март	13 311,5	15 863,5	17 680,4	19 094,3	20 293,3
Апрель	14 745,0	17 028,5	19 109,1	20 853,3	22 028,7
Май	14 344,9	16 583,7	17 893,1	19 084,8	21 035,6
Июнь	15 159,3	17 291,4	19 046,1	21 262,6	23 532,7
Июль	15 635,8	17 187,3	18 977,7	21 192,4	22 343,9
Август	16 011,1	16 236,7	18 129,6	19 939,4	23 219,1
Сентябрь	15 090,9	16 767,8	18 518,4	20 361,5	23 225,5
Октябрь	15 240,9	17 716,0	19 601,6	20 714,1	22 827,0
Ноябрь	15 513,0	17 323,4	19 577,1	21 295,6	22 444,0
Декабрь	19 959,5	24 460,5	28 141,3	31 564,0	34 993,0
Год	14 863,6	16 895,0	18 950,8	20 754,9	22 810,7

Как видно из таблицы 1, базисный темп роста денежных доходов в ценах соответствующих лет за период с 2008 г. по 2012 г. составляет 153,5% ($Tr_{баз} = \frac{y_n}{y_{баз}} = \frac{22810,7}{14863,6} = 1,535$). Чтобы определить ежегодное изменение данного показателя, рассчитывают средний темп роста ($\bar{Tr} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_{баз}}} = \sqrt[5-1]{1,535} = 1,113$). Так среднегодовой темп роста денежных доходов населения составлял 111,3 %, т.е. ежегодно среднедушевые денежные доходы населения росли на 11,3 %.

Если воспользоваться данными таблицы 3, то можно проанализировать реальную динамику среднедушевых денежных доходов населения. Используя существующую взаимосвязь между показателями базисного и цепного темпов роста (произведение последовательных цепных темпов роста равно базисному темпу роста) можно определить изменение среднедушевых доходов в реальном выражении. За период с 2008 г. по 2012 г. они увеличились на 14,1 % ($Tr_{баз} = T_1 T_2 T_3 \dots T_n = 1,00 \times 103,0 \times 105,9 \times 100,4 \times 104,2 = 1,141$), а ежегодное увеличение составило только 3,4 %.

Оба показателя верны, они взаимно раскрывают и взаимно дополняют друг друга, но они имеют различное познавательное значение, специфическую экономическую природу и по-разному характеризуют интенсивность процесса роста среднедушевых денежных доходов населения. Хотя оба показателя отражают динамику одного и того же показателя, они принципиально отличаются друг от друга. В первом

случае речь идет о «техническом» размере повышения доходов, а во втором – о реальном, с учетом влияния инфляционных процессов. По данным официальной статистики рассматриваемый период темп роста потребительских цен за период с 2008 по 2012 гг. составил 113,9 % [1] и нетрудно определить, что среднегодовой темп роста составлял 107,6 % ($\bar{T}p = \sqrt[n-1]{Tp_{баз}} = \sqrt[5-1]{1,139} = 1,076$).

Какую же информационную нагрузку имеет каждый из этих темпов роста: базисный, цепной и среднегодовой? Базисный темп роста в 2012 году по сравнению с 2008 годом показывает общий рост уровня денежных доходов независимо от того, каким был этот показатель в промежуточные годы (2008—2012 гг.). Такая характеристика во многих случаях может оказаться односторонней, а иногда, когда исследуемый показатель колеблется по годам (кварталам, месяцам) совершенно недостаточной и дезориентирующей. Например, если речь идет о внутригодовой динамике, то резкий скачок в конце года может создать неправильное представление о подлинной интенсивности изменения изучаемого явления во времени, если речь идет о первом из указанных темпов. Но он может очень незначительно сказаться на втором (цепном) из этих темпов. К тому же во многих случаях цепной темп роста более красноречив и выразителен, нежели первый. Наконец, третий (средний) темп роста – это обобщающая характеристика индивидуальных темпов роста ряда динамики, используемая преимущественно для сравнительной характеристики разных этапов развития или развития различных показателей ($\bar{T}p = \sqrt[m]{T_1 T_2 T_3 \dots T_m}$ или $\bar{T}p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_{баз}}}$). Применение среднего

геометрического показателя для исчисления средних темпов роста дает хорошие результаты при сравнительно равномерном изменении явлений. При резких колебаниях явлений можно использовать простой прием – отдельные, резко выделяющиеся величины исключаются из расчета.

Все вышесказанное подтверждают данные таблиц 2 и 3, а также рис.2.

Таблица 2

**Номинальные среднедушевые денежные доходы населения по
Российской Федерации (в % к предыдущему месяцу) [1]**

	2008	2009	2010	2011	2012
Январь	53,1	56,5	56,4	53,4	50,6
Февраль	123,8	134,0	124,4	125,5	126,1
Март	103,2	105,2	103,8	101,3	100,8
Апрель	110,8	107,3	106,9	109,2	108,6
Май	97,3	97,4	94,6	91,5	95,5
Июнь	105,7	104,3	106,0	111,4	111,9
Июль	103,1	99,4	100,8	99,7	95,0

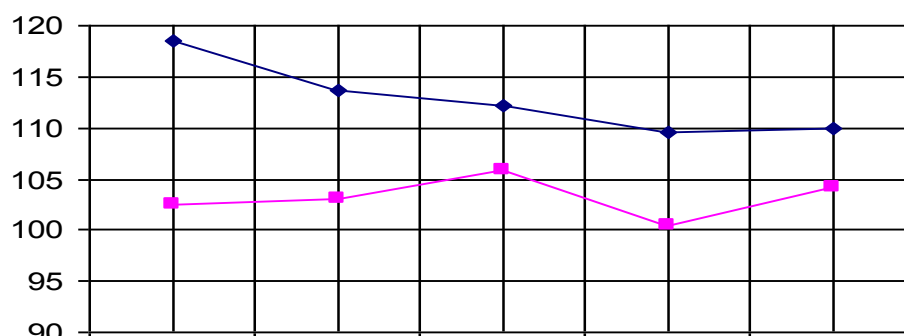
Август	102,4	94,5	94,8	94,1	103,9
Сентябрь	94,3	103,3	102,1	102,1	100,0
Октябрь	101,0	105,7	105,0	101,7	98,3
Ноябрь	101,8	97,8	101,2	102,8	107,1
Декабрь	128,7	141,2	140,6	148,2	143,2
Год	118,5	113,7	112,5	109,5	109,9

Таблица 3

Реальные располагаемые денежные доходы населения по Российской Федерации (в % к предыдущему месяцу) [1]

	2008	2009	2010	2011	2012
Январь	50,6	54,4	56,1	53,0	51,5
Февраль	125,4	134,1	122,9	123,0	124,5
Март	100,2	103,3	102,8	99,7	100,0
Апрель	110,2	107,1	107,2	109,6	108,5
Май	94,7	97,3	94,1	90,7	94,2
Июнь	105,0	102,8	104,3	110,7	112,2
Июль	102,5	97,3	100,9	99,2	93,3
Август	102,6	96,1	94,3	95,4	103,8
Сентябрь	92,6	103,5	101,2	102,7	99,1
Октябрь	99,6	106,2	104,7	101,0	99,6
Ноябрь	102,7	97,2	100,4	102,2	106,5
Декабрь	128,6	140,2	138,3	144,3	141,3
Год	102,4	103,0	105,9	100,4	104,2

Дополнительным средством, помогающим раскрыть внутренние связи и логику системы показателей, является графический метод изображения. Статистические графики позволяют сделать статистические материалы более доходчивыми, понятными и запоминающимися. На графиках становятся более выразительными сравнительные характеристики и более отчетливо видны тенденции в развитии и взаимосвязи, содержащиеся в статистических цифрах. На основании годовых данных, взятых из таблицы 2 и таблицы 3, построен нижеследующий график.



Номинальные доходы

Реальные

доходы

2008 2009 2010 2011 2012

Рис. 1. Среднедушевые денежные доходы населения РФ (в % к предыдущему году) [1]

На рисунке 2 представлены ежемесячные изменения реальных располагаемых доходов населения РФ не только по фактическим данным, но и с исключением сезонного фактора.



Рис. 2. Реальные располагаемые денежные доходы населения (в % к среднемесячному значению 2010 г.) [1]

Сказанное выше подтверждает, что статистические показатели, взятые не порознь, а рассматриваемые по определенной системе, для статистически грамотного пользователя становятся действительно «говорящими» цифрами.

Литература:

1. Федеральная служба Государственной статистики: [Электронный ресурс] – Свободный доступ из сети Интернет. - <http://www.gks.ru/free/connect/rosstat>

СЕКЦИЯ 7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Т.А. Савенкова

*аспирант кафедры экономики труда и социального развития
РЭУ им. Плеханова г.Москва*

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ В РАМКАХ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В период рыночной экономики, развития конкурентных взаимоотношений чрезвычайно актуальным является создание системы профориентационной работы в образовательном учреждении с учетом направленности профессиональной подготовки, экономических, региональных, национальных особенностей.

С целью создания системы профориентационной деятельности, эффективной для формирования активной, социально-ответственной, всесторонне развитой личности специалиста, востребованного на рынке труда, разработана Концепция и Программа профориентационной работы, ставшие составной частью единой системы.

Цель – создание системы работы по профориентации и профконсультированию учащихся школ, студентов ссузов и вузов для формирования у потенциальных абитуриентов осознанных мотивов к получению образования в федеральном университете.

Задачи:

- Обеспечение условий и процессов интеллектуального развития потенциальных абитуриентов вузов;
- Организация выявления, сопровождения и привлечения в вузы талантливой молодежи;

Формирование убеждения у выпускников школ, ссузов и вузов в возможности получения качественного образования и последующей успешной самореализации в профессиональной сфере и обществе

Программа представляет стратегию построения профориентационной работы, основные этапы, приоритетные направления и цели, сроки и механизмы реализации.

Актуальность создания целостной педагогической системы профориентационной работы со студентами разных уровней обучения (НПО, СПО), слушателями курсов дополнительного образования в условиях учебного заведения медицинского профиля диктуется следующими причинами:

- психолого-педагогической, связанной с возрастающей потребностью молодого поколения в раннем профессиональном самоопределении, в выборе профессии в соответствии с интересами, склонностям личности;
- образовательной, связанной с востребованностью образования, развивающего способности человека, его творческий этнокультурный потенциал;
- демографической, определяющей снижение выпуска в общеобразовательных школах и, как следствие, падение конкурса абитуриентов.

Актуальность проблемы профориентации проявляется в необходимости преодоления противоречий между следующими позициями:

- объективной потребностью личности в самоопределении, в том числе и профессиональном, и существующей системой образования, недостаточно направленной на выработку у старшеклассников компетентности в сфере самостоятельного и ответственного управления процессом самоопределения в современных условиях;
- ориентацией образования на всех его ступенях, прежде всего на выполнении «знаниевых» стандартов и программ и возрастающими требованиями к компетентности выпускников общеобразовательной и профессиональной школы в своем социальном и профессиональном самоопределении;
- объективной потребностью личности в профессиональной ориентации в течение жизни и существующей теорией и практикой формирования траектории профессионального самоопределения, реализуемой современными учреждениями образования;
- необходимостью функционирования устойчивой системы работы медицинского ссуза по профессиональному сопровождению абитуриента, студента, начинающего специалиста и отсутствием достаточных научных основ для создания и экспертизы качества функционирования такой системы. [1, с. 23]

Очевидно, что мировые интегративные процессы должны найти свое отражение и в национальных системах образования, приводя к интегративным изменениям их структур. Это тем более важно на фоне

непрерывного и все более ускоряющегося возрастания объема знаний человечества о мироустройстве. Такое возрастание приводит, во-первых, к необходимости периодического объединения и обобщения знаний (обобщение – сущность познания), что имеет следствием появление интегральных специальностей. Во-вторых, к необходимости сдвига начала подготовки будущих специалистов на школьные годы. В-третьих, к появлению задачи постоянного обновления знаний и умений специалистов после окончания ими учебного заведения. Исходя из этого, в современном мире одной из основополагающих идей образования является идея непрерывности профессионального образования. При этом диплом, полученный по окончании учебного заведения, подтверждает принадлежность обладателя этого диплома к специалистам соответствующего уровня подготовки и направления профессиональных интересов. В процессе же трудовой деятельности специалист должен иметь возможность развить свои профессиональные качества посредством получения дополнительного профессионального образования различного уровня в соответствии с потребностями личности и общества. Очевидно, что традиционные курсы повышения квалификации в полной мере эту задачу развития выполнить не могут.

В современных условиях одним из наиболее важных уровней системы российского образования является региональный уровень. Именно в регионах сосредоточено большое количество высокотехнологичных градообразующих предприятий, функционирование которых невозможно без высокопрофессионального, постоянно обновляемого кадрового потенциала. Между тем статистические данные только по Московской области показывают, что средний возраст рабочих на этих предприятиях достигает 50 лет, инженерно-технических работников – на 2-3 года больше, а средний возраст научных сотрудников приближается к 60 годам. Доля же молодых специалистов в высокотехнологичных отраслях производства (в частности, в отраслях оборонно-промышленного комплекса) не превышает 6%.

Анализ состояния региональных рынков образовательных услуг с учетом потребностей предприятий и организаций в различных категориях специалистов приводит к необходимости управляемого совершенствования региональных систем непрерывного профессионального образования с использованием перспективных методов и технологий обучения и новых организационных форм взаимодействия образовательных учреждений различного профиля, учитывающих специфику регионального рынка труда. Однако до сих пор региональная сеть образовательных учреждений формируется, как правило, стихийно и бессистемно (особенно в сфере высшего и дополнительного профессионального образования). В результате в небольших районных городах создается множество различных «филиалов» и «представительств»

столичных или областных вузов. По причине их разобщенности происходит дублирование специальностей, причем учебные планы и учебные программы слабо ориентированы на реальные потребности регионального рынка труда. Отсутствуют договорные отношения с предприятиями и учреждениями о трудоустройстве выпускников. Вследствие ограниченного финансирования материально-техническая база и учебно-методическое обеспечение таких образовательных заведений оставляет желать лучшего, учебные подразделения (факультеты, кафедры, лаборатории) не укомплектованы штатными сотрудниками, профессорско-преподавательский состав разобщен и привлекается к учебному процессу, как правило, на условиях почасовой оплаты труда, что не способствует повышению качества обучения. Поэтому наиболее подготовленные выпускники средних школ предпочитают получать образование (даже платное) в столичных или областных вузах с последующим трудоустройством в столице или областном центре, что приводит к нежелательному для регионов оттоку молодых специалистов и неблагоприятному усилению миграционных процессов. При этом все средства, получаемые от предоставляемых образовательных услуг, уходят в столицу или областные центры, а не идут на пополнение местного бюджета. Следовательно, слабые «мощности» образовательных учреждений и отсутствие возможности регулирования регионального рынка образовательных услуг с учетом специфики местного рынка труда (как одной из важных составляющих федеральной программы регулирования рыночной экономики в целом) препятствуют созданию в регионах эффективной системы непрерывного образования. [2, с. 27]

Повышение эффективности региональной системы непрерывного образования возможно лишь путем использования новых организационных форм интеграции органов управления образованием, местных органов власти, реализующих образовательные программы образовательных учреждений различного уровня и профиля подготовки и трудоустройства выпускников предприятий различных форм собственности. Такие нетрадиционные корпоративные объединения, соединяющие материальные возможности и интеллектуальные ресурсы различных организаций и учреждений и усиленные специальными службами информационного обеспечения и сопровождения могут стать основой формирования регионально ориентированной системы подготовки кадров.

Наиболее подходящей структурой такого объединения является образовательный холдинг (в соответствии с федеральным законом «О холдингах» холдинг – «совокупность двух и более юридических лиц, связанных между собой отношениями по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании определять принимаемые ими решения»).

В состав холдинга могут входить организации различных организационно-правовых форм. Специфика образовательной деятельности в холдинговых отношениях выражается, прежде всего, в том, что образовательные учреждения, входящие в состав холдинга, действуют на основании собственных лицензий на право ведения образовательной деятельности, а не на основании лицензии головной компании. В частном случае головная компания может и не быть образовательным учреждением, её главная функция – профессиональное административное управление холдингом. Поэтому из возможных обстоятельств возникновения холдинговых отношений наиболее предпочтительным является заключение холдингового договора между головной компанией и другими участниками холдинга. Этого условия достаточно, чтобы юридически холдинговые отношения возникли. Причем государственная регистрация договорного холдинга обязательна лишь в том случае, если в договоре о создании холдинга будет принята норма, определяющая холдинг как консолидированную группу налогоплательщиков по федеральным налогам и сборам. Если такая норма не будет определена, то договорной холдинг не подлежит государственной регистрации.

Таким образом, региональные образовательные холдинги позволяют вести целенаправленную подготовку требуемого количества специалистов по необходимым специальностям, минимизировать затраты на весь комплекс образовательных услуг, повысить качество подготовки специалистов, реализовать на практике идею непрерывного образования по схеме: «школа - довузовская подготовка - среднее специальное - высшее – дополнительное профессиональное образование – послевузовское образование (аспирантура, докторантура)». Они могут стать основными элементами региональных систем непрерывного профессионального образования.

Литература:

1. Булатова И.Б. Проблемы гражданского правового регулирования платного образования в вузах РФ. - М. - 2010.
2. Семушина, Л.Г. Создание новых технологий обучения как общественная, психологическая, педагогическая и методическая проблема // Среднее профессиональное образование. – 2008. – №2. – С. 27.

О.В. Забелина, Н.В. Байдакова
Тверской госуниверситет

**ПРОГНОЗНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА**

Для решения стратегических задач развития Тверского госуниверситета как современного вуза, осуществляющего подготовку кадров для высокотехнологичных отраслей экономики и социальной сферы, проводящего востребованные исследования и разработки, активно участвующего в модернизации региональной экономики и управления социальными процессами, необходима модернизация системы управления вузом, в т.ч. на основе модернизации научно-исследовательского процесса и инновационной деятельности. Научный потенциал университета должен активнее использоваться на основе «внутренних грантов» для выполнения исследований и разработок, результаты которых позволят привести структуру и содержание образовательной деятельности университета в соответствие с потребностями рынка труда и стратегией социально-экономического развития страны и тверского региона, решить задачи внедрения в университете проектного (матричного) управления, совершенствования системы мотивации труда ППС и др.

В августе 2012г. начата реализация проекта, представленного на присвоение университету статуса федеральной инновационной площадки - «Институты и технологии гибкого реагирования учреждений профессионального образования на потребности рынка труда и стратегии социально-экономического развития региона».

Сроки реализации проекта – июль 2012 г.- декабрь 2016 г.

Исполнение проекта будет осуществлено силами двух подразделений университета, созданных в рамках программы «Университетский технопарк в инновационной среде региона»:

- УНИЛ Социально-экономического мониторинга и прогнозирования в структуре экономического факультета;
- Высшей школы экономики и управления в структуре ИнНО.

Лаборатория создана в 2010 г. Результаты ее деятельности в 2010-2011 г.г. по анализу регионального рынка труда, рынка образовательных услуг, оценке тенденций инновационного развития Тверской области, прогнозу перспективной кадровой потребности региональной экономики позволили подготовить ряд решений в рамках подготовки Программы стратегического развития Тверского госуниверситета до 2016 года.

ВШЭиУ создана в 2012 году на базе Отделения ДПО ИнНО.

Ожидаемые результаты реализации проекта:

- поддерживаемый прогноз перспективных кадровых потребностей региональной экономики;
- определение приоритетных направлений подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для университета на среднесрочную перспективу
- создание предпосылок для повышения эффективности управления университетом и обеспечения гибкого реагирования университета на

потребности рынка труда и стратегии социально-экономического развития региона;

- повышение качества и конкурентоспособности образовательных программ университета;

- повышение значимости университета в реализации программ развития региона и бизнеса.

Для исполнения проекта на принципах государственно-частного партнерства будут заключены договоры с органами государственного и муниципального управления, объединениями работодателей и ведущими бизнес-структурами региона. Для повышения степени достоверности прогнозных оценок предполагается сформировать экспертные группы работодателей по отраслевым кластерам и УГС.

Поскольку в разработке и поддержании прогноза перспективных кадровых потребностей заинтересован не только Тверской госуниверситет, но и органы управления регионом (прежде всего, Министерство образования и Главное управление по труду и занятости населения Тверской области), в период реализации проекта, наряду с собственным финансированием деятельности Лаборатории, предполагается привлечь внешние источники финансирования: средства, поступившие по госконтрактам, грантам, договорам с предприятиями (организациями).

Апробация результатов проекта будет проведена в Высшей школе экономики и управления – подразделении ДПО университета.

В условиях постоянно изменяющихся и возрастающих требований к компетентности и профессионализму специалистов всех уровней, системы ДПО приобретают особое значение, так как именно они призваны оперативно и гибко решать вопросы переобучения и переквалификации работников, их профессионального совершенствования, а также оказывать содействие трудоустройству и адаптации к рынку труда выпускников образовательных учреждений.

Система ДПО, будучи изначально построена по принципу программного управления, лучше традиционной для университета факультетско-кафедральной структуры адаптируется к требованиям рынка труда. Масштабность решаемых задач по разработке и реализации образовательных программ в соответствии с приоритетными потребностями развития секторов региональной экономики требует от университета, наряду с самостоятельной образовательной деятельностью, организации сетевого взаимодействия учреждений профессионального образования разного уровня. Стратегическая цель развития ВШЭиУ – превращение ее в учебный, научно-методический и координационный центр ДПО региона.

В связи с этим представляется, что структуры ДПО могут стать в вузах «испытательными площадками» для апробации новых форм кооперации и интеграции при разработке и реализации образовательных

программ. Это поможет руководству вуза подготовить структурные реформы, учитывая реально сложившиеся тенденции.

О.Ю. Толкаченко

Тверской госуниверситет

ИНТЕРАКТИВНАЯ ЛЕКЦИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПРЕПОДАВАНИЯ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

В связи с переходом России на новые государственные образовательные стандарты, образовательную интеграцию с ЕС, основное внимание в высшем образовании стало уделяться формированию и развитию профессиональных компетенций. Таким образом, одной из задач новой образовательной политики является подготовка выпускников-практиков, обладающих всем необходимым набором профессиональных компетенций, которые требуются от выпускников на рынке труда, при трудоустройстве. Именно на решение данной задачи и направлено внедрение модели практико-ориентированного и компетентностного подходов в учебный процесс.

В целом нынешняя реформа образования с целью усиления его практико-ориентированной составляющей направлена, в том числе, на изменение функций преподавателя и студента в сторону большей самостоятельности последнего. Как известно, внедрение компетентностного и практико-ориентированного подходов в учебный процесс отразилось в Федеральных государственных образовательных стандартах ВПО третьего поколения по направлению подготовки «Экономика» (бакалавр).

В разделе «Требования к результатам освоения ООП бакалавриата» указаны конкретные общекультурные (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции, которыми должен обладать выпускник по окончании обучения. На наш взгляд, практико-ориентированный подход, отражающий реалии сегодняшней жизни во всех ее проявлениях, ярко выражен в следующих общекультурных и профессиональных компетенциях:

способность к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства (ОК-9);

- *владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, имеет навыки работы с*

компьютером как средством управления информацией, способен работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-13);

- *способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4);*

- *способность описания на основе экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (ПК-6).*

Овладение данными компетенциями связано с необходимостью студентам развивать речевые умения. Речевые умения имеют определенный набор психологических, физиологических механизмов, которые являются основой для их восприятия (аудирование, чтение) и продуцирования (говорение, письменная речь). Помимо вышеуказанного набора механизмов, речевые умения также включают лингвистические, логические, психолингвистические, нейрофизиологические и методические аспекты восприятия и извлечения текстовой информации и ее синтеза в формах ответов на вопросы, формулирования главной мысли, конспектирования материала, дискуссии и др.

В рамках учебной деятельности, основой, на которой функционирует механизм взаимодействия речевых умений, является интерактивная лекция. Она представляет собой один из элементов системы развития речевых умений в их комбинации. *Интерактивная лекция – это такая форма проведения занятий, в которой на основе взаимодействия студентов с преподавателем и студентов между собой осуществляется их рецептивно-продуктивная деятельность, направленная на зрительное или слуховое восприятие поступающей информации, ее анализ и синтез, адекватное изложение этой информации в устной или письменной форме, без существенной потери основного, оригинального смысла сообщения.*

Таким образом, зная базисные механизмы речевых умений (аудирование, говорение, чтение и письмо), удастся понять систему взаимодействия данных механизмов в их комбинации на интерактивной лекции.

Существует достаточное количество видов интерактивной лекции (лекция-беседа, лекция-дискуссия, лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция вдвоем и др.); в зависимости от конкретного вида лекции будет задействовано то или иное количество речевых умений. Следующим элементом системы выделяются участники коммуникации, которые представлены на интерактивной лекции в роли лектора и студентов. Заключительный элемент данной системы представлен в виде развиваемых речевых умений в их комбинации на интерактивной лекции. Количество речевых умений в их комбинации будет различным в зависимости от вида интерактивной лекции. Например, если мы рассмотрим такой вид интерактивной лекции, как лекция-беседа, то в ней можно выделить

следующие элементы: 1) форма проведения: лекция- беседа; 2) участники: лектор – студенты; 3) развиваемые речевые умения: аудирование – говорение. Представленные речевые умения, которые задействуются на лекции-беседе, могут иметь различное количество в их комбинации. В ситуации, когда лектор представляет тему лекции-беседы и раскрывает эту тему краткой информацией, задействуется говорение со стороны лектора, а со стороны студентов – аудирование. Затем, когда лектор дает задание выразить свою точку зрения по данной теме, студенты задействуют умение говорения, а лектор, в свою очередь, – аудирование. Данные цепочки и комбинации могут иметь различный количественный характер (аудирование – говорение – аудирование – говорение). Понимание и восприятие речи на слух, или аудирование, является основным видом речевой деятельности на интерактивной лекции, так как всегда присутствует источник информации, лектор, который доносит ее до обучающихся.

Интерактивная форма занятий предполагает обучение в сотрудничестве. Все участники образовательного процесса (преподаватель и студенты) взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуации. Учебный процесс организован таким образом, что практически все участники оказываются вовлеченными в процесс познания, они имеют возможность рефлексировать по поводу того, что они знают и думают.

Интерактивная лекция имеет ряд преимуществ по сравнению с активной моделью обучения, как для студента, так и для преподавателя.

Для студентов преимущества заключаются в следующем:

- Активизируются активно-познавательная и мыслительная деятельности студентов;
- Развиваются навыки анализа и критического мышления;
- Усиливается мотивация к изучению дисциплины;
- Развиваются коммуникативные компетенции у студентов;
- Развиваются навыки владения современными техническими средствами и технологиями обработки информации;
- Формируются и развиваются умения самостоятельно находить информацию и определять уровень ее достоверности;
- Студенты могут подключаться к учебным ресурсам и программам с любого компьютера, находящегося в сети за счет гибкости и доступности процесса обучения –;
- Интерактивные технологии дают возможность постоянных, а не эпизодических (по расписанию) контактов студентов с преподавателем.

Для преподавателей:

- Вовлечение студентов в процесс обучения, освоения нового материала не в качестве пассивных слушателей, а в качестве активных участников;
- Создание благоприятной атмосферы на занятии;
- Сокращение доли традиционной аудиторной работы и увеличение объема самостоятельной работы студента;
- Использование таких форм, как электронные тесты (текущие, промежуточные) позволяет обеспечить более четкое администрирование учебного процесса, повысить объективность оценки знаний студентов и т.д.

Несмотря на перспективность данного способа обучения существуют некоторые трудности его использования. Сложность внедрения новых педагогических технологий заключается в том, что в большинстве случаев у педагогов имеется лишь видимость знания, практически отсутствуют умения, позволяющие отойти от методики традиционного обучения. Живучесть «традиционного обучения» заключается в том, что оно, в отличие от активных форм работы с учащимися, не требует особых затрат энергии, мастерства. Причина преобладания «традиционного обучения» заключается также в том, что педагоги превносят свой предшествующий опыт в педагогическую деятельность.

Инновационность учебной работы предполагает целенаправленное внедрение в образовательный процесс новых методов и технологий, способствующих эффективному обучению. Инновационный подход ориентирует на внесение в процесс обучения новизны, обусловленной особенностями динамики развития жизни и деятельности, спецификой обучения и потребностями личности, общества и государства в выработке у обучаемых социально полезных знаний и профессионально значимых компетенций, черт и качеств характера, отношений и опыта поведения.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1

Труд, предпринимательство, собственность

В.Б. Бычин	3
Роль личного фактора в рыночной экономике	
М.В. Петрищев	4
Конкуренция покупателей: процесс, результат, следствия	
А.А. Задоя	8
Депрессивные экономические системы в посткризисный период	
В.А. Петрищев	11
Формирование дохода на рынке труда и в отношениях между наемными работниками	
Н.В. Костюкович, Г.В. Цветкова	14
Кризис гратификации и его преодоление	
Л.А. Карасёва	18
О необходимости учета экономической природы налога	
А.М. Зинатулин	24
Коворкинг: превращения современного офиса	
Е.Ю. Вычегжанин	29
О роли инноваций в развитии экономики	
Н.В. Новикова	32
Особенности проведения мониторинга деятельности объектов инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Тверской области	
Н.В. Новикова, Е.В. Козырева	35
Мониторинг деятельности комиссий по снижению административных барьеров как составляющая часть оценки деятельности органов местного самоуправления	
Э.Н. Лимонова	38
Последствия неакционерных форм международного производства для развивающихся стран	
Н.В. Костюкович	41
Глобальная система имущественных отношений: роль рынка Форекс	
А.С. Магдич	46
Факторы модификации экономического кризиса в странах ЦВЕ	
В.Д. Цонкова	49
Вызовы и перспективы развития факторингового рынка в условиях финансового кризиса	

Секция 2

проблемы инновационного развития и модернизации российской экономики

В.М. Курганов	56
Экономика России и транспортный потенциал страны	
Л.В. Куликова	61

Продовольственная безопасность как элемент экономической безопасности страны	
Д.И. Миненков	65
Экономический кластер как элемент экономической безопасности	
Н.В. Пилипчук, Е.А. Забелина	68
Государственная политика преодоления бедности в России	
О.В. Забелина, Е.И. Никитина	73
Социальная ответственность субъектов социального партнерства в трудовой сфере современной России	
О.В. Забелина	76
Территориальные аспекты комплексного энергосбережения	
А.В. Романюк	80
Проблемы анализа человеческого капитала региона	
Т.М. Козлова	85
Состояние инновационной деятельности в Тверской области и финансово-экономические механизмы ее развития	
О.С. Черникин	90
К вопросу о регулировании регионального промышленного сектора	
Т.А. Савенкова, Д.И. Миненков	94
Анализ территориальной мобильности трудовых ресурсов по Тверской области	
Н.В. Андрюхина	99
Диагностика уровня прибыльности (рентабельности) коммерческой организации	
Т.Н. Федорова	106
Роль, значение и особенности диагностики финансового состояния малого предприятия	

Секция 3

Экономический рост России: финансовый аспект

О.В. Смирнова	111
Функции центральных банков в современной экономике	
И.А. Медведева	114
Оценка результатов региональной долговой политики	
О.С. Гуляева	120
О формировании современной системы обязательного пенсионного страхования	
Г.Л. Толкаченко, О.С. Вогман	123
Особенности формирования внутренней среды предприятия, осуществляющего инновационную деятельность	
Н.Б. Глушкова	127
Выпуск прав как способ привлечения дополнительного капитала компаний	

Секция 4

Управление развитием организации

Ю.И. Шорохов	130
Оценка перспектив реализации в современной России реформ, соответствующих ключевому направлению эволюции общества	
Н.А. Вобликова	134
Взаимосвязь бизнес-процессов, маркетинга и логистики	
А.Н. Бородулин	138
Принципы построения информационно-аналитических систем внутрифирменного управления	
М.А. Цибарева, М.В. Цибарев, Е.Н. Ястребова	143

Использование Microsoft SharePoint в качестве инструмента согласованной оптимизации принятия управленческих решений в рамках системы бюджетирования

А.А. Васильев, Е.В. Васильева, Д.И. Мамагулашвили 147

Результаты выявления актуальных компетенций интернет-маркетологов на основе традиционного анализа объявлений работодателей о вакансиях

А.А. Васильев, Е.В. Васильева, Д.И. Мамагулашвили 153

Результаты выявления актуальных компетенций трейд-маркетологов на основе традиционного анализа объявлений работодателей о вакансиях

Секция 5

Проблемы реформирования бухгалтерского учета

О.Б. Фомина 159

Проблемы развития корпоративной отчетности в России

М.В. Фомин 163

Формирование новых подходов к определению качества аудита корпоративной отчетности

Л.В. Учаева 168

Анализ соответствия действующих Федеральных стандартов аудиторской деятельности международным стандартам аудита, включённым в группу «Аудиторские доказательства»

Н.Г. Бахвалова 172

Тенденции совершенствования форм и систем оплаты труда

Е.Н. Ястребова 175

Реформирование учета запасов

Н.В. Новикова 179

Особенности порядка учета и документального оформления выбытия движимых основных средств в казенных учреждениях Тверской области

Е.С. Грушко 182

Патентная система налогообложения в Тверской области

Секция 6

Математика, статистика и информационные технологии в экономике и управлении

И.В. Цветков 188

Классификация социально-экономических процессов в рамках модели мультифрактальной динамики

С.И. Шукурьян 191

Математическая модель оптимизации затрат ресурсов на выпуск продукции

Р. Петрова 195

Анализ зависимости расходов лечебного заведения больничной помощи от числа больных

Е.В. Васильева, М.И. Сысольцева 202

Распределение абитуриентов по основным образовательным программам при приеме в ВУЗ на основе алгоритма Гейла-Шепли с учетом индивидуальных достижений

Г.Н. Пальцева 208

Как научиться читать статистические данные

Секция 7

проблемы развития профессионального образования

Т.А. Савенкова 213

Концепция развития профориентационной работы

в рамках непрерывного профессионального образования

О.В. Забелина, Н.В. Байдакова

217

Прогнозно-аналитическое обеспечение инновационного развития университета

О.Ю. Толкаченко

220

Интерактивная лекция как эффективный метод преподавания в рамках реализации компетентностного подхода

Факторы развития экономики России

*материалы V международной научно-практической конференции
17-18 апреля 2013 года*

Компьютерный набор и верстка Т.Н. Яхфуфи

Технический редактор А.В. Жильцов
Подписано в печать 03.04.2010 Формат 60х84 1/16

Бумага типографская № 1. Печать офсетная.

сл. печ. л. 13,4 Тираж 100 экз. Заказ 137

Тверской государственный университет. Редакционно-издательское
управление. Адрес: Россия, 170000, г. Тверь, ул. Желябова, д. 33.

Тел. РИУ: (4822)35-60-63
