

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 VI международной научно-практической конференции
22-23 апреля 2014 года*

г. Тверь

Тверь 2014

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, 22-23 апреля 2014 года. г. Тверь. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2014. – с. 259

ISBN 978-5-7609-0738-7

Материалы конференции расположены по семи 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

© Тверской государственный университет, 2014

СЕКЦИЯ 1

ТРУД, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, СОБСТВЕННОСТЬ

Добринка Златева,

*Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия
(Болгария)*

ПОНИМАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

После мирового финансового и экономического кризиса мы осознали категорически, что чтобы экономическая наука имела будущее, надо реформировать ее не откладывая. Нам придется преодолеть долго поддерживаемые идеи, которые действительность не подтверждает, встать против потерянного уважения общества и повысить доверие к себе. Нам кажется, что есть необходимость в новом понимании экономической теории.

В моих научных исследованиях, с позиции академического экономиста [1, 2], я пытаюсь доказать, что предметом и целью экономической науки должен быть человек как интер-субъект, человек с его многосторонними характеристиками. Я убеждена, что герой экономической теории homo economicus нереалистичен, а экономическую науку можно понимать как социально-гуманитарную и нравственную. Я пытаюсь концептуализировать взаимосвязь между человеком в его целостном образе, экономической наукой и экономической действительностью. Я думаю, что перспектива – это экономическая наука, в которой человек занимает центральное место, в котором он не средство, а цель. Я также применяю понятие ‘экономическая наука’ в понимании Economics.

В этой статье я предлагаю антропологическую интерпретацию понимания, что человек является фокусом в экономической науке. Мой подход антропологический, потому что считаю, что место человека в экономической теории может обосновываться и путем генезиса и развития самого человека и его экономического мышления.

Определить корни экономического мышления – это нелегкий интеллектуальный вызов. Нет категорических доказательств о начале человека, о человеческой предистории. Существует огромное количество информации с разнонаправленной научной интерпретацией и взаимоисключающимися теориями и концепциями. В этой разработке экономические позиции основываются на моем собственном понимании и

толковании взглядов в разнообразной антропологической литературе, с которой я ознакомилась. Воспринятые мной идеи в большой степени являются результатом авторских оценок. Специализированное прочтение, возможно, откроет в моем толковании методологическую и концептуальную невыдержанность. Это бесспорно результат недостаточной антропологической компетентности. Я не антрополог и моя цель использовать результаты антропологических знаний в исследовании генезиса экономического мышления.

Вопреки богатой истории, независимо от достижений в антропологии, археологии, геологии, биологии, археогенетики, генетической генеалогии, сравнительной анатомии и других наук, антропогенезис не дает неоспоримых доказательств о начале человека и его эволюции. Мифические, религиозные и научные убеждения и гипотезы в тысячелетнем столкновении и все еще любопытство человека об его собственном происхождении и праисторическом развитии не удовлетворено. Работая над литературой, я с трудом открывала взаимосвязи между особенными философскими, биологическими, археологическими и другими концепциями о человеке. Но вместе с этим я осознала еще, что в антропогенезисе место экономической науки оказывается незаметным. Мне кажется, что если экономисты всмотрятся более настойчиво в предисторию человека, то подходами и инструментами экономического анализа могли бы обогатить теорию о человеческом генезисе и эволюции. В этом смысле одной из основных проблем была бы социально-экономическая история первобытности [3], а в то же время осознали бы лучше место человека в экономике. В основе моих экономических рассуждений стоит теория об естественном, биологическом происхождении человека. Следует, однако, отметить, что я пытаюсь поставить свои границы между абсолютным ее восприятием, а также ее полным отрицанием. Исходя из этой теории у человека есть общий человекоподобный предшественник. С этой идеей связаны имена Карла Линея, Ричарда Оуена, Томаса Хьюкса, Альфреда Уоласа, Чарльза Лайла, Джона Леббока и самого популярного Чарльза Дарвина и др. В Происхождении человека и половой подбор Дарвин прозревает, что “это сочинение прольет свет на происхождение человека и его историю”; под этим подразумевается, что человек должен быть включен вместе с другими органическими существами, в любое общее положение, относящееся к способу появления жизни на земном шаре [4]. Может быть интересно отметить, что Хайек вероятно преувеличивая утверждает, что “...Дарвин позаимствовал основные идеи об эволюции из экономической теории. Как показывают записные книжки Дарвина, он читал Адама Смита

как раз в то время, когда формулировал свою собственную теорию” [5, гл.1]. Ребека Стефоф считает, что на Дарвина оказала влияние вышедшая в 1798 г. книга Томаса Мальтуса “Эссе о принципе народонаселения” [6, с.70]. Очевидно, что связь между экономической и эволюционной теорией человека оказывается бесспорной.

Этапам антропогенеза соответствует схема эволюционного развития человека, принятая одними авторами, отброшенная другими, в том числе и креационистскими теориями. Исходя из ортодоксальной модели человеческой эволюции широко распространено понятие, что австралопитек и есть предшественник рода *Homo* и конкретно *Homo habilis* и что *Homo sapiens* появляется 250 тысячелетий тому назад. Однако с открытием в 2001г. Миивом Ликеем в Кении фоссила, названного *Kenyanthropus platyops*, (кениантроп, человек с плоским лицом), который датируется с 3,5 миллионов лет, ученые стоят перед огромным затруднением с датировкой в эволюционной схеме [7].

Человек – это есть результат органической и культурной эволюции, поэтому существуют две концептуальные позиции, разграничивающие его от животных – антропологическая, в основе которой стоит морфологическое своеобразие человека, и философская, оценивающая место человека в мировоззрении в целостности. Исходя из моего понимания, их не надо противопоставлять, не надо дополнять друг друга, а взаимообуславливать и синтезировать обе позиции, потому что антропологические концепции рассматривают человека как биологическое существо, пока философские как социальное. Как утверждает Борис Марков любая концепция о человеке исходит из наличия в нем природного и разумного [8]. По мнению американского биолога Верна Гранта “...наиболее существенное различие между человеком и животным лежит в сфере человеческого разума, а не тела, а специфические человеческие аспекты человеческого разума – продукт социализации” [9, гл. 38]. По мнению Хайека “Дикий не был одинок, и по своим инстинктам являлся коллективистом” [5, гл.1]. Следовательно, человек с его духовным миром есть результат социогенеза.

Экономическая логика допускает понятие, что развитие человека взаимозависимо от протекающих экономических процессов. Болгарский философ Н. Василев принимает, что социальным показателем человеческого развития являются орудия труда и деятельность, связанная с их применением и разработкой [10, с. 137]. Начало – использование предметов (камней, палок) и выработка из них орудий труда (заостренных камней, костей) невозможно доказать. Концепция, что первые орудия труда начинают создаваться синантропом, *homo erectus*, строится с открытием

“пекинского человека “, в сущности человеческой группы, рядом с которой найдены орудия труда. Однако, в 1959 г. в Кении английский археолог Л. Лики находит костные останки человекоподобных, называет их *homo habilis* (умелый человек), а рядом открыты орудия труда. Принято, что это первые орудия труда до выработанных режущих предметов с времен питекантропа и синантропа, которые до тех пор воспринимались как древнейшие в человеческой эволюции.

В какой момент человеческого развития начинают создаваться орудия труда не ясно, но что там надо искать человеческую экономическую праисторию сомнений нет. Вероятно, это время приспособления в частном хозяйстве, в котором человеческая деятельность естественная, инстинктивная, бессознательная, рефлекторная. Использование готовых предметов орудий, помогающих человеческой деятельности является инстинктивным и случайным. Выработка готовых предметов орудий труда уже результат сознательности и человеческого мышления, предполагающие и трудовую деятельность человека. Я считаю, что создание орудий труда, развитие мозга, сознания, мышления, языка это взаимосвязанные и параллельно протекающие процессы. С развитием мозга человек начинает мыслить и создавать орудия труда – начинает осознавать свое собственное мышление.

Можно предположить, что экономическое мышление связано с возникновением человека и, вероятно, это его природная сущность. Развивающийся человеческий разум постепенно осознавал материальные условия человеческой жизни, закономерности присваеваемого и производящего хозяйства. В контексте темы мы не преувеличим, если скажем, что человеческая история и история экономики это взаимоусловленный процесс. Бесспорно, на заре человечества современные понятия “экономика”, “экономический” не адекватны времени, хотя и говорят об экономике, а поведение и мышление человека определяются как экономические. Американский антрополог Маршал Салинз считает, что “Охотник ... “человек неэкономический”. По крайней мере, в том, что касается вещей, первоочередных для выживания, он являет собой полную противоположность типичной карикатуре, увековеченной на первой странице любого издания основных принципов экономики. Потребности его скудны, а средства их достижения (относительно) многочисленны [11, с. 27 – 28].

Экономическое мышление формируется с созданием человека. Мышление – это результат возможности сознания идеально воспроизводить действительность человеческим разумом и осмыслить эту действительность.

Оно является субъективным отражением объективных явлений, процессов, характеристик реальности. При зарождении человеческого мышления (как между прочим и сейчас) между немыслительными (ощущениями, восприятиями, представлениями) и мыслительными (понятиями, суждениями, умозаключениями) процессами нет резкой границы. В этом контексте экономическое мышление это отражение и осмысление материальной действительности человеческой жизни, экономической жизни. В борьбе за выживание человек начинает мыслить о своем существовании в материальном смысле, а это с современной точки зрения, суммарно определяя, экономическое мышление. Оно первоначально основывается на инстинктивном поиске пищи и непосредственном наблюдении, а впоследствии – на постепенном осознании материальной (хозяйственной) жизни.

Экономическое мышление условно обособлено. В самом начале оно было неотделимым от формы человеческого мышления. Это время начала развития человека и неразграниченных форм сознания.

Я считаю, что в формировании и развитии экономического мышления могут быть выделены два момента:

Первый – в процессе формирования экономического мышления строится и экономическая действительность и экономическая деятельность человека. Человек – это активный экономический субъект, совершающий экономические действия. Экономическое мышление интуитивное, рожденное опытом, результат практического разума и основа экономического поведения. С современной точки зрения речь идет об экономике, об экономике как действительность.

Второй – обособление экономического мышления вне экономической реальности формирует теоретическое экономическое мышление, которое является описанием и отношением человека к экономической действительности. Человек ее наблюдает, создает объект своего собственного познания, анализирует и выстраивает отношение к ней. Экономическое мышление абстрактное, результат теоретического разума и основа познания. В этом процессе можно увидеть корни экономической науки. Экономическая наука отделяется от действительности, но возвращается к ней как знание, как возможность для усовершенствования практического экономического мышления, как основание для результатного экономического поведения. Следовательно, экономика как действительность осуществляется путем экономического мышления (практического разума) и экономического поведения человека. Экономика как теория – это

теоретическое экономическое мышление (теоретический разум) и позиция человека к экономике.

Литература:

1. Златева Д. Человек как экономическая категория и Eсonomis как нравственная теория // Факторы развития экономики России, Тверь, 2011.
2. Златева Д. Eсonomis как нравственная теория // Вестник Тверского государственного университета, серия Экономика и управление, № 24, 2011.
3. Человек и общество. Научно-ретроспективный обзор эволюционных процессов // Доступно на : <http://www.znanieimnenie.ru/>
4. Дарвин Ч. Происхождение человека и половой подбор. 1871 – 1874. // Доступно на: : <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000882/st000.shtml>
5. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма // Доступно на: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6129>
6. Стефоп Р. Чарлз Дарвин и революцията на теорията за еволюцията. София: Рива, 2007
7. BBC News, Flat-faced man is puzzle, 21 March 2001. // Доступно на: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/science/nature/1234006.stm>
8. Марков Б. Философская антропология : очерки истории и теории. СПб: Лань, 1997. // Доступно на: http://anthropology.ru/ru/texts/markov/fantr_ii_1.html
9. Грант В. Эволюционный процесс. 1984-1989. // Доступно на: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s01/z0001022/st000.shtml>
10. Василев Н. Как е възникнал човекът. София: Наука и изкуство, 1986.
11. Салинз М. Экономика каменного века. ОГИ, 1999. // Доступно на: http://anthro-economicus.narod.ru/files/Sahlins_Stone_age_economics.pdf

Л.А. Карасёва,

Тверской госуниверситет

К ПРОБЛЕМЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Проблема рационального выбора хозяйствующих субъектов все шире обсуждается в научной среде экономистов. Она рассматривается в аспекте характеристики экономического поведения субъектов, в экономической теории она является важнейшей предпосылкой неоклассического анализа.

Попытаемся на основе использования метода структурных уровней в исследовании хозяйственной системы предложить концепцию рационального и иррационального как характеристики форм реализации экономического поведения и экономической деятельности в хозяйственной практике. Заметим, что авторская трактовка структуры хозяйственной системы общества предполагает выделение трех крупных структурных уровней: *техничко-экономического, социально-экономического, образующих структуру экономической системы – ядро хозяйственной, и хозяйственного.* Структура *хозяйственного* уровня предопределена структурой экономической системы и включает в себя организационно-экономический, институциональный и собственно хозяйственный подуровни. На хозяйственном уровне социально-экономические отношения опосредуются объективно-необходимыми *организационными отношениями, предопределяющими институциональные (формальные и неформальные) и спонтанные формы их функционирования* [1]. По разным уровням экономическая деятельность субъектов хозяйственной системы приобретает свои дополнительные качества (экономическая деятельность – деятельность субъектов, скорректированная формальными и неформальными институциональными нормами – фактически осуществляемая деятельность – непосредственное хозяйствование). Применение метода в разрезе субъектного подхода позволяет проследить модификацию (деформацию) отношений экономических субъектов при переходе с одного уровня на другой, *модификацию (деформацию) поведения и деятельности экономических субъектов.* В связи с этим проведем различие между рациональностью, ограниченной рациональностью и иррациональностью экономического поведения и хозяйственной деятельности, действительной и мнимой формами осуществления экономической деятельности.

Методологически можно говорить о двух родах затруднений в исследовании данной проблемы. Во-первых, об отождествлении экономического поведения и экономической деятельности, во-вторых, об отождествлении экономического и хозяйственного поведения, экономической и хозяйственной деятельностей, экономического и хозяйственного взаимодействия. Не вступая в подробную дискуссию по данным трактовкам в экономических исследованиях, раскроем авторский взгляд на данную проблему, обозначив ключевые методологические основания исследования рациональности в хозяйственном поведении.

Прежде всего, различим экономическое поведение и экономическую деятельность. Если экономическое поведение есть процесс выработки и принятия экономического решения, то экономическая деятельность

предполагает процесс реализации принятых решений. Проблема рационального выбора, рационального поведения – это проблема выработки и принятия решения экономическими субъектами, то есть субъектами, осознавшими свой экономический интерес и делающих свой выбор на основе конкуренции целей и конкуренции средств достижения выбранной цели.

Любое экономическое отношение реализуется через хозяйственную деятельность субъектов. И тогда актуализируется *субъектный подход*, в рамках которого *рациональное* понимается как целесообразное, обоснованное с точки зрения *реализации объективного экономического интереса*. Если внешние условия реализации социально-экономического статуса субъекта не позволяют ему реализовать экономический интерес, то он объективно позиционирует себя в роли, отличной от нормативно-заданного статуса. Возникает *экономическая иррациональность его действий*.

Такое поведение и деятельность хозяйствующего субъекта являются иррациональными с точки зрения его социально закрепленного положения (статуса, функциональной роли) и реализации соответствующего статусу объективного экономического интереса. Иррациональность в этом случае есть отсутствие целесообразности, объективной обоснованности деятельности хозяйствующего субъекта. Однако они могут быть признаны рациональными с точки зрения частного *хозяйственного* интереса субъекта. Формируются технология иррациональности и технология возникновения мнимых экономических отношений.

Таким образом, авторская трактовка рациональности различает два оттенка ее смысла. Первый – адекватность превращенных форм социально-экономической природе экономического отношения. Второй (при субъектном подходе) – целесообразность, обоснованность хозяйственной деятельности с точки зрения объективного *экономического* интереса действующего субъекта.

Сама иррациональность и иррациональная форма экономического статуса связаны с противоречием. Осваивая хозяйственные отношения, субъект оптимизирует свои экономические возможности. В этом проявляется рациональность поведения субъекта как реализация его собственного хозяйственного интереса. Одновременно социально признанное положение субъекта объективно делает эти отношения иррациональными, порождая тем самым его собственную иррациональность [2, с. 57].

Действительные формы выражают соответствие результату функционирования отношений. Мнимость возникает как реакция фактически осуществляющихся отношений на условия, в которых они не могут обеспечить адекватного результата функции экономического отношения в системе [1]. Реально функционируют и мнимые экономические формы. Например, сошлемся на К. Маркса, на его общую норму прибыли на капитал, которая количественно может быть измерена. Поэтому превращенные формы социально-экономических отношений могут быть иррациональными, но действительными, то есть обеспечивающими результат их функционирования, а могут быть и иррациональными и мнимыми.

Особая проблема в рамках реализации субъектно-поведенческого подхода как **субъектно-субъективного** связана с **субъективным осознанием** экономического интереса. Это проблема побудительного мотива как формы реализации экономической необходимости в сознательной деятельности людей. В рамках *подуровня бытового восприятия* хозяйственной системы (собственно хозяйственного подуровня) [3] актуализируется субъективное восприятие хозяйствующими субъектами функционирующих организационно-экономических и институциональных норм и институтов. На этот аспект исследования совершенно справедливо указывают авторы В.В. Вольчик, Т.А. Зотова в статье, посвященной *адаптивной рациональности* [4]. Они пишут: «...существующие в данное время и в данном месте институты формируют специфические поведенческие паттерны у акторов, включенных в действие данной институциональной среды. Индивиды не только следуют правилам, содержащимся в институтах, но и получают релевантную для себя информацию для принятия решений тоже благодаря имеющейся институциональной среде. Индивиды не только сопоставляют издержки следования правилам с издержками их нарушения, но, что более важно, получают релевантную информацию, в том числе о возможных и приемлемых вариантах действия благодаря институционализации в рамках того или иного хозяйственного порядка» [4, с. 56]. Хозяйственный выбор формируется на основе субъективного индивидуального осознания социально-экономических ролей, социально-экономических статусов, организационных и институциональных норм и институтов, которые определяют привычные или одобряемые обществом модели поведения.

Здесь, по-нашему мнению, следует расставить некоторые акценты. Во-первых, будем различать, проблему *меры рациональности* и проблему «*иррациональности*» действий хозяйствующих субъектов. «Ограниченная

рациональность», связанная с принятием решений в условиях той или иной неопределенности, и ее разновидность – *адаптивная рациональность* – «рациональность, основанная на интерпретации институтов в контексте рассеянного среди акторов неявного знания» [4, с. 56]. В случае ограниченной рациональности речь идет о том, что при прочих равных условиях, в частности, адекватности функционирующих институтов природе социально-экономических отношений, *экономический* интерес сохраняется в той или иной мере в качестве *основы хозяйственного* интереса. Прямо противоположная ситуация может возникнуть, например, при нарушении этого соответствия, когда «...иррациональность поведения может детерминироваться существующими неэффективными или субоптимальными институтами, которые не позволяют акторам эффективно использовать неявное или рассеянное знание, использовать и реализовывать преимущества рыночной экономической координации» [4, с. 60]. Так, несмотря на заключенный договор найма, у наемного рабочего на предприятии в маленьком городке может формироваться крепостническая модель поведения, а у его хозяина – феодальное мышление и соответствующая модель поведения. И тогда такая модель поведения вполне экономически рациональна, например, с точки зрения частного хозяйственного поведения рабочего, но иррациональна с точки зрения его статуса как наемного рабочего. В этих условиях рыночная форма функционирования одного из главных факторов производства принимает мнимую форму своего осуществления.

Во-вторых, конкретно-исторические мотивы хозяйственной деятельности и формы проявления экономических отношений определяются и ***социально-психологическими, национальными и культурными*** факторами. «Одни и те же формальные и неформальные институты могут получать различные интерпретации, в зависимости от культурных, гендерных, ситуативных и других факторов», а «...психические особенности восприятия и интерпретации информации могут приводить к психологическим искажениям при принятии хозяйственных решений» [4, с. 59]. Они способны не только модифицировать содержание экономических интересов и соответственно целей, делая их рамки чрезвычайно подвижными, но и деформировать их, например, когда в *основе* хозяйственного выбора, будет лежать *не экономический, а политический* или *нравственный*, или иной *неэкономический* выбор. Свидетельством тому являются дискуссии о нормативном или дескриптивном характере теории экономического поведения, утверждения «о нормативном повороте в недавних работах по экспериментальной и поведенческой экономике» [5, с.

53, 65–72]. Тогда следует четко понимать, о какой рациональности или иррациональности идет речь. Поведение субъектов может быть иррационально *по экономическому критерию*, но вполне рационально *по политическим, нравственным или иным мотивам*.

Отметим практическую важность теоретических исследований в этой области. Такой подход способствует более глубокому пониманию механизма функционирования хозяйственной системы. Необходимо избегать крайностей. Если экономическая политика носит констатирующий характер, опирается на исследования, описывающие повседневный опыт, на искаженные картины социальной и хозяйственной действительности, то вряд ли она будет эффективной. Но важен и другой аспект данной проблемы. Не понимая причины и механизма модификации экономического поведения, условий его деформирования, механизма формирования групповых экономических интересов, как основы институционального новаторства, нельзя выработать действенные меры формирования среды, способствующей преодолению деформационных процессов в хозяйственной системе.

Литература:

1. Карасёва Л. А. Метод структурных уровней в познании экономических отношений: монография. – Тверь: Твер. гос. ун-т. – 2011. – 172 с.
2. Карасёва Л.А. Превращенные формы в экономических системах // Материалы II Всероссийского симпозиума по экономической теории. – Екатеринбург, 2006. – С. 53-56.
3. Карасёва Л.А. [О методе структурных уровней в исследовании хозяйственной системы](#) / Л.А.Карасева // [Вестник Тверского государственного университета. Серия: экономика и управление](#). – 2012. – [№ 15](#). –. – 0,6 п.л.
4. В.В. Вольчик, Т.А. Зотова. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте. – TERRAECOMICUS. – 2011. – Том 9. – № 4. – С. 54 – 64.
5. У. Хэндс. Нормативная теория рационального выбора: прошлое, настоящее и будущее. – Вопросы экономики. – 2012. – № 10. – С. 52 – 72.

Н.В.Байдакова,
Тверской госуниверситет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ И ИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

Домашние хозяйства как наиболее стабильная социально-экономическая ячейка общества играют все более важную и самостоятельную роль в национальной экономике.

Являясь самым массовым экономическим субъектом, домашние хозяйства, как сложная экономическая система, по мере становления рыночной экономики выступают индикатором "социальной цены" и «социально-экономическим ориентиром» преобразований в нашей стране.

В последние годы проведенные исследования экономической сущности и специфики превращения домашних хозяйств в субъект рыночного типа позволили разработать, научно обосновать и с определенной успешностью корректировать модель государственной поддержки домохозяйств в условиях переходной экономики.

Первые исследования отдельных аспектов функционирования домашних хозяйств были проведены в книге "Политическая арифметика" (1662г.) классиком английской политэкономии У.Петти. Он анализировал данные о доходах домохозяйств, расходах на питание, одежду, жилищных условиях. В след за ним, Э.Энгель, автор закона массового потребления, внес значительный вклад в исследование закономерностей развития домашних хозяйств, сформулировал зависимость структуры потребления от уровня доходов. Значительный вклад внесли Дальше были работы Г.Беккера, Т.Шульца, С.Кузнецца, К.Дж.Ланкастера, Дж.Минсера, П.Ласлетта, О.Тоффлера, Р.Эвенсона, фактически заложившие основу в новую экономическую теорию домохозяйства. В современной западной экономической науке экономика домохозяйства является важнейшей и успешно развивающейся областью теории.

В отечественной политэкономии качественно новым этапом развития теории домохозяйства явились исследования А.Чаянова, направленные на изучение крестьянского хозяйства как целостной системы, его внутренней структуры, условий его воспроизводства, степени обеспеченности собственной рабочей силой, его экономических связей с обществом.

Исследования различных аспектов экономики домохозяйств нашли отражение в работах отечественных экономистов: К.Вальтуха, А.Войтова, Е.Гужвы, С.Дятлова, В.Елизарова, В.Жеребина, Н.Зверевой, И.Калабихиной,

А.Карапетяна, К.Карташевой, М.Кастосова, Н.Назаренко, А.Олейника, В.Патрушева, Н.Римашевской и др.

Одновременно нужно отметить, что до недавнего времени в экономической теории явно преобладал социально-демографический аспект их изучения, экономические направления охватывало только анализ структуры потребления. Развитие рыночных отношений предопределило объективный процесс усиления интереса к более многоаспектным социально-экономическим исследованиям домохозяйств. Это связано прежде всего с тем, что домашние хозяйства стали приобретать признаки активных рыночных агентов за счет восстановления традиционных функций и развития специфических рыночных. Создание условий для стабильной роли семейного бизнеса в экономике стала предметом государственной политики.

Предметом исследований стало товарное производство домохозяйств, средства и пути его обеспечения и самообеспечения, внутренняя структура, производственные возможности.

Не менее важным фактором, обуславливающим возрастание значимости социально-экономического подхода к изучению домашнего хозяйства, является усиление актуальности социально-экономического анализа механизмов общественного воспроизводства человека. К данному направлению относится экономический анализ рождаемости, всех аспектов инвестиций в человеческий капитал, степени и продолжительности участия женщин во внесемейном производстве, связи поколений и т.д.

Домашнее хозяйство в рыночной экономике становится важнейшим фактором макроэкономического перераспределения доходов и формирования платежеспособного спроса, источником накопления капитала, а также одним из основных рыночных институтов, призванных сыграть существенную роль в преобразовании отечественной экономики. Появились научные исследования, посвященные аспектам макроэкономической роли домохозяйств в общественном воспроизводстве.

Одновременно приходится признать, что при всем многообразии исследований практически не сформирована целостная теория домохозяйства, нет удовлетворяющих потребности современного этапа развития общества определений и классификаций, не определены причинно-следственные связи и закономерности, особенности и способы трансформации домохозяйства в активный субъект рыночных отношений. Недостаточно исследованы макроэкономические аспекты жизнедеятельности домашних хозяйств как сектора национальной экономики, его роли в общественном воспроизводстве.

На очереди формирование системного подхода к изучению экономического субъекта "домохозяйство", его социально-экономической характеристики в трансформационной экономике. Необходимо решить и ряд методологических проблем анализа развития домашних хозяйств на макро- и микроуровне.

Для достижения указанной цели перед исследователями стоят следующие задачи:

- уточнение политико-экономической характеристики домашних хозяйств, их функции на микро- и макроуровне;
- внесение изменений в сложившуюся методологию исследования домохозяйств, их экономического поведения;
- выработка оптимальных для решаемых задач критериев классификации домашних хозяйств;
- выявление особенностей влияния макроэкономических и региональных факторов на развитие домашних хозяйств;
- определение особенности и закономерностей влияния социально-экономического развития домохозяйств на динамику развития различных общественных секторов экономики;
- изучение влияния социально-экономического развития домохозяйств на воспроизводство человеческого капитала национальной экономики и регионов, а также определение способов и методологии исследования динамики и результативности этих процессов;
- разработка принципов государственной поддержки домашних хозяйств в зависимости от поставленной цели.

В этом перечне проблематика исследования влияния домохозяйства, как институциональной общественной единицы, на воспроизводство человеческого капитала занимает особое место. В настоящее время российскими учеными и аналитиками при анализе экономического поведения домохозяйств и его социально-экономической результативности применяется типология, сформированная по следующим критериям: потребительскому поведению; структуре доходов и расходов; зависимости от государственной поддержки; налоговой нагрузке; склонности к сбережениям.

Действительно, на сегодняшний день многие российские и зарубежные исследователи признают высокую значимость для развития экономики государства такой составляющей как человеческий капитал, которым обладает его население. Ведь еще Адам Смит включал в суммарный капитал, которым обладает страна капитал человеческий. С этой точки зрения трудно переоценить степень актуальности исследований стимулов, побуждающих

индивидов инвестировать в различные составляющие собственного человеческого капитала (будь то образование, здоровье или специальные навыки, необходимые для занятия какой-либо деятельностью). Сама же концепция инвестирования в человеческий капитал и ее сравнение с инвестированием в материальные активы была впервые описана в книге Гарри Беккера «Человеческий капитал», впервые изданной в 1964 году.

Нам в данном контексте интересны проблемы и закономерности инвестирования родителей (домохозяйств) в такую составляющую человеческого капитала их самих и их детей, как образование, но прежде всего не в связи и не в зависимости только от денежных доходов тех или иных домохозяйств, а с точки зрения определения используемых «образовательных стратегий» и выявления факторов, их определяющих.

В ситуации масштабной модернизации российской системы образования исследователи испытывают потребность в выработке подходов к изучению поведения ключевых участников образовательного процесса — обучающихся. Характеристики их поведения являются одним из информативных способов оценки последствий реформирования, указывающих как на имеющиеся положительные эффекты модернизации, так и на социальные противоречия, возникающие в результате внедрения инноваций.

Все обучающиеся в конечном итоге являются членами различных социальных групп и социальных образований. Но на настоящий момент удобнее всего рассматривать их как представителей домохозяйств, которые в зависимости от набора действующих факторов, формируют и используют на протяжении достаточно длительного времени единые образовательные стратегии.

Выявление общих признаков домохозяйств, имеющих одинаковые образовательные стратегии и дальнейшая их типология, позволит разработать инструментарий не только для оперативного анализа профиля домохозяйств, но и сформировать эффективные методы корректировки «закрепленных» образовательных стратегий, ставших по той или иной причине неэффективными или не перспективными для социальной мобильности членов домохозяйств.

Повышение интереса исследователей к изучению поведения домохозяйств и отдельных индивидов с позиции стратегического подхода обусловлено, с одной стороны, развитием социологической теории: произошло расширение сферы применения категории «стратегия».

Актуальность исследования образовательных стратегий объясняется тем, что сама сфера образования в силу ряда современных тенденций

является областью стратегического поведения социальных групп и отдельных домохозяйств. Во-первых, в современных обществах сложно переоценить влияние института образования на процессы социального воспроизводства и мобильности, во всех развитых обществах образовательные стратегии используются представителями различных групп для воспроизведения своей позиции в социальном пространстве. Во-вторых, происходит постепенное увеличение сроков получения образования, все большее распространение приобретает практика непрерывного образования человека в течение всей жизни. В таких условиях индивиды вынуждены продумывать линию своего поведения на достаточно длительный промежуток времени, выбирая уровни и направления подготовки. В-третьих, обучающимся все чаще предлагается самостоятельно делать образовательный выбор и самим нести ответственность за последствия принятых решений.

Таким образом, сфера образования для домохозяйств является пространством неопределенности и высоких затрат, в котором они должны совершать выбор, принимать решения, предполагающие отложенные во времени последствия, влияющие на их социально-профессиональный статус, материальный доход и образ жизни в будущем.

Литература:

1. Гарник В.Ю. Домашние хозяйства в современной экономической системе//Сибирский торгово-экономический журнал, 2011, Вып.12, С.44-62.
2. Харченко И. И. Формирование и реализация образовательных и профессиональных стратегий современной молодежи : автореф. дис. канд. социол. наук. Новосибирск, 2007.

Н.В.Локтюхина,

Департамент труда и занятости населения города Москвы

ОБ ЭТАПАХ И ОСОБЕННОСТЯХ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Эволюция российского рынка труда, обусловленная социально-экономическим и общественно-политическим развитием государства, отражалась через призму научного мировоззрения, складывающегося в соответствующие исторические периоды. В данном контексте уяснение особенностей научного исследования рынка труда в России представляется

одним из критериев профессиональной зрелости и кругозора «экономиста-трудолика», важной частью историко-теоретической базы для выявления сущности отечественного рынка труда.

Анализ литературы по данной тематике показывает, что российские исследования рынка труда в своем развитии прошли три основных этапа, основаниями для выделения которых являются хронологическая последовательность, количество и направленность, теоретическая и прикладная значимость, отражение в них объективных условий функционирования рынка труда [1].

Вопрос о моменте возникновения рынка труда в России является дискуссионным. К сужению сферы применения наемного труда приводило действие крепостного права, из-за которого до последней четверти XIX века промышленность в России развивалась относительно слабо, а численность фабрично-заводских рабочих была незначительной.

Вместе с тем, развитие отношений найма в России привело к принятию 24 мая 1835 года Государственным советом документа, регламентирующего взаимоотношения работодателя и наемного работника, – Положения об отношении между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми, поступающими на оные по найму. Эту дату можно считать началом юридического оформления рынка труда в России.

Исследования рынка труда в России также имеют давнюю историю. По оценкам Ю.Г. Одегова, Г.Г. Руденко, Н.К. Луневой, российские ученые XVIII-XIX веков раскрывали отдельные аспекты теорий рынка труда и занятости в контексте установок классиков политической экономии [2].

Изучение особенностей формирования рынка труда в России с последней четверти XIX века до Октябрьской революции 1917 г., оценка оригинальных подходов к его анализу в отечественной научной школе позволяют сделать вывод, что указанному периоду соответствовал *первый этап* научных исследований рынка труда в России. Ключевая особенность данного этапа – гуманистическая направленность взглядов исследователей на процессы в социально-трудовой сфере, защита трудящихся как субъектов рынка труда. В частности, в работах В.Д. Дмитриева, В.Я. Железнова, М.И. Туган-Барановского, К.А. Пажитнова, С.Н. Прокоповича, А.В. Чаянова анализ труда как главного фактора производства и объекта «купли-продажи» перерос в исследование социальных процессов и «научную защиту» трудящихся.

Убедительные аргументы о том, что ученые российской школы политической экономии сделали первые шаги в разработке концепций социального рыночного хозяйства, приводит Г.Н. Сорвина [3].

«Гуманистическую» направленность экономического мировоззрения исследователь объясняет нравственными принципами: будучи в большинстве своем выходцами из разночинной интеллигенции, приверженными в юности народническим идеям, российские экономисты того времени не могли «забыть о народе».

Второй этап исследований рынка труда пришелся на период с Октябрьской революции 1917 года до начала 90-х гг. и характеризовался следующими особенностями: изучение отдельных «рыночных» элементов трудовых отношений; развернутые исследования зарубежного рынка труда; активная разработка проблем экономики труда и формирование ее научно-исследовательской инфраструктуры (профильные издания и институты, кафедры в вузах, диссертационные советы и т.д.).

Важно отметить, что в рассматриваемый период в России не существовало рынка труда, а имели место лишь отдельные рыночные элементы в трудовой сфере. За семидесятилетний советский период реализованы разнообразные формы соединения рабочей силы с рабочими местами: всеобщая трудовая повинность в период «военного коммунизма» (1917-1921 гг.); свободный наем в период НЭПа (1922-1929 гг.); возвращение к всеобщей трудовой повинности и усиление административных мер за уклонение от работы (1930-1946 гг.); плановое распределение рабочей силы с использованием принципов материальной заинтересованности и повышения роли социалистических соревнований и производственных совещаний (1947-1964 гг.); плановое распределение рабочей силы с усилением централизованного партийно-государственного регулирования социально-трудовых отношений (1964-1984 гг.); развитие форм социально-трудовых отношений, связанных с развитием новых методов организации и стимулирования труда, введением хозрасчета и самоуправления на производстве (1985-1991 гг.) [4].

При многообразии вышеперечисленных форм в течение всего советского периода одним из наиболее обсуждаемых являлся вопрос о признании товарной формы рабочей силы при социализме. «В истории общественной мысли ни одно обсуждение экономической природы социалистического общества не обходило вопроса товарности рабочей силы», – констатирует Б.С. Лисовик [5]. Данная дискуссия, являвшаяся, по сути, обсуждением вопроса о существовании рынка труда в социалистическом обществе, вызвана двойственным характером способности к труду при социализме, сочетающим элементы социалистической рабочей силы и «товара».

Третий этап научных исследований рынка труда в России начавшийся с начала 90-х гг. XX века, продолжается до настоящего времени и характеризуется высокой ролью науки в решении проблем рынка труда.

По мере продвижения начавшихся в конце 1980-х гг. экономических реформ в России возникало новое для страны явление безработицы с ее негативными социальными последствиями, происходило формирование институтов рынка труда, апробировались методы его регулирования. В этих условиях рос интерес к рынку труда со стороны общественности, государства, научного сообщества.

С начала 1990-х гг. категория «рынок труда» стала включаться в работы отечественных экономистов [6], была позитивно воспринята многими областями научной деятельности (социологией, психологией, политологией, юриспруденцией).

Анализ процесса формирования российского рынка труда и его исследований в начале 1990-х гг. позволяет выявить направления, отражающие реакцию отечественной экономической науки на новые для нее проблемы рынка труда: разработка основных теоретических подходов к сущности рынка труда и к его исследованию; формирование понятийно-категориального аппарата теории рынка труда; подготовка предложений и рекомендаций по совершенствованию рынка труда; институализация научной инфраструктуры в области исследований рынка труда [1].

Отечественные теории и концепции рынка труда стали представлять собой оригинальный симбиоз элементов воспроизводственного подхода к рабочей силе, основанного на идеях К. Маркса, и экономической теории труда, основные принципы которой изложены авторами «Экономикс». При этом, отечественные ученые активно включились в работу по подготовке различного рода предложений и рекомендаций по совершенствованию рынка труда, его регулированию с использованием государственной политики и системы социального партнерства.

Одним из направлений исследования стало осознание и формализация учеными особенностей, определяющих «образ» российского рынка труда (особые результаты его функционирования, специфика ценообразования, придерживание избыточной рабочей силы, распространение «нестандартных» форм занятости, дифференциация между рынками труда регионов России и т.д.).

Характеризующие данный образ особенности, хотя и зародились в начале 1990-х годов, но сохранились (в модифицированном виде) до настоящего времени и продолжают исследоваться учеными. Например, особые результаты функционирования российского рынка труда выразились

в том, что в 1990-е годы в умеренной безработице с умеренной продолжительностью, в активности предприятий в сфере найма, в других результатах, более позитивных, чем при сходных реформах в странах Центральной и Восточной Европы. Аналогичная особенность в России отмечалась при описании последствий мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 году.

Одним из оснований для оценки состояния теории рынка труда являются результаты анализа динамики подготовки диссертаций по проблемам рынка труда [7]. Так, только в период 1988-2010 гг. выполнено 842 диссертации по данной тематике. Для выборки диссертаций из электронного каталога Российской государственной библиотеки нами использовались следующие основания: темы диссертации, содержащие понятия и категории: «рынок труда», «рынок трудовых ресурсов», «рынок рабочей силы»; ключевое слово «рынок труда», присутствующее в описаниях. Лидером по числу диссертаций по проблемам рынка труда явились экономические и социологические науки – 691 и 95 работ соответственно (82,55 % и 11,35 % к общему числу диссертаций).

Анализ рассмотренных диссертационных работ позволил выделить следующие тенденции и закономерности развития отечественных исследований рынка труда: ускоренный характер и междисциплинарный характер; расширение географии исследований; углубление дифференциации работ; зависимость тематики и количества исследований от динамики развития рынка труда; актуализация и повышение научного статуса теорий рынка труда в периоды экономических преобразований; направленность на поиск экономически обоснованных и социально ориентированных путей развития рынка труда, определение мер политики занятости; сохранение преемственности в организации исследований и формирование научных школ в области теории рынка труда.

Результаты анализа подготовки диссертаций по проблемам рынка труда позволяют выделить периоды, содержание которых определяется нижеследующими характеристиками.

Первый период (до конца 80-х гг. XX века) – отсутствие законодательного закрепления функционирования рынка труда. Диссертации этих лет были посвящены рынку труда зарубежных стран.

Второй период (с начала 90-х гг. XX века до середины первого десятилетия XXI века) – процесс становления рынка труда, который исследовался как формирующееся явление экономической жизни, а его особенности увязывались с переходным характером экономики.

Третий период (с середины первого десятилетия XXI века – настоящее время) – рынок труда рассматривается в большинстве диссертаций как сложившаяся система, а его комплексные проблемы анализируются уже в этом контексте. При этом в ряде работ указывается, что рынок труда на современном этапе все еще находится на стадии формирования.

Подводя некоторые итоги выявлению этапов и особенностей исследования рынка труда в России отметим, что отечественная наука продолжает реагировать на вновь возникающие проблемы рынка труда. В частности, можно отметить более глубокую разработку известных теоретико-методологических направлений обширной проблематики рынка труда, ведущимися дискуссиями относительно различных вариантов ее систематизации и предлагаемых практических рекомендаций, привнесением в исследования рынка труда новых подходов, приводящих к ранее не известным результатам. Так, на этапе подъема российской экономики стали активно изучаться проблемы развития человеческого капитала.

Развивается инфраструктура исследований в области рынка труда: продолжают создаваться новые исследовательские сообщества, специализированные интернет-ресурсы и издания. При этом сам рынок труда все двадцать лет с момента своего юридического признания находится в состоянии постоянного развития.

Вместе с тем, о переходе к новому, крупному этапу исследований рынка труда в России можно будет говорить при существенном изменении теоретико-методологической базы для анализа проблем рынка труда, обновлении направлений исследования, что собственно и происходило в начале 1990-х гг.

Литература:

1. Локтюхина Н.В. Социально-экономические основы российского рынка труда: теория и практика (монография). – М.: Изд-во СГУ, 2011. – 268 с.
2. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К. Рынок труда (практическая макроэкономика труда): учебник. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2007. – 900 с.
3. Сорвина Г.Н. История экономической мысли двадцатого столетия: курс лекций. – Издание 2-ое, испр. и доп. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – 330 с.
4. Михеев В.А., Михеев А.В. Социальное партнерство: теория, политика, практика: учеб. пособие. – М.: Изд-во «Институт экономики, управления и социальных отношений», 2003. – 552 с.

5. Лисовик Б.С. Методологические аспекты исследования рабочей силы, рынка труда и занятости в отечественной экономической литературе 20-80-годов: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. СПб., 1997. – 250 с.

6. Крупные отечественные ученые и специалисты в области труда и социальной политики: научно-биографическая энциклопедия / под общ. ред. Н.А. Волгина. – М.: Издательство РАГС, 2009. – 252 с.

7. Локтюхина Н.В. Отражение российского рынка труда в диссертационных исследованиях // Социальная политика и социальное партнерство, 2011, № 2, С. 78-85.

Н.В.Новикова,

Тверской госуниверситет

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОПЫТ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Общепризнанной считается точка зрения, что малому и среднему бизнесу нужна государственная поддержка. Реализуется она во многих регионах России, приобретая различные формы и виды. Однако не все меры поддержки, реализуемые в регионах, представляют собой целостную и комплексную систему. От того насколько системны, действенны и эффективны меры поддержки предпринимательства в регионе зависит и его конкретный вклад в формировании конкурентоспособности региона и роста экономики.

Автор придерживается той точки зрения, высказанной рядом экспертов, что система государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства *представляет собой совокупность государственных институтов поддержки и их функций в области нормативно-правового обеспечения деятельности малого бизнеса, институциональной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, финансово-кредитного стимулирования развития малого бизнеса* [1, с.46].

Системный характер поддержки предпринимательства обусловлен наличием соответствующих *нормативно-правовых актов в сфере развития малого и среднего предпринимательства, регламентирующих формы и виды поддержки, а также создание и функционирование объектов инфраструктуры.*

Автор перечисляет существующие меры государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской

Федерации. Особо акцентируется внимание, что их реализация осуществляется при соблюдении не только определенных принципов, но и критериев, предъявляемых к субъектам малого и среднего предпринимательства.

В выступлении отмечено, что существуют ограничения оказания поддержки для ряда субъектов малого и среднего предпринимательства.

Меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства реализуются и в отдельных субъектах РФ, представляя собой совокупность мер региональной поддержки.

Реализация *мер региональной поддержки* субъектов малого и среднего предпринимательства регламентирована полномочиями органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства.

Исходя из полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и обобщая отдельные меры региональной поддержки, и на основании п.1. ст.16 Федерального закона N 209-ФЗ от 24.07.2007 года мы выделили следующие *формы поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства: финансовая; имущественная; образовательная; информационная и консультационная.* [2].

Говоря о формах поддержки необходимо понимать, что существует в рамках каждой обозначенной формы отдельные ее виды для различных сфер деятельности.

Рассмотрим опыт реализации региональных мер поддержки субъектов малого и среднего *предпринимательства на примере Тверской области.*

Во-первых, в части нормативно- правового обеспечения следует отметить, что в Тверской области существуют определенные региональные программы, направленные на поддержку малого и среднего предпринимательства, перечень которых представлен автором. Отмечено, что аналогичные программы приняты и действуют в городских округах и муниципальных образованиях Тверской области.

Во-вторых, информация о реализуемых мерах поддержки открыта и доступна. Она не только размещается на сайте Министерства экономического развития Тверской области в разделе «Меры государственной поддержки», но и популяризуется среди предпринимательского сообщества путем проведения различного рода мероприятий в формы выездных мобильных бригад в составе представителей органов исполнительной власти, местного самоуправления и объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства.

В-третьих, меры поддержки в Тверской области охватывают все рекомендуемые формы и виды, а именно *финансовая; имущественная; образовательная; информационная и консультационная*.

Систематизируя информацию, представленную на сайте органа исполнительной власти, в Тверской области автор выделил **виды финансовой поддержки, такие как:** субсидирование; представление поручительств и займов, а также перечислил и конкретизировал их использование и целевой характер предназначения.

Для реализации мер консультационной и информационной поддержки в настоящее время в Тверской области создан единый **Портал малого и среднего предпринимательства Тверской области**, который расположен на сайте Министерства экономического развития Тверской области в разделе «Малый бизнес» esopomy.tver.ru.

Следует также отметить существование особо института консультационной поддержки в виде **«горячей линии»**, которая предназначена для консультирования и оперативного обеспечения взаимодействия представителей субъектов малого и среднего предпринимательства с органами исполнительной власти, различными организациями, ведомствами.

В-четвертых, в Тверской области реализуются также меры поддержки стратегически важных направлений деятельности и для страны, и для региона, и ряда муниципальных образований: сельское хозяйство, внешнеэкономическая и инновационная деятельность.

В-пятых, широко представлена инфраструктурная поддержка в регионе. В Тверской области созданы: Евро Инфо Корреспондентский Центр Тверской области; Тверской областной центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства; Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области; Тверской областной бизнес-инкубатор; Тверской областной IT-бизнес-инкубатор; Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере Тверской области; Фонд содействия привлечению инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно-технической и технологической сферах Тверской области «Старт-Ап Фонд», а также региональная сеть деловых информационных центров и бизнес-центров для предпринимателей.

Система инфраструктурной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляет оказание информационных,

консультационных, имущественных, финансовых, образовательных и других форм поддержки в Тверской области.

Таким образом, в Тверском регионе создана комплексная и системная поддержка предпринимательства, приняты нормативно-правовые акты, устанавливающие и регулирующие региональные меры поддержки предпринимательства, реализуемые в разных формах и видах и охватывающие различные стратегически важные сферы деятельности (инновационная и внешнеэкономическая) для экономики региона.

Безусловно, представляется важным оценить эффективность функционирования системы, поскольку создание может носить декларативный, а не прикладной характер.

Литература:

1. Соловьева О.А. Институциональная инфраструктура государственной системы поддержки и развития малого предпринимательства в условиях транзитивной экономики России (Электронный ресурс)// Научная электронная библиотека elibrary/ URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15239891> (дата обращения 23.12.2013).

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

Спасская Е.А.,

Тверской госуниверситет

Спасская Х.А.,

Министерство экономического развития Тверской области, г. Тверь

МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТВЕРСКОМ РЕГИОНЕ

В 2000-е годы, после провала 90-х годов, в Тверской области стал формироваться механизм управления и поддержки инвестиционной деятельности, включающий активные и пассивные формы государственного воздействия. Организационно управление инвестиционными процессами в области осуществляет Управление инвестиционного развития и предпринимательства Министерства экономического развития Тверской области. Оно включает 2 отдела: отдел развития предпринимательства и инноваций, отдел по работе с инвестиционными проектами и ГЧП (государственно-частное партнерство). Разработана и принята «Инвестиционная стратегия Тверской области на период до 2020 года».

Создан инвестиционный портал Тверской области в сети Интернет (www.tverinvest.ru).

В целом принятые меры дали возможность снизить или даже устранить административные барьеры, более оперативно решать вопросы инвестиционной деятельности, прямо снизить затраты на ее осуществление, стимулировать активность малых и средних предприятий, в том числе в инновационной сфере. В область пришли отечественные и иностранные инвесторы.

Данные таблицы 2 демонстрируют в целом высокий рост инвестиций в основной капитал в Тверской области в 2005-2013 годы. За период с 2005 по 2011 год инвестиции в основной капитал выросли (в текущих ценах) почти в 4 раза. Особенно интенсивный рост наблюдался в 2007 и 2009 годах, что связано с приходом крупных инвесторов в Тверскую область. Причем инвестиции не сокращались даже тогда, когда экономика России оказалась в состоянии финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг.

Таблица 2

Объем и динамика инвестиций в основной капитал в Тверской области (1)

Годы	Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	В процентах к предыдущему году
2005	23845,1	71
2006	24325,9	102
2007	36383,7	149
2008	50221,8	138
2009	70047,2	139
2010	82617,8	118
2011	94276,3	114
2012	80463,7	85
2013	80524,0	100

Однако данные 2012 и 2013 годов демонстрируют снижение инвестиций, причем значительное, за 2 года их объем снизился на 15%. С 2011 года в область не пришло ни одного нового инвестора. Имеет смысл разобраться в причинах торможения и выявить узловые точки решения проблем.

Первой причиной, видимо, можно считать общее состояние российской экономики, оказывающее влияние и на региональные процессы. Известно, что снижение темпов роста российской экономики стали предметом обсуждения на уровне федеральной власти, на страницах научных экономических журналов. Главной причиной снижения большинство ученых

и политиков видят в исчерпании возможностей экстенсивного экспортно-сырьевого производства в России.

Однако общероссийские тенденции по-разному сказываются на экономике различных регионов. Для Тверской области особенно существенным является крайне неравномерное размещение производительных сил по территории области и связанное с этим неравенство в уровне развития отдельных муниципальных образований. Данное обстоятельство усугубляет проблему инвестиционной деятельности в регионе. Угнетение инвестиционной деятельности в депрессивных районах области, в свою очередь, становится дополнительным фактором дальнейшей территориальной дифференциации.

Дело в том, что приходящие в регион инвесторы вполне естественно отказываются от размещения своих новых производств в отдаленных районах, расположенных вдали от основных транспортных магистралей. Инвестиции приходящих инвесторов концентрируются на сравнительно небольшой территории. В Тверской области такими территориями стали индустриальные парки «Боровлево», «Раслово», города Тверь, Торжок, Кимры. При всей значимости такого рода инвестиций, в целом экономику области они «не вытянут», не сделают небольшие населенные пункты области комфортными и привлекательными для проживания десятков тысяч живущих в них людей.

Таким образом, одним из наиболее серьезных вопросов развития экономики Тверской области является проблема активизации инвестиционной деятельности в муниципальных образованиях, на которой мы и остановимся. Вряд ли небольшим населенным пунктам региона, имеющим малую численность населения (примерно половина районов области имеет численность населения от 5000 до 12000 человек) и находящимся на значительном расстоянии друг от друга и от областного центра можно рассчитывать на приход внешних (по отношению к району) инвесторов. Финансовые ресурсы, которыми располагают муниципалитеты, население районов и сохраняющиеся предприятия, не позволяют осуществлять сколько-нибудь значимых вложений в экономику территорий. Поэтому необходим поиск новых организационных и экономических форм сохранения, возрождения производства.

Решение проблемы имеет несколько аспектов: технико-экономический, социально-экономический, организационный.

Технико-экономический аспект (который также можно назвать «ресурсный») опирается на специфические особенности, присущие тому или иному территориальному образованию. Если можно так выразиться, каждая

территория имеет свою «изюминку», свой социально-экономический центр, который способен втянуть в сферу своей деятельности другие виды экономической деятельности района. Ресурсными ограничениями инвестиционной деятельности является, во-первых, сокращение населения и его трудоспособной части, создающее проблему кадров. По нашим расчетам на основе данных тверской статистики, только за 5 лет (с 2009 по 2013 годы) население муниципальных образований (не считая пяти городов Тверской области – Тверь, Вышний Волочек, Кимры, Ржев, Торжок) уменьшилось на 56252 человека. Это равнозначно населению такого города, как, например, Вышний Волочек.

Вторым ресурсным ограничением является истощение природно-ресурсного потенциала. Например, для ряда муниципальных образований важнейшей сферой деятельности всегда было лесопромышленное производство. К настоящему времени лесные ресурсы резко сократились по причинам истощения эксплуатационных запасов древесины; потерь лесных ресурсов от пожаров, вредителей и болезней; высокого уровня нелегального оборота и др. Третье ограничение – устаревшая материально-техническая база существующего производства, не позволяющая осуществлять комплексную переработку исходного сырья. Сходные проблемы обнаруживаются в других традиционных сферах экономической деятельности (сельское хозяйство, пищевая промышленность).

Социально-экономический аспект связан с желанием и возможностями действующих предприятий вкладывать деньги в модернизацию существующего производства и потенциальными возможностями создания новых производств. Предпринимательская активность в муниципальных образованиях слабая, она упирается в ресурсные ограничения, в недостаток финансовых средств; имеются факты «недружественного захвата» предприятий. Без тесного взаимодействия с муниципальными органами местные «предпринимательские элиты» просто не в состоянии реализовать сколько-нибудь значимый проект. С другой стороны, и местное самоуправление не может опираться только на скудный бюджет территории. В реализации стратегий, программ, как правило, муниципалитеты рассчитывают на привлечение трех источников финансовых ресурсов: коммерческие проекты ориентируются на привлечение внебюджетных инвестиций; инфраструктурные проекты могут осуществляться на принципах государственно-частного партнерства; социальные проекты – за счет бюджетных средств федерального или регионального уровня. Таким образом, решение вопросов инвестирования предполагает включение организационного аспекта.

В действующей региональной *организационной структуре* управления инвестиционной деятельностью связи региона с муниципальными образованиями формально обозначены. В районных администрациях «назначены» работники, отвечающие за инвестиционную деятельность. На уровне областной исполнительной власти имеются, как уже отмечалось, специальные органы (в настоящее время – Управление инвестиционного развития и предпринимательства) и институты развития (фонды). Необходимо обеспечить реальные связи между ними. Активизация инвестиционной деятельности должна идти по вертикали, как от муниципалитетов к региону (снизу вверх), так и наоборот (см. схему на рис.1).

Схема представляет два уровня организационной структуры. Первый уровень (нижний) представляет взаимодействие предприятий и администрации в муниципальном образовании. На этом уровне могут быть выявлены неэффективно действующие предприятия района, совместно с ними проработаны некие проекты их модернизации. Либо вообще рассмотрены варианты создания на их базе других производств. Такого рода работа не может быть переложена на вышестоящие уровни. Никто не знает возможностей района лучше самого населения района. Сейчас в большинстве местных администраций слабо развита работа по формированию базы проектов, требующих финансирования, в т.ч. в рамках взаимодействия с местными предприятиями, по поиску и привлечению инвесторов.

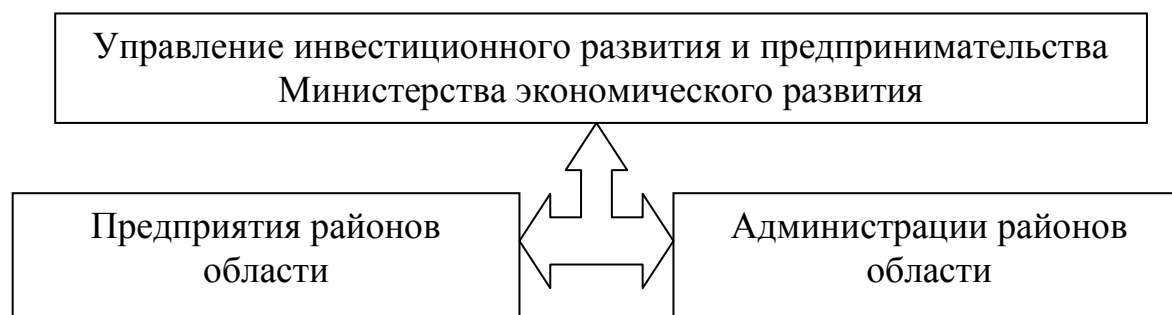


Рис. 1. Организационная структура взаимодействия субъектов

управления инвестиционной деятельностью

Такие проекты могут сводиться на втором уровне (верхнем) в форме банка инвестиционных предложений, с которым может область заявлять о себе потенциальным инвесторам. Кроме того будет ясна картина с потребностями в инвестировании; на ее основе можно определять стратегические приоритеты развития отдельных территорий. Такая стратегия

будет основываться не на искусственно придуманных показателях, а на конкретной информации.

Предложенная общая схема, конечно, может и должна быть дополнена информацией от институтов развития (инновационных фондов и центров), имеющих в области. Они также имеют наработки и предложения, которые могли бы быть реализованы в районах. Но для этого информация должна поступить в координационный центр (т.е. на второй уровень нашей схемы).

Можно дополнить также и связи самого второго уровня. Информация о состоянии и возможностях развития отдельных видов производств распылена по отдельным министерствам областного правительства (промышленности, сельского хозяйства и др.), не сведена в единый документ и не сосредоточена в едином центре. В данном случае никаких препятствий для координации не существует. Необходимо лишь желание и активность руководства области.

Литература:

- 1) Составлено на основе: Краткосрочные экономические показатели Тверской области. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://195.162.22.66/bgd2/IND1128/main.htm> Дата обращения 17.03.2014

Н.В.Костюкович,
Тверской госуниверситет

ЗАКОНОМЕРНОСТИ БИРЖЕВОГО РЫНКА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Эффективность экономической политики как формы реализации целей, преследуемых властями, с течением времени всё в большей мере определяется адекватностью теоретических представлений, на которых она основывается. К вопросам, которые недостаточно разработаны теоретически и при должной разработке могли бы решаться эффективнее в политике российских властей, относятся вопросы о закономерностях биржевого рынка и их практическом использовании.

Это связано, прежде всего, с тем, что сложившаяся глобальная рыночная система, в отличие от хозяйственных комплексов государств и фирм, базируется на электронной бирже ФОРЕКС. Масштабы торгов, организация и роль этой биржи таковы, что не биржевые рынки (рынок

труда, магазины и другие обычные сферы торговли материальными и нематериальными ценностями) едва ли достигают десятой части её оборота.

Быстро поглощая другие рынки и превращая товарную массу в унифицированные биржевые лоты. ФОРЕКС работает как спекулятивный и игровой механизм. В центральном диапазоне движения этого механизма величины спроса оказываются пропорциональны ценам, поскольку повышение цен служит импульсом к скорейшей покупке лота для последующей перепродажи по более высокой цене. Соответственно величины предложения биржевого товара увеличиваются при снижении цен и снижаются при их повышении, т.к. продавцы-спекулянты стремятся быстрее избавиться от дешевого товара и придержать у себя тот товар, который дорожает.

Таким образом, законы спроса и предложения, как они представлены в экономик-с (неоклассическом варианте экономической теории), в основной, центральной части биржевого рынка не действуют. Вместо них здесь действуют закономерности противоположного рода.

Этим, однако, особенности спроса и предложения на биржевом рынке не исчерпываются. Ещё одной особенностью этого рынка является переменный характер эластичности спроса, и предложения. Биржевые кривые спроса и предложения имеют по два изгиба и три точки пересечения. Поэтому биржевой рынок может достигать равновесия при различных уровнях цен.

Это связано со спецификой действия на нем эффектов дохода и замещения. К примеру, как бы не было выгодно биржевым быкам наращивать закупки дорожающих товаров, рано или поздно они вынуждены это прекращать из-за исчерпания денежной наличности, которое происходит тем быстрее, чем выше поднимается цена товара. Таким образом, эффект дохода ставит предел движению биржевой кривой спроса вправо и при определенном уровне цены товара изгибает эту кривую влево.

Кривая биржевого предложения тоже изгибается при достаточно высоком уровне цен, только не влево, а вправо, навстречу кривой спроса. В этом случае, очевидно, сказывается эффект замещения – как превышение выгоды получения достаточно большой суммы денег над выгодой обладания ненужным, хотя и дорожающим товаром.

Соответствующие изгибы имеют биржевые кривые и при низких уровнях цен. Рост величины спроса тогда стимулируется эффектом замещения (очевидной возможностью извлечения выгод из покупки товара по бросовой цене), а сокращение величины предложения – эффектом дохода (в частности, сужением воспроизводственных возможностей).

Сопоставление биржевых кривых спроса и предложения позволяет сделать еще один важный вывод: биржевой рынок стремится к равновесию только при высоких или при низких ценах. Средний ценовой диапазон для него не характерен. При широкой волатильности он его «проскакивает». Зато оставаться высокими или низкими биржевые цены могут долго, годами и десятилетиями.

Это объясняет, в частности, почему огромное количество финансовых инструментов (акций и облигаций) убыточных коммерческих организаций успешно обращается на биржах: эти инструменты охотно приобретают и успешно перепродают инвесторы и спекулянты, поскольку их курсы инерционным образом могут неопределенно долго держаться вблизи верхних уровней равновесия.

Для этого может быть достаточно вбрасывания через СМИ позитивной информации об эмитентах (в виде рекламных акций, рейтинговых оценок и т.д.) и тактических действий заинтересованных держателей указанных инструментов (инвестиционных компаний и фондов) по поддержке спроса или ограничению их предложения.

Но может ли весь рынок находиться в верхней части ценового диапазона? В наше время, очевидно, нет. В рамках ограниченной денежной массы общее равновесие рынка современного типа, со свободно плавающими ценами предполагает, что относительно высокий уровень цен на одни товары компенсируется относительно низким уровнем цен на другие товары.

В глобальном плане, в частности, прослеживается закономерность: высокий уровень цен характерен для финансовых активов высокоразвитых стран, а в нижнем ценовом диапазоне сосредоточиваются активы тех экономик, которые не используют механизмы удержания курсов на верхних равновесных уровнях и позволяют им опускаться вниз.

Стоит обратить внимание, что неоклассическая теория, применяемая в качестве теоретической основы экономической политики в экономически слабых, зависимых странах, рекомендует снижение курса национальной валюты в качестве элементарного «лекарства» от экономических болезней. Страны, которые активно пользуются этим «лекарством», консервируются в состоянии недоразвитости, без перспектив приблизиться к группе экономически стабильных и высокоразвитых стран.

Вопреки неоклассической теории, все высокоразвитые и стабильно развивающиеся государства имеют *твердые* валюты, курсы которых могут в небольших пределах колебаться по отношению друг к другу, но не подвержены глубоким и необратимым падениям.

Заметим также, что неоклассическая теория, как форма либеральной экономической идеологии, пропагандирует либерализацию валютных курсов и скорейшее переключение валют в режим свободной конвертируемости. При этом, однако, в рамках данной концепции не обращается внимание на те потери, которые в таком случае придется понести экономике страны. В частности:

- валютная либерализация вызывает в ней массовую гибель производственных структур, не соответствующих глобальному уровню конкурентоспособности. Поскольку отдельно взятая страна может обладать относительными преимуществами лишь в небольшом количестве отраслей, остальные отрасли в ней будут подавлены иностранными конкурентами, а работники этих отраслей станут безработными;

- либерализация курса национальной валюты, как любая либерализация цен, ведет к их резкому повышению. Применительно к валютному курсу это означает скачок цены иностранной валюты, выражаемой в национальной валюте. В краткосрочном плане следствием такого скачка становится существенное подорожание как импортных товаров (которые будут стоить большего количества национальных денежных единиц), так и продуктов отечественного производства — в связи с подорожанием импортного сырья и оборудования, а также в связи с увеличением вывоза продукции за рубеж. В этой связи для большей части населения либерализация валютного курса означает снижение реальных доходов;

- обесценение национальной валюты по отношению к зарубежным валютам ведет к увеличению вывоза капитала, сокращению его импорта и в целом — к падению инвестиций и темпов экономического роста.

Оглядывая исторический период с начала рыночных преобразований в России, можно четко разглядеть два этапа либерализации валютного курса — с 1991 г. (переход к режиму частичной конвертируемости) и с 2007 г. (отмена юридических ограничений конвертируемости рубля). Негативные последствия первой валютной либерализации прослеживались на протяжении девяти лет, в значительной мере предопределив беспрецедентные масштабы социально-политической и экономической катастрофы, постигшей республики бывшего СССР. Вторая валютная либерализация привела к остановке экономического роста в России, несмотря на крайне благоприятную внешнеэкономическую конъюнктуру, и продолжает усиливать своё деструктивное воздействие, парализуя инвестиционные процессы и активизируя отток ресурсов за рубеж.

Чистый отток капитала из России в последние годы составлял от 50 до 84 млрд. долл. [1;2], или от 4 до 6 процентов годового ВВП. Очевидно, наша

экономика, как минимум, в таких же размерах ежегодно не добирала прирост производства и национального дохода. Судя по первым месяцам текущего года, бегство капитала из нашей страны может принимать еще большие масштабы [3].

По мнению автора, негативное воздействие, которое на отечественную экономику оказывают внешние обстоятельства, может и должно быть ослаблено. Для этого, прежде всего, должна быть принята другая экономическая доктрина, ориентированная на стабильное и независимое развитие.

Центральный банк должен ориентироваться в вопросе формирования курса рубля не на свободную игру рыночных сил, влекущую рубль вниз, в нижний ценовой диапазон, а на верхний равновесный уровень. Само по себе это не потребует больших затрат. Достаточно расходования небольшой части валютных резервов на начальной стадии взвинчивания курса рубля – и затем этот процесс продолжится по инерции.

Для технического решения этой задачи в распоряжении Банка России имеется собственная валютная биржа (для неё также характерны описанные биржевые закономерности), контроль над которой позволяет целенаправленно формировать нужный курс. Варианты для этого – использование права государственной собственности в крупнейших банках страны, согласование курсовой политики с частными банками, проведение интервенций, введение залоговых требований к участникам торгов и мн.др. Важно, чтобы рубль имел стабильность, не вызывающую сомнений у населения и предпринимательских структур.

Такого рода валютная политика сыграла и продолжает играть важную роль в успешном развитии экономики КНР. Имея более низкую степень конвертируемости, чем рубль, китайский юань более управляем и стабилен [4]. Несмотря на утверждения о том, что его курс значительно занижен, юань на самом деле располагается в верхнем ценовом диапазоне, отличаясь тем самым от множества других валют развивающихся стран. Банк Китая не противодействует ревальвации юаня и признает её необходимость. При этом вопреки неоклассической логике, Китай имеет большой профицит торгового баланса, огромные валютные резервы (превосходящие капитализацию корпораций страны), практически неограниченные инвестиционные и инновационные возможности, рекордные темпы экономического развития.

Если нынешние курсы рубля (35-37 руб. за единицу американской валюты и 48-50 руб. за 1 евро) относятся к нижнему ценовому диапазону, каковы же тогда верхние равновесные курсы рубля к основным мировым

валютам? Как стоимостные величины, выражающие сложное взаимодействие множества факторов и испытывающие разнообразные импульсы с различных глубин экономических отношений, они совершают «высокочастотные» колебания и могут быть представлены только примерно. Во всяком случае, они существенно выше паритетов покупательной способности рубля к указанным валютам (средних, «проскакиваемых» равновесных уровней).

Можно предполагать, что верхние равновесные уровни курса нашей валюты соответствуют нормальной монетизации экономики, иначе говоря, такому положению, когда денежная масса (M_2) приблизительно равна годовому валовому внутреннему продукту страны. В настоящее время, по оценкам ЦБ, денежная масса у нас составляет около 50% ВВП [5]. Следовательно, курс рубля должен быть выше примерно в 2 раза – до 17-20 руб. за доллар.

Достичь этого, в принципе, можно «рывком», «атакой» отечественной банковской системы на доллар и евро на российских биржевых площадках с использованием административных, политических и информационно-психологических рычагов. Для этого могут быть задействованы, к примеру, патриотические кампании отечественных банкиров и предпринимателей (поводом для которых могут послужить угрозы применения санкций со стороны США и Евросоюза), резонансные заявления руководителей государства и ЦБ, видных ученых о переходе к политике укрепления национальной валюты и др.

Данный способ перевода курса рубля в верхний диапазон – болезненный. Его применение может резко ухудшить положение экспортных отраслей, повысить уровень открытой безработицы. Оно может быть оправдано при крайне неблагоприятном изменении внешнеполитических и экономических условий.

В благоприятных, спокойных условиях движение курса рубля к верхнему равновесному уровню может быть проведено *постепенно*, в течение нескольких месяцев или лет. Оно может сопровождаться менее резкими и менее жесткими ограничениями конвертируемости рубля, совмещено с эмиссионным повышением монетизации экономики на основе снижения процентных ставок и резервных требований к коммерческим банкам.

Литература:

1. <http://rbcdaily.ru/politics/opinion/562949982506501> /Чистый отток капитала из РФ в 2011 году составил \$84,2 млрд.

2. <http://ria.ru/economy/20130111/917779805.html>/ Чистый отток капитала из РФ за весь 2012 год составил \$56,8 млрд.
3. <http://itar-tass.com/ekonomika/1106085> ИТАР-ТАСС: ЦБ: чистый отток капитала из РФ в первом квартале увеличился до \$50,6 млрд.
4. <http://www.gazeta.ru/business/2014/03/09/5939253.shtml> / ВСНП посчитало юани.
5. <http://www.mirkin.ru/fin-future/part1/1/monetary-system.html/> Я.М.Миркин. «Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски».

В.М.Курганов,
Тверской госуниверситет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие мировой экономики привело к тому, что практически во всех странах национальные экономики стали частью глобального рынка, на котором страны конкурируют между собой с помощью субъектов хозяйственной деятельности – национальных предприятий. Они, в конечном итоге, и создают добавленную стоимость. Конкурентоспособность страны подразумевает, таким образом, ее способность увеличивать или, как минимум, не снижать свою долю на глобальных рынках наиболее важных товаров и услуг. Роль государства сводится, при таком понимании его конкурентоспособности, к созданию таких условий ведения бизнеса, при котором будет увеличиваться количество эффективных национальных предприятий, способных выпускать продукцию мирового уровня. С этой целью государство реализует мероприятия экономического, политического и социального характера.

Вместе с тем среди экономистов нет единства в понимании того, что же такое глобальная конкуренция и как оценивать конкурентоспособность страны.

Всемирный экономический форум (The World Economic Forum) предлагает два измерителя: Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI) [1].

Например, в рейтингах последних двух лет три первых места занимали Швейцария, Сингапур, Финляндия. Китай в обоих рейтингах удерживал 29 место, а США сместились с 7 на 5 место.

Альтернативами рейтингу Всемирного экономического форума (World Economic Forum) является исследование Института стратегии и конкурентоспособности при Гарвардском университете (США) и глобальное исследование конкурентоспособности стран мира (The World Competitiveness Yearbook), проводимое Институтом менеджмента (Institute of Management Development – IMD), г. Лозанна [2]. В рейтинге Института менеджмента первенство отдано США, Сингапур оказался на 5 месте, Финляндия на 20-м, Китай на 21-м, а Россия на 42-м.

При этом возникает вопрос, насколько эксперты могут объективно сравнить страны, отличающиеся своими размерами, структурой экономики, специализацией в международном разделении труда.

Известно, что традиционно, на протяжении десятков лет, наша страна занимает сильные позиции в космических технологиях, в ядерной энергетике, арктическом судостроении. Россия одна из немногих стран мира, где возделываются твердые сорта пшеницы, пользующиеся повышенным спросом на мировом рынке зернопродуктов. Из развивающихся отраслей экономики выделяются био- и нанотехнологии, производство оптических систем. Россией в числе немногих стран прочно удерживается лидерство на мировом рынке высокотехнологичного оружия, в том числе танков, самоходных артиллерийских установок, зенитно-ракетных комплексов, авиации. Используемый как в гражданских, так и в военных целях вертолет Ми-8, например, завоевал популярность во многих странах и является самым массовым двухдвигательным вертолётom в истории мировой авиации. Россия является одной из двух стран мира, обладающих собственной спутниковой системой навигации и позиционирования. Вместе с тем в исследовании глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) 2013 года Россия заняла всего лишь 64 место из 148 стран, между такими странами, как Венгрия и Шри-Ланка.

При этом возникает вопрос, насколько эксперты могут объективно сравнить страны, отличающиеся своими размерами, структурой экономики, специализацией в международном разделении труда. Например, насколько имеет смысл сравнение между собой таких стран, как, например, США, Норвегия, Сингапур. Все они, безусловно, уже доказали свою конкурентоспособность в мировой экономике и являются, если можно так выразиться, вполне успешными. Однако эти страны представляют собой разные векторы экономического развития. Сингапур, торговый и

финансовый центр Юго-Восточной Азии, вынужден импортировать даже песок и питьевую воду, а его экспорт в значительной степени представляет собой реэкспорт ранее ввезенных товаров. Норвегия, наоборот, обладает значительными запасами природных ресурсов и имеет явно выраженную сырьевую направленность экономики. США являются лидером мировой экономики на протяжении последних ста лет, успешно развивая машиностроение, информационные технологии и энергетику. При этом и политический строй в этих стран заметно отличается. США – это федеральное государство, состоящее из 50 штатов, каждый из которых имеет свою конституцию, законодательные, исполнительные и судебные органы власти. Норвегия – унитарная страна, управляемая конституционной монархией. Сингапур представляет собой город-государство. Несмотря на то, что он представляет собой по форме правления парламентскую республику, он подвергается критике со стороны западных стран за авторитарный режим государственного правления.

Если говорить о России, то история ее развития в XX веке делает правомерным сравнение ее экономического положения с лидерами мировой экономики, к которым относятся США, а в Европе – Германия и Франция. В XXI веке Россия заняла одно из ведущих мест среди экспортеров сырья, главным образом, углеводородов. Исходя из этого обстоятельства, имеет смысл сравнение России с другими индустриально развитыми странами, экономика которых также имеет сырьевую направленность. К таким странам можно отнести Норвегию, Канаду, Австралию. Поскольку Россия входит в группу стран БРИКС и является членом Таможенного союза, то уместно определить ее положение в сравнении с этими государствами.

Целесообразно проводить сравнение стран с использованием объективных экономических показателей, допускающих непосредственную количественную оценку. Можно предположить, что в числе этих показателей должны присутствовать следующие:

1. Внутренний валовой продукт (ВВП).
2. Сальдо платежного баланса.
3. Безработица.
4. Инфляция.
5. Внешний государственный долг.

Конечно, возможны несовпадения значений этих измерителей, если для подсчета используются разные методики или если подсчеты производятся разными специалистами. Например, будет заметно разница в подсчете ВВП по паритетной покупательской способности или по номинальной стоимости. Свой отпечаток будет налагать и период, за который анализируются данные.

Не всегда самая свежая статистическая информация является доступной в открытых источниках, поэтому в ряде случаев приходится оперировать статистикой за прошлые периоды. Но такого рода несовпадения обычно не носят принципиального характера и их можно отнести либо к особенностям применяемых методик, либо к математико-статистическим погрешностям.

По выбранным экономическим показателям Россия из 10 выбранных стран занимает следующее положение (более предпочтительному соответствует более высокое место; самым предпочтительным является 1-е место):

1. Внутренний валовой продукт (ВВП) – 6 место.
2. Сальдо платежного баланса – 2 место.
3. Безработица – 3 место.
4. Инфляция – 8 место.
5. Внешний государственный долг – 2 место.

Чтобы решить вопрос, каково же место России среди выбранных стран по совокупности выбранных показателей, надо каким-то образом свести воедино эти разнородные экономические показатели. Для этого можно использовать несколько отличающихся между собой методов. Сравнение взаимного положения стран и представляет собой процедуру ранжирования, а результирующий показатель, по мнению автора, можно назвать Рангом экономического положения страны – РЭПС (Rank of economic positioning of the state – REPS).

Известно макроэкономическое исследование, которое выделяет среди показателей для оценки условий роста (Growth Environment Score, GES) следующие измерители по десятибалльной шкале:

Макроэкономические переменные

- 1) инфляция;
- 2) дефицит государственного бюджета;
- 3) инвестиции;
- 4) внешний долг;
- 5) степень открытости.

Микроэкономические переменные

- 1) использование мобильной связи;
- 2) использование интернета;
- 3) использование компьютеров;
- 4) ожидаемая продолжительность жизни;
- 5) уровень образования;
- 6) верховенство закона;
- 7) уровень коррупции;

8) стабильность правительства.

Создателем данного подхода является Джим О'Нил, автор акронима БРИК, в 2001 году обративший внимание на ускоренное развития Бразилии, России, Индии и Китая. Можно предположить, однако, что сам он не считает завершенным предложенного им подхода. В приведенном перечне показателей отсутствует, например, такой, как численность населения, хотя в действительности Джим О'Нил считает его очень важным, говоря, что «анализ наиболее надежных оценок долгосрочных демографических тенденций, в особенности по трудоспособному населению, является основным аргументом в пользу потенциала стран» [3].

С таким мнением следует согласиться, поскольку развитие отечественной экономики в любой стране мира во многом определяется следующими основными факторами, при расчете большей части из которых учитывается численность населения:

1. Спрос на отечественную продукцию производственного и потребительского назначения на внутреннем рынке
2. Спрос на отечественную продукцию на внешних рынках
3. Численность трудоспособного (производительного) населения, занятого в реальном секторе экономики
4. Капиталовооруженность населения, занятого в реальном секторе экономики
5. Производительность труда

Численность населения учитывается и при расчете такого показателя, часто используемого при сравнении экономического положения стран, как душевой ВВП и темпы роста.

Надо обязательно иметь в виду, что оценка, в любом случае, должна базироваться не на одном, а на нескольких параметрах. В этой связи перспективным представляется разработка ряда компактных методик, каждая из которых предназначена для анализа выделенного сектора экономики или определенного направления экономической деятельности.

Литература:

1. Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии ВЭФ. Центр гуманитарных технологий. Гуманитарные технологии и развитие человека. Экспертно-аналитический портал. [Электронный ресурс] URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения: 30.04.2013)
2. Рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2013 году. Центр гуманитарных технологий. Гуманитарные технологии и развитие

человека. Экспертно-аналитический портал. [Электронный ресурс]
URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/05/30/5963>. (дата обращения:
30.04.2013)

3. О'Нил Д. Карта роста. Будущее стран БРИК и других развивающихся рынков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2013.

Н.А.Вобликова,

Тверской госуниверситет

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Малый промышленный бизнес (МПБ) является составным элементом национальной экономической системы и представляет собой важную компоненту промышленности любого государства. Тенденции развития мировой экономики убедительно показывают, что сектор МПБ играет важную роль в обеспечении социально-экономического роста страны. Эффективное развитие и поддержка МПБ позволяют влиять на структуру и качество валового национального продукта, экспортную политику, насыщать потребительский рынок доступными товарами и услугами, предоставлять рабочие места высококвалифицированным сотрудникам, повышать уровень благосостояния населения, способствовать формированию структуры производства, расширять области применения технологий и ускорять переход государства на инновационный путь развития.

Однако, несмотря на важность МПБ, динамика развития данного сектора в России выглядит неудовлетворительной. Российский малый бизнес представлен преимущественно предприятиями сфер оптовой и розничной торговли, строительства и операций с недвижимым имуществом, в совокупности составляющих 27% от общего числа юридических лиц России, с долей валовой продукции в ВВП страны 29%, тогда как аналогичные удельные показатели предприятий МПБ более скромные - 3,9% и 4%. Недооценка данного обстоятельства уже в ближайшие годы может привести к тому, что Россия будет окончательно вытеснена с рынка высокотехнологичной продукции, еще больше увеличит свою зависимость от импортной продукции, что, в конечном итоге, негативно отразится на уровне жизни населения и обеспечении безопасности государства.

Развитие МПБ в российской экономике сопровождается рядом противоречий. С одной стороны, имеются такие экономические предпосылки для его успешного функционирования, как мобильность,

наличие сырьевой базы, высокий доход, быстрый оборот вложенных средств. С другой стороны, его динамика тормозится неэффективной фискальной политикой, недостаточностью мер государственной поддержки, имеющимися административными барьерами, непроработанностью законодательной базы, а также сырьевой ориентированностью национальной экономики, породившей общую промышленную отсталость страны.

Вместе с тем потенциал российского МПБ может полностью реализоваться, сделав тем самым данный сектор локомотивом экономического роста и повышения национального благосостояния. Важной методической основой позитивных изменений в этой сфере может стать поиск и выявление факторов, оказывающих стимулирующее или тормозящее воздействие и функционирование субъектов МПБ.

В настоящее время имеется существенный пробел в экономических исследованиях, обусловленный недостаточной изученностью комплекса факторов, влияющих на развитие МПБ. Большинство исследователей, занимающихся изучением проблем развития малого предпринимательства, выделяют либо набор внутренних (производственных) факторов, либо рассматривают внешние факторы, опираясь главным образом лишь на результаты социологических опросов предпринимателей (административные барьеры, неразвитая инфраструктура бизнеса, несовершенство законодательной базы, ограниченный доступ к финансированию, политическая и экономическая нестабильность и пр.).

Все эти факторы, безусловно, в разной степени влияют на результативность малого бизнеса, однако взаимодействие между малым предпринимательством, обществом и экономикой носит сложный, полифункциональный и разносторонний характер, предполагающий наличие большого количества различных взаимосвязей между этими факторами. Поведение микроэкономических субъектов (к которым непосредственно относятся субъекты малого бизнеса) с одной стороны может рассматриваться как реакция на протекание макроэкономических процессов, а с другой - это поведение проецируется на взаимоотношения с многочисленными субъектами внешней (макроэкономической) среды. Фактически малый бизнес, обладающий большей гибкостью и скоростью приспособления к изменениям условий внешней среды, с одной стороны, находится с ней в тесном и постоянном контакте, подвергаясь влиянию различных факторов; а с другой - сам воздействует на нее.

Классификация факторов (в зависимости от социально-экономической сферы, которую они представляют) и их описание приводятся в таблице 1:

Таблица 1

Классификация и описание исследуемых факторов

Наименование факторов	Описание
<i>Производственные</i>	Служат основой при формировании целевой направленности малого предприятия, определяют полноту и уровень эффективности использования им трудовых и материальных ресурсов.
<i>Социальные</i>	Подразумевают доступность и профессиональный уровень кадров для бизнеса, наличие специальных программ по развитию бизнеса, которые повышают квалификацию предпринимателей и позволяют им минимизировать риски. Политика в области образования (как среднего, так и высшего) серьезно влияет на общую компетентность в области предпринимательства и на мотивацию открывать собственное дело.
<i>Финансовые</i>	Отражают доступность финансов на всех стадиях развития малой фирмы - запуск, инвестирование в оборудование (приобретение, установка, обслуживание), закупка сырья, необходимого для обеспечения непрерывности (бесперебойности) производственного процесса, аренда помещений и др. К институтам развития этой сферы можно отнести денежно-кредитную систему, деятельность банков и международных фондов.
<i>Инфраструктурные</i>	Включают в себя наличие, доступность и качество производственных, офисных, выставочных помещений, транспортно-логистическую систему (пути перемещения, места, способы хранения и обработки грузов), специализированную бизнес-инфраструктуру (инкубаторы, технопарки).
<i>Инновационные</i>	Обеспечивают доступ к инновациям, производственному оборудованию и технологиям, создают базу для внедрения новых технологических разработок (в том числе отечественных) и развития инновационно -ориентированного предпринимательства.
<i>Институциональные</i>	Включают в себя доступность специализированных услуг, нормы и условия взаимодействия малых фирм с крупными и средними компаниями и между собой.
<i>Внешиэкономические</i>	Отражают условия функционирования субъектов малого бизнеса на мировых рынках.

Решающими факторами, обеспечивающими эффективное функционирование субъектов МПБ, выступают *производственные* (внутренние), непосредственно связанные с внутренней средой МПБ (совокупность машин, оборудования, инструментов, приспособлений, сырья, материалов и полуфабрикатов, а также численный состав промышленно-производственного персонала).

Макроэкономические (внешние) факторы представляют собой условия, в которых функционируют субъекты МПБ:

«уровень образования в стране, благодаря которому открывается возможность привлекать в сектор МПБ высококвалифицированную рабочую силу, регулировать методы стимулирования труда и повышать деловую культуру ведения бизнеса (*социальные*);

«финансовые резервы и инвестиционные ресурсы, направленные на развитие предпринимательства; регулирование процентной ставки по кредитам и ситуация с выдачей долгосрочных кредитов; создание стимулов для привлечения прямых иностранных инвестиций (*финансовые*);

«уровень функционирования объектов инфраструктуры, позволяющих заниматься предпринимательской деятельностью без существенных организационных затрат (*инфраструктурные*);

«научно-технический потенциал, способствующий выпуску новой и модернизации устаревшей продукции, освоению новых и совершенствованию применяемых технологий, внедрению инноваций (*инновационные*);

«развитость основных форм и механизмов хозяйственного взаимодействия субъектов крупного и малого бизнеса, обеспечивающая, в том числе, создание предпринимательских сетей для достижения синергетического эффекта (*институциональные*)»; внешняя политика государства, стимулирующая малые предприятия к выходу на международные рынки (*внешнеэкономические*).

Таким образом, система факторов, с помощью которых обеспечивается развитие МПБ и формируется взаимоотношение его субъектов с рыночной средой, содержит в себе совокупность производственных, социальных, финансовых, инфраструктурных, инновационных, институциональных и внешнеэкономических компонент.

Йорданка Христова,

Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия (Болгария)

БОЛГАРСКАЯ ПЕНСИОННАЯ МОДЕЛЬ В РАМКАХ ТРЕБОВАНИЙ ОБЩЕЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ

Цель статьи представить направления в развитии пенсионной реформы в Болгарии. Анализ основных факторов ставит себе целью исследовать эффективность применения разных вариантов сочетания схемы покрытия расходов со схемой покрытия капиталов, которые сводят к минимуму риски и выдвигают на передний план их позитивные стороны. Оптимизация трехступенчатой модели и создание финансовой устойчивости пенсионной системы ставят новые вызовы перед системой пенсионного обеспечения.

Пенсионные системы одни из сфер социально-экономической жизни в странах Европейского союза (ЕС), в котором ведущее место занимают национальные политики и законодательства. Одновременно с этим, согласно

требованиям европейского законодательства, приходится использовать открытый метод для координации в области пенсионной политики отдельных государств. Он предполагает согласие по общим целям, их включение в национальные пенсионные стратегии и периодическое наблюдение за успехами в их достижении на базе общепринятых критериев. Эта деятельность воспринимается как часть процесса взаимного обучения и ставит себе целью помочь странам в разработке их национальных стратегий для достижения адекватного и финансово устойчивого пенсионного обеспечения в долгосрочный период.

Одиннадцать общепринятых целей пенсионной политики на уровне ЕС связаны главным образом с адекватностью пенсий и актуализацией систем пенсионного обеспечения в ответ на меняющиеся требования экономики, общества и индивидов.

Пенсионные системы в странах ЕС поставлены перед серьезными проблемами, порожденными общей тенденцией устаревания населения, которое ведет к ухудшению соотношения между работающими и пенсионерами. Динамические демографические и социально-экономические изменения ставят новые вызовы перед системами пенсионного обеспечения, на которые они должны ответить своевременно, чтобы сохранить и усилить долгосрочную устойчивость. Прогнозы Комитета экономической политики показывают, что вопреки исполненным пенсионным реформам в 90-е годы прошлого века, устаревание населения приведет в большинстве странах ЕС к увеличению на 3-5 процентных пунктов расходов на публичные пенсии, выделенные из brutтного внутреннего продукта в следующие десятилетия.

В последние годы в Болгарии тоже наблюдается серьезное ухудшение демографической структуры населения. Это ведет к созданию и развитию пенсионных систем, работающих на принципе покрытия капитала, которые обеспечивают и создают дополнительные источники пенсионного дохода. Большая часть из проведенных пенсионных реформ имеет целью поощрить развитие частно управляемых пенсионных схем, которые поддержат общую адекватность пенсионных систем в условиях снижающегося коэффициента замещения доходов от пенсий, выплачиваемых публичной частью системы. Система покрытия расходов испытывает серьезное влияние коэффициента зависимости, представляющий соотношение между количеством бенефицинтов и обеспеченных лиц.

Многоступенчатая система пенсионного обеспечения является общепринятой моделью в странах Европейского союза. В отдельных государствах существуют различия между пенсионными системами на базе

разного значения отдельных ступеней, участия работодателей и финансовых институтов, видов пенсионных планов, пенсионных платежей и др.

Вызов пенсионно-обеспечивающей отрасли, институциям, осуществляющим и контролирующим проведение пенсионной политики в Болгарии это нахождение точной синхронизации между отдельными элементами болгарской системы и элементами пенсионных систем стран ЕС. Трудности при установлении этого соответствия происходят прежде всего из принципиальных различий между болгарской пенсионной моделью и воспринятой в большей части ЕС модели пенсионного обеспечения.

Пенсионная реформа, которая у нас стартует в 1999 - 2000 гг. имела целью ввести трехступенчатую пенсионную модель, согласно требованиям Мирового банка. Эта модель имеет свой действующий прототип в странах Латинской Америки и воспринята рядом центральных и восточноевропейских стран. После большого расширения ЕС в 2004 г. эта модель входит и в ЕС посредством систем новопринятых стран как Польша, Венгрия, прибалтийские государства др.

Традиционная европейская пенсионная модель, распространенная прежде всего в старых странах-членах ЕС, основывается на трех ступенях. Первая ступень охватывает законоустановленные (statutory) пенсионные схемы, включительно и законоустановленные частноуправляемые пенсионные схемы. Профессиональные (occupational) пенсионные схемы составляют вторую ступень европейской пенсионной модели. В 2002 г. закончилось построение этой трехступенчатой пенсионно-обеспечивающей системы и в Болгарии.

Государственная пенсионная система, которая основывается на солидарном принципе, является все еще преобладающей в Болгарии. Она представляет в большой степени классический пример обещания, которое, может быть, никогда не будет выполненным. Ненадежность обещания, однако, вряд ли сможет быть осознана всеми. Большинство участников системы действительно ожидают доходы на старости лет, даже если бы они не копили, пока осуществляли свою трудовую деятельность. Они ожидают, что будущее поколение создаст богатство, которым поделится с ними, точно так же, как они сегодня делят созданную ими стоимость с сегодняшними пенсионерами. Это ожидание будущего дохода и будущего потребления, которое не основывается на сегодняшнем накоплении. Так как накопление по дефиниции это откладываемое потребление, то схема покрытия расходов не является системой накопления. Накопление – это источник экономического роста и соответственно ведет к увеличению богатства, но

при соблюдении определенных условий, из которых ведущей является стабильная экономическая среда.

Ожидание государственной пенсии значительно уменьшает стимул людей для реального накопления на доход и, следовательно, на инвестиции в новые возможности для создания богатства. Хороший макроэкономический пример дает приватизация пенсионной системы, например, в Чили, где общие накопления как часть общего дохода увеличились значительно. Сказано вкратце, сегодняшняя пенсионная система в Болгарии имеет негативный эффект на накопления, инвестиции и увеличение богатства. В случае с НОИ, обеспеченные люди на практике соглашались с обещанием того, что будущее богатство – еще не созданное – будет достаточным для всех и те, кто его создают, будут готовы поделиться на солидарном принципе с остальными.

Экономическая логика показывает нам, что обязательное государственное обеспечение – или как мы его называем для краткости налог „пенсия” – значит национализация дохода и уменьшение располагаемого дохода в хозяйстве. Однако, это прежде всего поиск добровольческой солидарности меньшинства, которое может обеспечить себя только посредством большинства, которое не может этого исполнить. Явно, принято считать, что это может осуществиться единственно путем посредничества государства. Однако, изъятие дохода из текущего потребления и инвестиций отражается на хозяйственном уровне как более низкий потенциал для роста, т.е., меньше возможностей для финансирования, как обязательной, так и добровольной солидарности. Иными словами, вкладов в пенсионную систему покрытия расходов, вероятно, меньше, чем в добровольной солидарности, которая бы возникла без НОИ.

Негативная тенденция в пенсионном обеспечении усиливается сочетанием отрицательного естественного прироста, хронической безработицы и огромной доли „серой экономики”. К этому надо добавить большое число лиц, которые имеют право на более ранний выход на пенсию, низкий пенсионный возраст мужчин и женщин и недостаточно обеспеченную основу. Миграционные процессы, в последнее время, которые являются результатом усиленных процессов интеграции и глобализации в мировой экономике также влияют в неблагоприятном направлении на возрастную структуру населения в Болгарии. Экономические кризисы и изменения форм экономической активности населения уменьшают финансовую стабильность обязательных систем пенсионного обеспечения.

Проведенная в 2000г. пенсионная реформа и введение трехступенчатой модели пенсионного обеспечения имела целью дополнить систему покрытия расходов капиталонакапливающей системой посредством дополнительного пенсионного обеспечения. Болгарские частные пенсионные фонды развивались в условиях относительной макроэкономической стабильности до начала мирового экономического кризиса в 2008г., который отразился неблагоприятно на их финансовом состоянии. Однако, последние статистические источники доказывают, что негативные последствия этого периода уже преодолены и доходность управляемых активов пенсионно-обеспечиваемых содружеств значительно повысилась за последние месяцы.

Посредством деятельности частных пенсионно-обеспечивающих содружеств формируется и осуществляется вторая и третья ступень пенсионного обеспечения. Они осуществляют свою деятельность на принципе покрытия капитала.

Болгария стала третьей в восточной Европе, после Венгрии и Польши, в которой успешно развивается трехступенчатая пенсионная система. Первые годы, после совершенных изменений, отличаются стабильностью в секторе, как по отношению накопления активов со стороны пенсионных компаний, так и по отношению реализованной ими прибыли. Быстрое нарастание активов пенсионных фондов ставит перед управляющими менеджерами задачу искать и применить адекватные и законосообразные финансовые инструменты для инвестиции этих средств. Этот факт, а также и эффективность в секторе, до известной степени предопределяют последующую либерализацию деятельности пенсионных фондов.

Реформа в пенсионно-обеспечивающей системе это не однократный акт, а динамический процесс, результаты которого отложены во времени. Интенсивные демографические, экономические и социальные изменения требуют адекватных решений в пенсионной системе покрытия расходов и покрытия капитала, а это требует оптимизации платежеспособности пенсионной модели в среднесрочном плане, а также предпринятие действий со стороны государства для стабилизации доходов лиц нетрудоспособного возраста.

Литература:

1. "Регуляция на частните пенсионни схеми с дефинирани вноски в България": Джон Уилкин, F.S.A., M.A.A.A., декември, 2000.
2. Социалноосигурителната система в България – Предложение за модел на осигуряването по втори и трети стълб": Октавио Рохас-Мухика, AVA, март, 2003.

3. Пазарът на анюитети и въпроси на политиката в реформиращите се социалноосигурителни системи”.- Естел Джеймс.

4. Анюитети:основни проблеми”: Михаел Оржак, доклад,изнесен пред годишната конференция на Националната асоциация на пенсионните фондове във Великобритания, май, 2000г.

5. Пенсионноосигурителните системи на базата на индивидуална капитализация” – Андрес Керн, консултант, проект „Пазар на труда” към ААМР, май, 2003г.

6. Директива на Европейския парламент и Съвета на Европа за дейността и надзора над институциите, предлагащи професионално пенсионно осигуряване, ноември, 2002.

7. Pension Fund Management and International Investment – A Global Perspective Davis,E. Philip, 2002.

Иван Бянов,

Великотърновски университет им. Св. Кирил и Методий (България)

РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ СТРУКТУРЫ В БОЛГАРИИ ПО ПЕРЕПИСИ ХОЗЯЙСТВ (СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ) В ПЕРИОД 2003 – 2010гг.

Развитие сельского хозяйства имеет решающее значение для стабильности и устойчивости в развитии экономики страны. Изменение климата, рост населения во всем мире и опустынивание земель сельскохозяйственного назначения требует ответственного и рационального поведения в отношении использования и управления земель сельскохозяйственного назначения, сельскохозяйственного труда и аграрного капитала хозяйств.

Болгария претерпевает динамические изменения в ее аграрном секторе с момента его освобождения до сегодняшнего дня. Этот доклад направлен на изучение динамики и изменения в аграрной структуры сельскохозяйственных владений, связанные с расходами ГРЕ в разных этапах аграрной структуры и специализации.

В этой статье аграрная структура сельскохозяйственных угодий воспринимается как управление и обработка земли , независимо от формы собственности .

Для достижения цели контролируется часть наблюдаемых характеристик болгарского сельского хозяйства и происходящих изменений. В связи с огромным количеством информации я останавливаюсь на анализе

двух категорий переменных, а именно - ГРЕ и ИЗП категории за период 2003г. - 2010 г .

Период охватывает сельскохозяйственной переписи 2003 года. и 2010 года. совершено в соответствии с Директивой / Положения 571/88 с последующими поправками в ЕС. Переписи проводятся точное, равномерное и сопоставимой информации о сельском хозяйстве в странах-членах ЕС. Эти всеобъемлющие переписи дают нам конкретную и четкую информацию о тенденции развития, изменений и характеристик хозяйств в стране -ЕС и, в частности в Болгарии. Данные с 2005 года. и 2007 года. сделаны на базе „структурных профилей” в те годы в соответствии с положением № 2139/2004 Комиссии. Промежуточные данные переписей не менее важны, чем полную перепись в 2003 году. и 2010 года.

Сельскохозяйственные угодия – это самостоятельная экономическая единица, которая производит сельскохозяйственную продукцию имеют самостоятельное управление и отвечает хотя бы один критерий, указанный в Законе о сельскохозяйственной переписи. Трудозатраты в каждом хозяйстве дает представление о загруженности занятых в сельском хозяйстве. Благодаря своей специфичности, измерение затрат труда в сельском хозяйстве рассчитывается определенным образом, как описано выше, при помощи ГРЕ.

В прилагаемой табл. 1 приводится сравнение с входными единиц ГРЕ на соответствующем размеру и типу ИЗП и по виду земледельческих хозяйств . Данные общей для Болгарии на протяжении многих лет , когда делалась перепись хозяйств. Анализ данных показывает, в среднем потратили 0,59 ГРЕ от одного человека в 2003 году и 0,53 ГРЕ от одного человека в 2010 году для Болгарии . Последние две колонки таблицы показывают тенденцию в увеличении затрат на ГРЕ на одного человека при нарастании ИЗП в хозяйствах . Исключение из этого правила было отмечено на более низком уровне аграрного структуры ИЗП от 0 до 0,9 дка, где мы изначально имеем завышенные значения , а затем уменьшение интенсивности ГРЕ .

Занятые в сельском хозяйстве в 2010 году снизилась на 45 % по сравнению с базы в 2003 году, но то, что заметно из полученных данных ,ГРЕ на одного работника снизилась в среднем на 0,06 до 0,30 в самых высоких уровней сельскохозяйственной структура. Эти данные могут быть интерпретированы как неизбежный процесс, сопровождающий требованием реструктуризации болгарской сельского хозяйства, который должен реагировать на новые правила ЕС после полного членства Болгарии в 2007 году. Охватываемый период находится на одинаковом расстоянии до и после

членство Болгарии в ЕС, следовательно, нельзя пренебречь и повышения уровня МТБ с помощью программы подготовки к вступлению и поддержки сельского хозяйства из фондов ЕС после 2007 года, которые приводит к снижению интенсивности труда.

Значимые различия в количестве численности занятых работников в разных этажах аграрной структуры. Впечатляет тот факт, что в 2003 году, 733 282 человек, или 54% всех сотрудников работают в хозяйствах до 9.9 дка, а в 2010 году, работающие в этих хозяйствах уже 64% или 473370 человек.

В среднем на уровне этих аграрных структур человек работал по 0,5 ГРЕ в 2010 году и 0,55 ГРЕ за 2003 году. Продолжая анализ данных таблицы 1 показывает, что в 2003 году хозяйства более 10 дка обрабатывают 35% ГРЕ для страны, а в 2010 году ГРЕ в хозяйствах на тех же уровнях аграрной структуры составляет 43%. Данные показывают, что наибольшее количество работающих находятся в более низком уровне аграрной структуры, но эта тенденция имеет обратное значение при увеличивая размер ИЗП для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, чем физических лиц. Полное изменение происходит при высших уровнях аграрной структурой при хозяйствах равной или большей, чем 1000 декаров.

В табл. 2 представлены те же параметры, что и в табл. 1, но период исследования с 2005 до 2007 г. Существует тенденция снижения занятых в сельском хозяйстве и увеличение отработанных ГРЕ на одного занятого на высших уровнях аграрной структуры. В Болгарии в среднестатистическом плане на одного занятого в сельском хозяйстве приходится 0.55 ГРЕ на 2005 г. и 0.50 ГРЕ на 2007 г. и надо отметить, что количество занятых в хозяйствах в основном это физические лица – 95% от всех занятых. Здесь также, как и в табл. 1 данные показывают, что наибольшее количество отработанных ГРЕ приходится на хозяйства высших уровнях аграрной структуры.

Табл. 3 не менее интересна для исследования полученных результатов. Здесь рассматривается категория ИЗП в Болгарии в периодах: 2003, 2005, 2007 и 2010, прослеживается их реструктуризация по категориям ИЗП за данный период. Количество хозяйств с ИЗП снизилось на 45% в 2010 году по сравнению с базой в 2003 году, и это свидетельствует о динамических процессах в болгарском сельском хозяйстве. Сравнивая полученные результаты с вышеупомянутого доклада четкая связь между лицами, занятыми в сельском хозяйстве и ряде хозяйств - обе переменные сократились на 45% в 2010 году по сравнению с 2003 года.

Таблица 1 Рабочая сила затрат ГРЕ в разных уровнях аграрной структуры / 2003г., 2010 г. /

Р-р на ИЗП /дка/ 2003г.	Рабочая сила общо 2003г.		В том числе:хоз- ва /физических лиц 2003г.		В том числе:хоз-ва /ЮЛ ЕТ 2003г.		Р-р на ИЗП /дка/ 2010г.	Рабочая сила в целом 2010г.		В том числе: хоз-ва физических лиц 2010г.		В том числе: хоз-ва на ЮЛ и ЕТ 2010г.		В целом за 2003 отраб. ГРЕ от занят	В целом 2010 отраб. ГРЕ от занят
	лица	ГРЕ	лица	ГРЕ	лица	ГРЕ		лица	ГРЕ	лица	ГРЕ	лица	ГРЕ		
Общо	1348108	794165	1287691	723790	60417	70357	Общо	738634	389107	684024	339771	54610	49336	0.59	0.53
0.0	21248	13858	16568	9202	4680	4656	0.0	24433	15177	20524	11499	3909	3678	0.65	0.62
0.1-0.9	104409	50681	103841	50263	568	418	0.1-0.9	64482	31067	64322	30955	160	112	0.49	0.48
1.0-2.9	258779	123756	257941	123304	838	452	1.0-2.9	157995	65797	157414	65435	581	362	0.48	0.42
3.0-4.9	237491	127131	236942	126773	549	358	3.0-4.9	98207	45595	97859	45344	348	251	0.54	0.46
5.0-9.9	344255	198954	343494	198412	761	542	5.0-9.9	129253	64980	128677	64564	576	416	0.58	0.50
10.0- 19.9	195115	121617	194158	120824	957	793	10.0- 19.9	94260	50492	93113	49558	1147	934	0.62	0.54
20.0- 49.9	95628	63327	94290	62053	1338	1274	20.0- 49.9	64323	35736	62411	34223	1912	1513	0.66	0.56
50.0- 99.9	23576	17717	22226	16097	1350	1620	50.0- 99.9	24077	14695	22279	13190	1798	1505	0.75	0.61
100.0- 199.9	10377	9093	8554	7027	1823	2066	100.0- 199.9	16191	10581	13953	8729	2238	1852	0.88	0.65
200.0- 299.9	3654	3678	2564	2189	1090	1489	200.0- 299.9	7577	5316	5946	3892	1631	1424	1.00	0.71
300.0- 499.9	4313	4768	2247	2200	2066	2568	300.0- 499.9	7683	5453	5866	3883	1817	1570	1.11	0.71
500.0- 999.9	4154	5076	1902	2016	2252	3060	500.0- 999.9	8409	6347	5536	3792	2873	2555	1.22	0.75
≥ 1000.0	45109	54509	2964	3430	42145	51079	≥ 1000.0	41744	37871	6124	4707	35620	33164	1.21	0.91

Таблица 1 составлена с использованием данных отдела сельскохозяйственной переписи " Agrostistics " МАФ и собственных расчетов

Таблица 2 Рабочая сила затрат ГРЕ в разных этажах аграрной структуры / 2005 2007. /

Таблица 2 составлена с использованием данных отдела сельскохозяйственной переписи " Agrostistics " МАФ и

Р-р на ИЗП /дка/ 2005г.	Рабочая сила в целом для 2005г.		В том числе: хоз-ва физических лиц 2005г.		В том числе: хоз-ва ЮЛ и ЕТ лиц 2005г		Р-р на ИЗП /дка/ 2007г.	Рабочая сила в целом для 2007г.		В том числе: хоз-ва физических лиц 2007г.		В том числе: хоз-ва на ЮЛ и ЕТ 2007г.		В целом 2005 отраб. ГРЕ от 1занят.	В целом 2007 отраб. ГРЕ от 1занят.
	лица	ГРЕ	лица	ГРЕ	лица	ГРЕ		лица	ГРЕ	лица	ГРЕ	лица	ГРЕ		
Общо	1075817	596617	1022028	546545	53789	50073	Общо	949180	2470085	901280	425634	47900	44451	0.55	0.50
0.0	26093	17380	21123	12569	4971	4811	0.0	21356	13756	17145	9669	4211	4087	0.66	0.64
0.1-0.9	88179	42946	87946	42809	233	137	0.1-0.9	134027	54994	133799	54910	228	84	0.49	0.41
1.0-2.9	210810	98051	210148	97627	662	424	1.0-2.9	186425	75865	186305	75791	120	74	0.47	0.41
3.0-4.9	164657	82153	164450	82021	207	132	3.0-4.9	120988	54418	120753	54253	235	165	0.50	0.45
5.0-9.9	236206	129114	235614	128683	591	437	5.0-9.9	169844	79631	169592	79425	252	206	0.55	0.47
10.0- 19.9	166036	96844	165341	96297	696	547	10.0- 19.9	132358	68061	131992	67733	366	328	0.58	0.51
20.0- 49.9	91095	55691	90098	54825	997	866	20.0- 49.9	89091	49248	87635	48035	1456	1213	0.61	0.55
50.0- 99.9	24915	16047	23444	14792	1471	1255	50.0- 99.9	24606	15018	23516	14160	1090	858	0.64	0.61
100.0- 199.9	12680	8897	10692	7086	1988	1811	100.0- 199.9	14498	10139	12636	8439	1862	1700	0.70	0.70
200.0- 299.9	5293	4088	3378	2326	1915	1763	200.0- 299.9	5734	4067	4529	2963	1205	1104	0.77	0.71
300.0- 499.9	5059	4117	2693	1903	2366	2214	300.0- 499.9	5381	4368	3417	2589	1964	1779	0.81	0.81
500.0- 999.9	4745	3838	2883	2151	1862	1686	500.0- 999.9	6414	5040	4291	3123	2123	1917	0.81	0.79
≥ 1000.0	40050	37451	4218	3455	35832	33996	≥ 1000.0	38458	35480	5670	4544	32788	30936	0.93	0.92

собственных расчетов

Таблица 3 Категории ИЗП распределенных по хозяйств и сельскохозяйственных земель 2003, 2005, 2007 и 2010

Категория использованных земель	България 2003 г.		България 2005 г.		България 2007 г.		България 2010 г.	
	Ст-ва брой	Площ дка	Ст-ва брой	Площ дка	Ст-ва брой	Площ дка	Ст-ва брой	Площ дка
Использованная земледельческая площадь	654808	29044796,3	520529	27293901,3	481920	30507449,6	357074	36169647,3
Обрабатываемая земля	533251	26749064,9	407719	25226507,1	334674	26636411,8	250728	31249279,8
Зерновые культуры	340998	16099184,4	252980	16524113,1	179980	17003132,4	106426	17878000,8
Зерновые-бобовые культуры	86146	167484,2	50548	129946,0	36602	102805,4	21627	83479,1
Технические культуры	88354	7852278,4	77959	6918427,9	51492	7463155,3	57694	10770236,0
Кормовые культуры	189871	1031686,8	120083	799952,1	100688	989947,9	75332	1061335,4
Картофель	209523	171562,3	139454	164763,1	128539	178261,9	88749	135529,9
Клубника,овощи,цветы	188687	298716,4	99546	233538,3	88037	238015,2	72103	247081,3
Рассады и семена	1751	8754,5	97	5211,5	2200	4583,7	1399	5332,1
Целина	28521	1119397,9	24282	450554,9	29955	656510,0	12491	106485,7
Семейные огороды	534033	210455,6	392193	190770,9	371758	177533,1	227930	103646,5
Луга	198129	1073930,6	137812	1069146,2	133909	2795822,3	107267	3820229,9
Многолетние растения	260747	1011345,2	170476	807477,2	137178	897682,4	118610	996491,1

Таблица 3составлена с использованием данных отдела сельскохозяйственной переписи " Agrostistics " МАФ и собственных расчетов

1Дка- единица обрабатываемой площади ,которая используется в Болгарии и равняется 1000 кв.м./0.1 га/

Другие индикаторы четко отличающиеся ее изменения являются категории ИЗП с зерновых культур, луга, которые показывают тенденции за период роста на 10% и 355 %. Категории ИЗП для зернобобовых и семейные сады показывают противоположную тенденцию - сокращение соответственно 200% и 203 %. Другие категории ИЗП, рассматриваемые в таблице 3 показывают колебливость по отношению количество площадей, но почти все без исключения наблюдается уменьшение количества хозяйств для обработки сельскохозяйственных угодий. Это естественный процесс, принимая во внимание уменьшение общего количества ферм в Болгарии.

В этой статье на базе данных можно сделать следующие выводы:

1. Болгарский сельское хозяйство находится в постоянном процессе динамического изменения и реструктуризации.

2. Занятые лица в сельском хозяйстве страны становятся все меньше, что делает необходимость сбалансированной экономикой в сельском хозяйстве, что делает возможность занять высвобожденных трудовых ресурсов в сельском хозяйстве.

3. Хозяйства разных этажах аграрной структуры показывают увеличении ГРЕ на одного занятого работника при повышении ИЗП, которые приходится на одно хозяйства.

4. В хозяйствах с ИЗП до 9,9 декаров занимают 54 % до 64%, что указывает на большой трудоемкости отрасли.

5. Малые и средние фермерские хозяйства, чтобы увеличить и поддержать использование трудового, земельного и аграрного капитала могут объединиться и быть более устойчивыми к колебаниям рынка и конъюнктуры.

Литература:

1. Перепись сельского хозяйства -. 2003 г., 2005 г., 2007 г., 2010 г. Департамент сельскохозяйственной статистике, Министерство сельского хозяйства и продовольствия

2. Сельскохозяйственный отчет – 2004 г., 2011 г. Департамент сельскохозяйственной статистике, Министерство сельского хозяйства и продовольствия

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

З.К.Омарова,

Институт проблем рынка РАН, РЭУ имени Г. В.Плеханова, г.Москва

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР: МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ [1]

Современный мир развивается в направлении образования единого мирового пространства, где основными хозяйствующими субъектами становятся крупные корпорации и альянсы. Они выступают генераторами роста и занятости и соответственно повышения доходов у компаний, которые интегрированы в глобальные цепочки создания добавленной стоимости и глобальные сети НИОКР.

Найти свое место в глобальной экономике, используя для этого сильные стороны своего экономического, научно-технического и интеллектуального потенциала предстоит и России. При этом ключевую роль в решении данной долговременной задачи призвано сыграть отечественное крупное предпринимательство: на мировых рынках, как известно, конкурируют не столько страны, сколько конкретные фирмы и корпорации. Именно от деятельности отечественного крупного бизнеса в первую очередь будет зависеть успех или неуспех технического перевооружения промышленности, освоения прогрессивных технологий, внедрения современного опыта управления.

Идея создания структур корпоративного типа для России не нова. Эта тенденция активно пробивала себе дорогу в прошлом в условиях централизованной плановой системы управления. Различные формы интеграции компаний, позволяющие формально организовывать совместную производственно-хозяйственную деятельность, оказались заблокированными тем, что в условиях господства государственной собственности и предельной централизации управления невозможно было обеспечить реальное слияние финансового и промышленного капитала, их органическую взаимозависимость, использование рыночных механизмов конкурентности, ценового регулирования. Лишь трансформация в рыночные структуры могла дать реальный шанс появлению современных корпораций. Вместе с тем, помимо объективных требований и мировых тенденций корпоративного развития, в России появились свои

специфические обстоятельства, неотвратимо диктующие необходимость коренного поворота к формированию корпоративного звена. Поиск новых форм кооперации и актуальность интеграционных процессов были обусловлены обвальным падением спроса и объемов производства, нехваткой инвестиций и оборотных средств, неопределенностью перспектив.

Усиление процессов интеграции, углубление взаимодействия воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах являются важнейшей предпосылкой эффективного развития экономики страны. Поэтому главной задачей современных корпоративных структур следует считать создание условий для подъема конкурентоспособности отечественных предприятий, массированного привлечения инвестиций в реальное производство, роста производства и капитальных вложений, сохранения и развития научно-технического потенциала. Корпоративные отраслевые и межотраслевые диверсифицированные объединения в современных условиях глобализационных изменений должны стать главными проводниками российской промышленной политики и способствовать достижению стратегических целей экономики.

Таким образом, корпоративный сектор является основой современной экономики. Технологический прогресс, экономический рост и социальную защищенность граждан в развитых странах обеспечивают прежде всего крупные корпорации и их объединения. Существование мощных интеграционных объединений является залогом стабильности национальных экономик. Государства, законодательно поддерживая и определенный уровень конкуренции, поощряет создание интеграционных объединений, в тоже время препятствуя монополизации рынков. Вместе с тем, повышение роли корпоративного звена в регулировании процессов трансформации всей экономики и обеспечении экономического роста в России позволит стать определяющим фактором конкурентоспособности экономики, занятия лидирующих позиций в мире по абсолютным и относительным показателям. Мощные многоотраслевые корпорации создают реальные предпосылки для динамичного промышленного и технологического развития. Они составляют остов современной экономики, контролируя до половины мирового промышленного производства. Внутри них не действуют законы рынка, это зона «плановой» экономики со всеми ее преимуществами и недостатками. С этой данной точки зрения, им постоянно необходима питательная среда в форме среднего и малого бизнеса, из которой они черпают предпринимательскую энергию.

Литература:

1. Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, (проект № 13-02-00325а) и Российского фонда фундаментальных исследований, (проект № 12-06-00305а и № 12-06-33015 - мол_а_вед

О.С.Черников, И.И.Ординарцев,
Тверской госуниверситет

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ

Современное состояние промышленного сектора можно охарактеризовать как стагнация.

В соответствии с уточненными данными в 2011–2013 гг. повышены показатели темпов роста по обрабатывающему производству при ослаблении динамики в добыче полезных ископаемых. В 2013 г. итоги обрабатывающего производства повышены до 100,5%, при этом показатель по производству и распределению электроэнергии газа и воды снижен до 97,5% к предыдущему году. На основании уточненной квартальной и месячной динамики основной спад промышленного производства в 2013г. пришелся на I квартал, а со II квартала наметились признаки оживления экономической деятельности, инициированные восстановлением роста в обрабатывающем производстве. В IV квартале 2013 г. прирост выпуска обрабатывающего производства оставался вдвое ниже соответствующего показателя предыдущего года и составил 2,4%. В январе-феврале 2014 г. по сравнению с январем-февралем 2013 г. индекс промышленного производства составил 100,9%, в феврале 2014 г. по сравнению с февралем 2013 г. – 102,1%, по сравнению с январем 2014 г. – 101,6%. Относительно высокий рост промышленного производства в феврале текущего года частично и объясняется низкой базой 2013 г. В феврале 2013 г. индекс промышленности в годовом выражении составил 96,9%, в том числе в обрабатывающем производства – 97,8% [1].

Важнейшей целью промышленной политики является ускорение научно-технического прогресса, т. е. промышленность должна развиваться не за счёт экстенсивных методов и устаревших технологий, а за счёт новейших научных и технологических разработок. Поддержка развития научно-технического прогресса осуществляется в рамках инновационной политики. Согласованность инновационной и промышленной политики

должна обеспечиваться на уровне целеполагания и концептуального планирования.

Инструментом инновационного развития промышленности является венчурное финансирование разработок. Подобный инструмент наиболее адекватен требованиям частных инвесторов, т. к. нацелен на отбор наиболее рентабельных, быстроокупаемых проектов и содержит внутренний инструментарий снижения рисков. Подобный подход может быть применён в рамках реализации государственной промышленной политики лишь в части создания необходимых условий для частного капитала. Государство же не может ориентироваться на показатели коммерческой эффективности, т. к. они сильно зависят от конъюнктуры рынка. При определении целей промышленной политики государство должно исходить из стратегического видения перспектив каждой конкретной отрасли. Инновационная политика на региональном уровне является проекцией федеральной политики и заключается в поддержке тех предприятий и отраслей, которые входят в число федеральных приоритетов.

Социальные и государственные цели в краткосрочной перспективе могут вступать в противоречие с целями обеспечения устойчивого экономического роста промышленного сектора. Таким образом, важно определить оптимальный уровень государственных изъятий для выполнения социальных и общегосударственных функций. С другой стороны, существует минимальный уровень этих государственных обязательств, снижение которого может привести к распаду государственного устройства и непредсказуемым социальным последствиям. Обеспечив выполнение минимальных государственных обязательств возможно постепенное наращивание государственных расходов темпами, не превышающими темпы роста экономики. Это обусловлено большей эффективностью деятельности частного сектора экономики по сравнению с государственным.

На региональном уровне необходимо установить ставки региональных налогов на уровне адекватном состоянию производительных сил и конкурентной ситуации в регионе. В случае, если средств регионального бюджета недостаточно для выполнения минимальных социальных обязательств необходимо обеспечить поступление федеральных трансфертных ресурсов. Рост негосударственного сектора экономики позволит снять значительную часть социальной нагрузки на региональный бюджет, что будет способствовать более устойчивому развитию региона.

Обеспечение устойчивого развития в будущем экономики в целом и промышленного сектора в частности - это во многом задача

государственных органов власти. На региональном уровне необходимо обеспечивать стратегическое целеуказание развития отраслей промышленности. Это позволит придать большую определенность стратегическим планам отдельных предприятий, снизить риски инвестирования. Стратегическое планирование развития промышленного сектора должно производиться в форме индикативных показателей. Для промышленных предприятий эти индикаторы носят рекомендательный характер, тем не менее, они позволяют увязать цели отдельных субъектов промышленной деятельности с целями региональной промышленной политики.

Региональная промышленная политика направлена на осуществление государственной поддержки промышленных предприятий региона. Под поддержкой понимается позитивное влияние на показатели хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Правовые вопросы государственной поддержки предприятий и государственного управления в регионе рассмотрены в следующих источниках [2].

Основными формами поддержки промышленности являются – меры косвенного и прямого воздействия.

Меры государственной поддержки - действия органов государственной власти области правового и экономического характера, направленные на создание благоприятных условий развития эффективных производств и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции [3].

Косвенные меры государственной поддержки призваны формировать и регулировать рыночную среду хозяйствования промышленных предприятий. Поэтому, действие косвенных мер воздействия менее заметно в краткосрочном периоде, так как эффект от воздействия этих мер проявляется со значительным временным лагом. Объясняется это тем, что объект воздействия мер косвенной поддержки не отдельное предприятия, а рыночная среда в целом. По той причине, что воздействие направлено на множество объектов, возникает значительная инерция проявления результата. По этой же причине, воздействие косвенных мер порождает значительный синергитический эффект. Таким образом, значимость этих мер чрезвычайно высока.

Необходимо отметить следующее важное преимущество косвенных мер воздействия. В случае, если эти меры вступают в противоречие с интересами хозяйствующего субъекта, то они (меры) не оказывают на его деятельность никакого воздействия: хозяйствующий субъект самостоятельно принимает решение о необходимости использования данных мер государственной поддержки в своей хозяйственной деятельности. Следовательно, косвенные меры поддержки в большей

степени соответствуют рыночным принципам функционирования народного хозяйства. Кроме того, неадекватные меры косвенного воздействия не несут прямой угрозы хозяйственной деятельности конкретного промышленного предприятия. В то время как могут оказывать негативное воздействие на экономическую среду в целом.

Значительные трудности возникают при оценке эффективности мер косвенного воздействия. Не поддаётся точной количественной оценке результат воздействия конкретных мер поддержки. По этой причине, особую важность приобретает консервативный подход при реформировании косвенных мер. Все эти меры тесно связаны между собой и, как правило, должны применяться комплексно. Данный вопрос рассмотрен в следующем источнике [4].

Косвенные меры адекватны для наиболее эффективно функционирующих, устойчивых предприятий и потенциально перспективных отраслей. Основным условием успешного развития подобных предприятий является благоприятная, стабильная рыночная среда, способствующая активизации собственных конкурентных преимуществ, в то время как, административное регулирующее вмешательство может способствовать увеличению нестабильности рыночной среды. Несистемность воздействия свойственна административному вмешательству, что уменьшает предсказуемость состояния бизнес-среды и увеличивает риски хозяйствования.

Часто косвенные меры поддержки представляют собой агрегацию мер прямого воздействия. Поэтому, очевидна подчинённость прямых мер поддержки мерам косвенного воздействия при расстановке приоритетов и проверке их непротиворечивости. Как было отмечено выше, меры косвенного воздействия имеют долгосрочный характер реализации. Следовательно, меры косвенного воздействия являются определяющими при формировании мер прямого воздействия.

Прямые меры государственной поддержки промышленности осуществляются при недостаточности и неэффективности косвенных мер поддержки.

Конъюнктура рынка, нерыночные факторы обуславливают необходимость применения прямых мер государственной поддержки. Характерной особенностью этих мер является точечность воздействия, то есть, объектом поддержки является конкретное промышленное предприятие, либо отрасль промышленности в целом. Этот факт приводит к значительным затратам на администрирование этих мер: требуется постоянный мониторинг экономической ситуации в промышленном секторе народного хозяйства. Меры прямого воздействия требуют разработки уникальных управленческих решений, программ.

Эффект от воздействия мер прямой поддержки проявляется с меньшим временным лагом по сравнению с эффектом от действия косвенных мер. Следовательно, имеется возможность своевременной корректировки применяемых мер.

Недостатки мер прямого воздействия:

- Финансовая ёмкость. Часто прямые меры государственного воздействия влекут либо прямые затраты, либо сокращают величину будущих поступлений в бюджет.

- Адресность предоставления этих мер ставит предприятия не получившие поддержки в неравные условия хозяйствования по сравнению с предприятиями-реципиентами.

- Значительная величина административной нагрузки. Меры прямого воздействия способствуют возникновению коррупционных отношений.

Именно депрессивные отрасли и промышленные предприятия требуют прямых мер государственной поддержки. При реструктуризации этих предприятий должен учитываться социальный аспект. Ликвидация убыточного предприятия экономически эффективнее постоянного дотирования этого предприятия из регионального бюджета. Поддержка функционирования депрессивного предприятия только в целях поддержания занятости – очевидный индикатор неэффективности мер государственной поддержки. Государственные финансовые ресурсы должны направляться на создание новых рабочих мест, посредством инвестирования в новые экономически эффективные структуры.

При формировании региональной промышленной политики должны быть учтены интересы основных объектов промышленной политики и других заинтересованных сторон. Это, прежде всего, - промышленные предприятия, их трудовые коллективы. Промышленные предприятия являются с одной стороны объектом промышленной политики, с другой, субъектом. Этот факт накладывает некоторые ограничения на деятельность представителей промышленных предприятий при формировании региональной промышленной политики. Необходимо исключить лоббирование узкоотраслевых интересов конкретных промышленных предприятий. Представители промышленных предприятий региона должны приступать к работе на этапе разработки конкретных мероприятий по реализации промышленной политики.

Определение целей, задач, приоритетов региональной промышленной политики – это прерогатива исключительно органов власти субъекта федерации. На этом этапе должны учитываться рекомендации научных учреждений региона, как независимых экспертных центров.

Не вызывает сомнений необходимость прямой поддержки потенциально перспективных предприятий. На ранних стадиях выхода на рынок новым, эффективным предприятиям обычно не хватает финансовых ресурсов для выхода на уровень массового производства. В этом случае, необходимы меры прямой государственной поддержки: льготное кредитование, гарантирование по коммерческим кредитам. Совокупный экономический эффект от поддержки новых, потенциально перспективных предприятий может во много раз превысить эффект от поддержки депрессивных предприятий.

Следовательно, поддержка новых, эффективных предприятий, способных обеспечить решение социальных и бюджетных задач, должна быть приоритетом государственной промышленной политики. Данный императив не противоречит необходимости поддержки депрессивных отраслей.

Ориентация промышленной политики на поддержку новых, эффективных производств – это стратегическая задача, поддержка же депрессивных предприятий – это задача тактическая. Реструктуризация депрессивных предприятий является необходимым этапом для решения задач, связанных с созданием условий для развития новых, эффективных производств.

В табл. 1 приведены основные подходы к оценке эффективности инвестиционных промышленных проектов.

Таблица 1

Основные подходы к оценке эффективности проектов

Уровень планирования			
Тактическое планирование	Стратегическое планирование	Оперативное планирование	Долгосрочное, стратегическое планирование
Источники финансирования			
Собственные средства предприятия	Средства внешних инвесторов	Займы кредитных организаций	Средства федерального, регионального, муниципального бюджетов
Объект инвестирования			
Обновление, модернизация основных фондов	Новые проекты (Greenfield Project), принципиальная модернизация производства с целью выпуска новой продукции.	Финансирование оборотных средств, частичная модернизация основных фондов.	Формирование инфраструктуры: подготовка промышленных площадок с коммунальной инфраструктурой. Финансовая поддержка: компенсация части процентной ставки по кредиту, страхование.

Эффект			
Снижение себестоимости, рост выпуска продукции.	Выпуск новой продукции	Рост выплат по кредитам, снижение кредитных рисков	Рост налоговых поступлений, занятости, снижение социальных выплат.

Основная проблема промышленного сектора региона – изношенные основные фонды и как следствие низкая производительность труда, невысокое качество продукции. На сегодняшний день тенденция старения основных фондов не преодолена. Среди причин препятствующих обновлению основных фондов можно выделить следующие: отсутствие собственных средств у предприятий в связи с невысоким финансовым результатом, налоговая политика не стимулирует обновление основных фондов, высокие тарифы естественных монополий. Особенно на подключение к коммуникациям, высокая процентная ставка, недоступность кредитов, существенная конкуренция со стороны импорта, отсутствие государственной поддержки.

Литература

- 1) <http://www.iep.ru/kommentarii/o-dinamike-rossiiskoi-promyshlennosti-v-ianvare-fevrale-2014-g.html>.
- 2) Васильев В.В. Особенности имущественных отношений, составляющих предмет гражданского права.// Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2010. № 4. С. 109.
- 3) Закон Владимирской области от 05.07.1999 N 36-ОЗ "Об основах промышленной политики Владимирской области". – «Консультант-плюс».
- 4) Черников О.С. Промышленная политика – системный инструмент стимулирования экономики региона.// Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 13. С. 104.

Г.Ю.Гагарина, Л.С.Архипова,

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ АССИМЕТРИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Руководством страны принимаются значительные усилия, повышающие эффективность инновационного развития в регионах, принят ряд федеральных законов, постановлений по улучшению текущей

ситуации, разработана стратегия инновационного развития. Однако тенденция инновационного поведения не имеет сколь-нибудь устойчивой динамики.

Экономический рост и темпы инновационного развития взаимосвязаны. С одной стороны, инновационное развитие должно выступать основным источником экономического роста через повышение производительности всех факторов производства, повышение конкурентоспособности продукции, роста доходов населения и объемов потребления и т.д. С другой стороны, экономический рост расширит возможности для появления новых продуктов и технологий, позволит государству увеличить инвестиции в человеческий капитал, фундаментальную науку, в поддержку инноваций, что окажет мультиплицирующее воздействие на темпы инновационного развития.

Эти очевидные положения на практике трудно реализуемы даже на примере «успешных» регионов в нашей стране. Так, регионы, входящие в состав Центрального федерального округа, исторически имеют ряд преимуществ, которые способствуют развитию инновационной деятельности в них. На этой территории сосредоточен основной научный, кадровый, финансовый потенциалы. Здесь размещаются крупнейшие научные и исследовательские центры, обеспеченные поступлением научных кадров и инвестиций в разработки, прикладные и фундаментальные исследования.

Инфраструктура инновационной деятельности в Центральном федеральном округе (далее ЦФО) сравнительно развита. За последние 10 лет при поддержке государства созданы объекты инновационной инфраструктуры. В регионах идет работа по формированию национальных исследовательских центров, например на базе Курчатовского института, создан первый из них. Сформирована инфраструктура поддержки инновационной деятельности – технико-внедренческие особые экономические зоны, предусматривающие значительные льготы инновационным компаниям, технопарки, бизнес-инкубаторы при вузах, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования уникальным оборудованием и др.

Формируется новая российская «территория инноваций» в подмосковном Сколково, где создается беспрецедентный правовой режим, снижающий административные барьеры и налоговое бремя для компаний-резидентов. На протяжении последнего десятилетия в нашей стране проводится политики стимулирования инновационной активности, являющаяся составной частью Стратегии инновационного развития страны. [1]

Таблица 1.

Динамика числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки и персонала, занятого научными исследованиями [2]

	Число научных организаций				Численность научного персонала (человек)			
	2000	2005	2011	Рост / снижение , в %	2000	2005	2011	Рост / снижение , в %
РФ	4099	3566	3682	-10,2	887729	813207	735273	- 17,2
ЦФО	1631	1393	1365	- 16,3	455985	408330	380363	- 16,6
Белгородская обл.	31	23	16	- 48,4	1953	1289	1198	- 38,6
Брянская обл.	31	20	23	- 25,8	2611	1927	1172	- 55,1
Владимирская обл.	38	35	24	- 36,8	9499	7913	5131	- 46,0
Воронежская обл.	59	57	59	-	13140	13806	14106	+ 7,4
Ивановская обл.	31	30	17	- 45,2	1557	1105	644	- 58,6
Калужская обл.	38	33	41	+ 7,9	11881	10413	10422	- 12,3
Костромская обл.	11	8	6	- 54,4	305	147	109	- 64,3
Курская обл.	24	23	18	- 25,0	2016	1571	3128	+ 55,2
Липецкая обл.	16	10	12	- 25,0	547	362	326	- 40,4
Орловская обл.	23	18	16	- 30,4	1900	920	844	- 55,6
Рязанская обл.	18	16	17	- 5,6	3637	3311	2265	- 37,7
Смоленская обл.	16	14	16	-	1102	944	760	- 31,0
Тамбовская обл.	24	23	34	+ 41,7	2933	2800	1807	- 38,4
Тверская обл.	54	42	28	- 51,9	5978	5499	4625	- 22,6
Тульская обл.	34	22	21	- 38,2	10241	9959	3759	- 63,3
Ярославская обл.	37	26	32	- 13,5	9259	6608	6311	- 31,8

Развитие инновационной деятельности в российских регионах отражается в современных статистических показателях, анализ которых свидетельствует о значительных региональных диспропорциях. Состояние этой важнейшей сферы деятельности характеризуется рядом негативных тенденций. Так, за последнее десятилетие снизилось число организаций, выполнявших научные исследования, причем значительнее, чем в целом по стране: за период с 2000 по 2011 гг. их число снизилось с 1631 до 1365 или на 14%. Если в 2000 г. на долю округа приходилось 40% организаций такого рода, то к настоящему времени их удельный вес снизился до 37%. В регионах округа наибольшее падение научных организаций (более чем вдвое) пришлось на Костромскую и Тверскую области. Лишь в 2-х субъектах из 16-ти произошел рост числа научных организаций (Калужская и Тамбовская области).

В данной статье анализируются основные показатели инновационной деятельности во всех субъектах ЦФО кроме Москвы и Московской области в силу несопоставимости последних.

И в РФ в целом, и в Центральном федеральном округе происходит снижение численности занятых в научных исследованиях. Причем наибольшее снижение характерно для Тульской области (на 63,3%). В то

же имеются два региона с положительным ростом числа занятых в науке: в Курской области – на 55,2% и Воронежской области – на 7,4%.

В последнее десятилетие государство активно поддерживает научные исследования в виде финансирования научных разработок. Наиболее активную поддержку получают научные организации в Калужской и Смоленской областях.

Таблица 2.

Структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по видам (миллионов рублей) [2]

	внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн. руб.)			Оплата труда		Страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС		Приобретение оборудования	
	2000 г.	2011 г.	Рост, раз		Доля затрат		Доля затрат		Доля затрат
РФ	76697,1	610426,7	8,0	275925,1	48,5	68647,5	12,1	20065,2	3,5
ЦФО	38273,2	331758,9	8,7	150170,5	48,4	36491,6	11,8	10755,0	3,5
Белгородская обл.	110,1	943,5	8,6	485,2	51,8	155,3	16,6	98,8	10,5
Брянская обл.	51,4	273,0	5,3	133,5	49,9	39,7	14,8	23,4	8,7
Владимирская обл.	382,5	2792,9	7,3	1061,8	38,7	312,7	11,4	10,2	0,4
Воронежская обл.	890,5	5044,8	5,7	1997,7	41,7	583,8	12,2	207,3	4,3
Ивановская обл.	72,0	523,6	7,3	297,6	57,2	77,9	15,0	13,3	2,6
Калужская обл.	674,2	8766,1	13,0	3463,1	45,1	951,9	12,4	84,4	1,1
Костромская обл.	13,8	55,5	4,0	26,8	48,4	8,6	15,5	1,0	1,8
Курская обл.	203,0	1533,7	7,6	619,9	40,5	180,2	11,8	47,2	3,1
Липецкая обл.	22,8	111,5	4,9	59,0	54,6	18,2	16,8	0,0	0,0
Орловская обл.	67,4	315,6	4,7	141,5	47,1	46,4	15,4	4,6	1,5
Рязанская обл.	206,7	1109,3	5,4	583,7	54,1	145,7	13,5	15,3	1,4
Смоленская обл.	80,2	871,6	10,9	297,2	34,5	72,8	8,5	1,7	0,2
Тамбовская обл.	228,9	918,5	4,0	354,3	39,6	109,3	12,2	21,8	2,4
Тверская обл.	490,2	3294,1	6,7	1726,3	55,6	428,1	13,8	48,8	1,6
Тульская обл.	431,5	1715,1	4,0	766,1	44,8	224,6	13,1	3,0	0,2
Ярославская обл.	617,1	4075,1	6,6	1565,8	41,3	491,4	13,0	95,2	2,5

Структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по основным видам характеризуется преобладанием статьи на оплату труда научным работникам, в пяти субъектах они составляют более 1/2 от общих затрат, в восьми – более 40% и в трех они составляют более 30%. Выплаты в страховые и пенсионный фонды во всех субъектах, кроме Смоленской области, не превышают 17%.

Основное место в затратах на исследования (58,5%) приходится на научные разработки (максимальные величины – 87% в Тверской и 81% в Курской областях), прикладные исследования (22,8%, в том числе максимум в Ивановской области) и фундаментальные исследования

(18,7%). По удельному весу последних выделяются Смоленская (58,4%) и Ивановская (51,9%) области.

Таким образом, анализируя региональный аспект российской экономики, необходимо отметить формирующиеся приоритеты инновационного вектора экономики региона. На примере субъектов ЦФО можно констатировать наличие территориальной асимметрии в инновационном развитии, невозможность определения группы регионов-лидеров по всем основным показателям инновационной деятельности (без Москвы и Московской области).

Таблица 3.

Структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки по видам работ (миллионов рублей) [2]

	Всего	Фундаментальные исследования		Прикладные исследования		Разработки	
			Доля затрат		Доля затрат		Доля затрат,
НА	568386,7	106924,0	18,8	113096,8	19,9	348365,9	61,3
Центральный федеральный округ	310212,5	58086,0	18,7	70667,4	22,8	181459,1	58,5
Белгородская обл.	936,8	218,9	23,4	418,3	44,6	299,6	32,0
Брянская обл.	267,8	53,4	19,9	38,4	14,3	176,0	65,7
Владимирская о обл.	2743,9	1033,6	37,7	393,6	14,3	1316,6	48,0
Воронежская обл.	4792,9	178,9	3,7	969,9	20,2	3644,0	76,0
Ивановская обл.	520,0	270,1	51,9	208,4	40,1	41,5	8,0
Калужская обл.	7683,3	986,4	12,8	1558,3	20,3	5138,6	66,9
Костромская обл.	55,4	18,1	32,7	10,6	19,1	26,7	48,2
Курская обл.	1529,8	94,1	6,2	199,8	13,1	1236,0	80,8
Липецкая обл.	108,1	45,0	41,6	36,2	33,5	26,9	24,9
Орловская обл.	300,5	106,0	35,3	60,2	20,0	134,3	44,7
Рязанская обл.	1079,2	464,3	43,0	159,4	14,8	455,5	42,2
Смоленская обл.	861,6	503,4	58,4	28,0	3,2	330,3	38,3
Тамбовская обл.	895,0	154,2	17,2	163,8	18,3	577,0	64,5
Тверская обл.	3104,0	126,7	4,1	275,2	8,9	2702,0	87,0
Тульская обл.	1711,2	52,3	3,1	440,3	25,7	1218,6	71,2
Ярославская обл.	3789,3	455,0	12,0	513,7	13,6	2820,6	74,4

Безусловным фактором является и то, что вектор инновационного развития или инновационное производство напрямую связаны с региональной спецификой, специализацией региона на производстве исторически сложившейся продукции. Это оказывает влияние на развитие конкурентных преимуществ, внедрение инноваций. Но не отвергает влияния рыночных факторов, спроса на продукцию со стороны внутреннего рынка. Огромная роль принадлежит региональным органам власти, которые формируют стратегии инновационного развития на основе своих научных, исследовательских возможностей и ожиданий.

Региональные диспропорции нивелируются при помощи государственного регулирования. Однако критическими проблемами инновационного развития в настоящее время являются создание мотивов инновационного поведения всех субъектов экономики и углублении их кооперации с сектором исследований и разработок, с опорой на созданную и развивающуюся инновационную инфраструктуру.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года». http://minsvyaz.ru/ru/doc/printable.php?print=1&id_4=685
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. Раздел «научные исследования и инновации». <http://fsgs.ru>

О.С.Вогман,

Тверской госуниверситет

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ НЕПРЕРЫВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИОННОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для создания благоприятных условий эффективного осуществления инновационной деятельности должен формироваться особый тип внутренней среды производственного предприятия, который во многом зависит от характера взаимодействия инновационного и инвестиционного экономических циклов.

Инновационный цикл связан с возможностями создания нового продукта, содержащего в себе свойства, востребованные обществом. Инвестиционный цикл 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.

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. Цикличность этого процесса определяется постепенным усложнением самого объекта или расширением свойств инновационного продукта. Таким образом, идейное решение определяет набор полезных свойств. Новшество, как инновационная идея, принявшая проектную форму, но еще не ставшая инновацией, определяет

конструктивное решение. Инновация, как новинка, которая приобретает форму товара и может обращаться на рынке инновационных технологий, определяет коммерческие свойства проекта или рыночные ниши. Нововведение, которое характеризуется реализацией инновации, когда она становится частью образа жизни конечного потребителя, определяет адаптацию свойств инновационного продукта к общественной жизни [2].

После внедрения нововведения в общественную жизнь начинается процесс модификации свойств продукта или постепенное улучшение его качества. При наступлении ситуации, когда уровень качества инновационного продукта перестает удовлетворять текущим потребностям общества, возникают предпосылки для наступления кризиса перепроизводства, в результате действия которого процесс инновационного развития возвращается к поиску новых идейных решений, предполагающих рост экономической эффективности хозяйственных процессов.

Инвестиционный цикл состоит из последовательного выполнения следующих задач, определяющих финансирование создания идейных решений, новшеств, инноваций и нововведений. В качестве этапов инвестиционного цикла выступают финансирование проектных решений, формирование бизнес-планов решения хозяйственных задач, финансирование процесса модернизации средств производства и определение процесса взаимодействия с рынком сбыта по реализации конечного продукта [3].

В условиях наступления таких обстоятельств, когда рыночная ниша переполнена текущим продуктом, рынок посылает сигнал управляющим структурам предприятия в виде снижения дохода от реализации конечного продукта. Тогда инвестиционный цикл согласно своей круговой структуре возвращается к финансированию новых проектных решений.

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

Рассмотрим процесс взаимодействия инновационного и инвестиционного экономических циклов, рис.1.

Процесс взаимодействия указанных циклов в области общественно-финансовых отношений (Н-F) в обстоятельствах экономического кризиса, стимулирующего развитие интеллектуального ресурса, определяет форму проектной деятельности (J). Процесс взаимодействия циклов (Inn) и (Inv) в области финансово-производственных отношений (F-P) в обстоятельствах самофинансирования стимулирует развитие финансового ресурса и определяет

формирование кредитного сектора (В). Процесс взаимодействия циклов (Inn) и (Inv) в области производственно-рыночных отношений (Р-М) стимулирует развитие материального ресурса и определяет формирование цены товара (Т). Процесс взаимодействия циклов (Inn) и (Inv) в области общественно-рыночных отношений (М-Н) стимулирует развитие духовного ресурса и определяет формирование полезных свойств продукта (П), востребованных обществом.

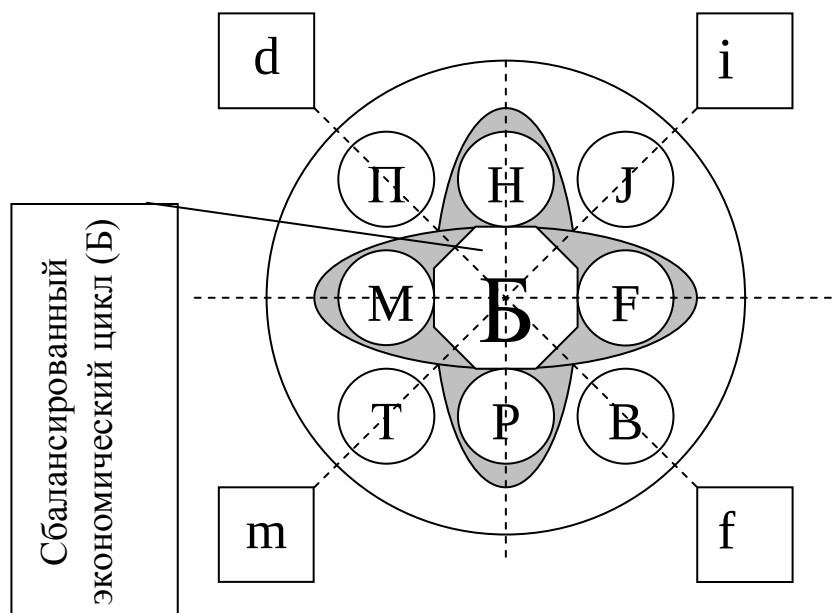


Рис.1 Формирование внутренней среды сбалансированного экономического цикла.

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 [1].

Инновационный и инвестиционный экономические циклы должны находится в процессе непрерывного взаимодействия, когда потребности инновационного цикла обеспечиваются возможностями инвестиционного цикла и наоборот – экономическая эффективность от внедрения в технологический процесс инноваций позволяет удовлетворять законные требования инвестора (т.е. получение финансового результата от продажи конечного продукта в рыночных условиях). Такой тип взаимодействия инновационного и инвестиционного экономических циклов определяется как сбалансированный и является источником формирования экономического потенциала хозяйствующего субъекта в виде непрерывного прироста его капитализации.

На рис.2 изображен процесс последовательного наращивания экономических потенциалов отдельных направлений развития экономического цикла. Позиции (1) соответствует исходный потенциал предприятия. Позиции (2) соответствует процесс стимулирования инновационной деятельности предприятия посредством, например, материального вознаграждения работников. Позиции (3) соответствует процесс поиска дополнительного финансового ресурса, необходимого для выполнения поставленных хозяйственных задач. Позиции (4) соответствует процесс стимулирования или модернизации средств производства, новые возможности которых определяют передовые свойства конечного продукта. Позиции (5) соответствует процесс стимулирования производственно-рыночных отношений путем поставок на товарный рынок необходимых партий готового продукта, востребованного обществом. Позиции (6) соответствует новый хозяйствующий субъект, качество и количество продукции которого соответствует общественным потребностям. Приведенный процесс экономического развития в виде последовательного наращивания потенциалов отдельных направлений хозяйствования, приводит к качественному и количественному изменению свойств и объемов выпуска конечного продукта на основании соответствия уровней общественного спроса и производственного предложения.

Данная последовательность определяет процесс изменения или перехода существующей экономической структуры в новое состояние с повышенным экономическим потенциалом.

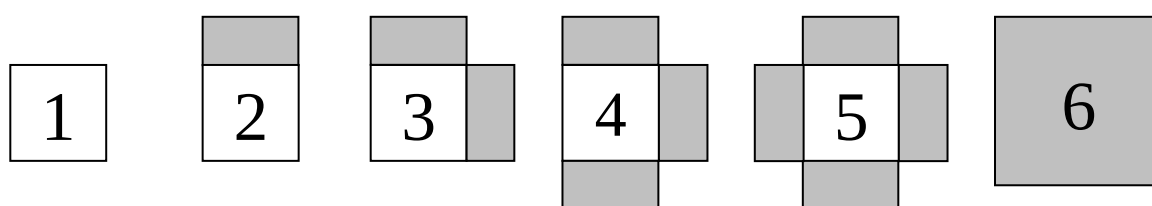


Рис. 2. Рост экономического потенциала предприятия.

Таким образом, процесс сбалансированного взаимодействия инновационного и инвестиционного экономических циклов способствует наращиванию экономического потенциала предприятия, что позволяет осуществлять процессы увеличения хозяйственных возможностей отдельных направлений развития предприятия (или структурной перестройки) с целью обеспечения роста экономической эффективности предприятия.

Литература:

1. Аньшин В.М., Дагаев А.А. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития М.: Изд-во «Дело», 2007 г. Ковалев В. В. Инвестиции. М: Изд-во «Проспект», 2003 г.
2. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М: Изд-во «Экономика», 1997 г.
3. Ковалев В. В. Инвестиции. М: Изд-во «Проспект», 2003 г.

А.В.Романюк,

Тверской госуниверситет

ТРУДОВОЙ КАПИТАЛ РЕГИОНА

В современных условиях, когда протекают процессы информатизации общества, повышается значимость научно-технической сферы, активизируется инновационная политика государства, основным фактором развития региональной экономики становится человеческий капитал. Он представляет собой совокупность способностей населения соответствующей территории к получению образования, пополнению знаний, поддержанию здоровья, выполнению трудовых функций, установлению социальных связей и соблюдению культурных норм, сформированных за счет индивидуальных и общественных инвестиций, что обеспечивает индивидам и предприятиям получение дохода, региональной хозяйственной системе количественный рост и качественные изменения.

В качестве одного из базовых элементов регионального человеческого капитала выступает трудовой капитал, который характеризуется совокупностью способностей населения субъекта Федерации к труду, то есть к осуществлению трудовой деятельности.

В соответствие с правовыми нормами, действующими в данный момент, способность к трудовой деятельности определяется возможностью осуществления трудовой деятельности в соответствии с требованиями к содержанию, объему, качеству и условиям выполнения работы в обычных условиях труда [1].

Группа способностей к выполнению трудовых функций формируется на протяжении всего периода, в течение которого работник выполняет возложенные на него обязанности. Она включает (табл. 1) накопление производственного опыта и трудовых навыков,

профессионального мастерства, знаний и компетенций, получение и повышение квалификации, проявление мотиваций к производительному труду.

Квалификация является неотъемлемой частью трудового капитала, представляет собой степень и вид профессиональной пригодности работника [5, С. 134]. Прирост квалификации и дополнительная производительная сила квалифицированного труда превращаются в трудовой капитал как особый вид человеческого капитала. Это, в частности означает, что трудовой капитал присутствует в труде только квалифицированных и высококвалифицированных рабочих и специалистов различного профиля.

При этом имеет место взаимосвязь труда с прочими элементами человеческого капитала – образованием, здоровьем и культурой. Для успешного освоения и выполнения трудовых операций необходимо получить соответствующие знания, обладать достаточным здоровьем и соблюдать определенные нормы поведения.

Таблица 1

Характеристика категории «капитал труда» и «капитал подготовки на производстве»

Автор(ы) [Источник]	Определение
Смирнов Б. В., Ткаченко А. А. [10, С. 122]	Трудовой капитал – формируется всю жизнь по мере накопления опыта, трудовых навыков, умений, и самое главное, образования. Сама по себе квалификация является неотъемлемой частью трудового капитала.
Курганский С. А. [4, С. 16-17]	Капитал подготовки на производстве – объединяет квалификацию, компетенции, производственные навыки и опыт.
Мызин А. Л., Гурбан И. А. [8, С. 107]	Трудовой капитал региона - это элемент человеческого капитала региона, определяемый такими индикаторами, как состояние занятости населения, результативность трудовой деятельности, уровень профессионального образования населения.
Минеева Н. Н., Неганова В. П. [7, С. 31]	Индивидуальный трудовой капитал - формируется всю жизнь по мере накопления опыта, трудовых навыков, умений и, самое главное, образования, которое является главным способом воспроизводства квалифицированных работников.
Васильев И. В. [2, С. 10]	Капитал производственной подготовки – капитал, возникающий в результате непосредственного рабочего процесса
Лукьянчикова Т.Л. [5, С. 126]	Трудовой капитал - совокупность профессиональных знаний, трудовых способностей, трудового опыта, профессионального мастерства, корпоративной культуры, физического и душевного здоровья, реализующихся в трудовой деятельности, влияющих на продуктивность работника и приносящих ему доход.
Куклин А. А., Гурбан И. А. [3, С. 42]	Трудовой капитал - неотъемлемый составляющий элемент человеческого капитала, поскольку именно рынок труда обеспечивает реализацию накопленных индивидами навыков, способностей, знаний, компетенций и мотиваций к производительному труду, имеющих экономическую ценность, направленных на рост благосостояния отдельных индивидов и нации в целом.

Юдичев А.А. [11, С. 46]	Трудовой капитал - составная часть, вид человеческого капитала, который представляет собой накопленный запас здоровья, способностей, опыта, квалификации, реализуемых в процессе трудовой деятельности и приносящий доходы работникам и их семьям, предприятиям, государству.
Нестеренко Н.А. [9, С. 105]	Трудовой капитал - максимальный результат труда, трудовая отдача капитала в форме материальных благ, получаемых отдельным человеком, группой работников, целым предприятием или всей национальной экономикой при полном использовании имеющихся экономических ресурсов, в качестве которых используются труд и капитал.

С другой стороны, капитал труда характеризуется знаниями профессиональными и практическими, здоровьем физическим и психологическим, достаточным для производственной деятельности, и корпоративной и профессиональной культурой.

В то же время нужно учитывать, что профессиональная ценность работника как носителя трудового капитала не остается стабильной. Наоборот, она постоянно изменяется, то есть может понижаться в связи со старением индивида, утратой интереса к работе или приобретением новых знаний и производственного опыта [9, С. 105]. Следовательно, в других обстоятельствах ценность человека как субъекта труда может возрастать.

В том случае, если человек не реализует по тем или иным причинам способность к трудовой деятельности, то происходит постепенное обесценение или девальвация трудового капитала. Чаще всего этот эффект наблюдается при длительной незанятости трудоспособного населения территории, когда на первых порах постепенно, а затем нарастающими темпами утрачиваются навыки и мастерство, забываются знания, специфика деятельности и компетенции, снижается производительность труда и квалификация работников.

Также негативное влияние на формирование и состояние трудового капитала оказывает ситуация использования устаревшей техники и технологии, организации производства и управления, принципов деятельности. В этих условиях не возникает стимулов и оснований для пополнения своих профессиональных знаний, получения достаточного практического опыта, соблюдения корпоративных ценностей. Поэтому регионы и предприятия, проявляющие низкую инновационную активность, фактически растрачивают накопленный капитал труда и способствуют его переливу на иные территории и хозяйствующие субъекты.

Действительно, в условиях инновационного типа хозяйствования меняется восприятие людьми процесса производительной трудовой деятельности. Труд уже не выступает фактором обеспечения выживания индивида, он становится способом реализации своих врожденных и

приобретенных способностей, обеспечивает достижение успеха, социального статуса, творчества и получение достаточного уровня дохода для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Все это способствует ощущению «счастья» работником, что ведет к позитивному восприятию результатов и условий труда, функционированию предприятия, государства и общественных институтов, связей с другими сотрудниками и людьми. Индивид в таком случае сам поддерживает и развивает сложившиеся отношения на рабочем месте и социуме.

Текущая ситуация в регионах и стране иная: организационная структура отечественных предприятий, как правило, устроена по классической иерархической схеме; действующий механизм оплаты труда не способствует раскрытию всего потенциала сотрудника [9, С. 106]. Все это фактически приводит к утрате интереса к труду, желанию максимально снизить усилия при сохранении той же оплаты, использованию иных разнообразных способов неисполнения на высоком профессиональном уровне заданий.

Основным фактором количественного пополнения трудового капитала региона в современных условиях является фактор миграции или перелива капитала труда [6, С. 175]. При этом в расчет берется не международная миграция, а внутренняя, при которой обеспечивается перелив трудовых ресурсов из одной местности в другую, от одного вида деятельности к другому. В большей степени в России развита именно международная миграция, но ее роль не следует преувеличивать, так как она призвана решать на рынке труда в первую очередь последствия демографического кризиса. Перспективными задачами, требующими решения для формирования трудового капитала территории, являются нормальное воспроизводство населения и регулирование потока мигрантов. В то же время нужно сказать, что склонность к передвижению населения внутри региона или страны определяется социально-экономическими и культурными аспектами.

В итоге трудовой капитал в условиях перехода к инновационному типу хозяйствования характеризуется [11, С. 46]:

- 1) совокупностью различных и взаимосвязанных свойств человека (психофизиологическими, квалификационными и культурными чертами);
- 2) меняющимися профессиональными знаниями и навыками, требованиями к выполняемым функциям и возлагаемым обязанностям;
- 3) высоким уровнем восприятия образованными индивидами новейших достижений в области техники и технологии, передового опыта;
- 4) неэластичностью отдельных элементов трудового капитала;

5) принадлежностью трудового капитала его носителю – работнику или работающему населению территории;

6) конкретностью и реальностью элементов трудового капитала;

7) взаимосвязанностью трудового капитала с экономической, медицинской, образовательной, профессиональной, культурной и экологической сферами общества.

В целом показатели профессии, специальности, квалификации, опыта, стажа характеризуют качество трудового капитала, а численность трудоспособного, экономически активного и занятого населения определяют количественный параметр капитала труда территории. Одна из современных проблем, которая имеет место в регионах, состоит в недостатке носителей определенных трудовых свойств, то есть проявляется дефицит в квалифицированных работниках-носителях трудового капитала. Для расширенного воспроизводства трудового капитала региона нужно, с одной стороны, решить демографические проблемы (вопросы увеличения рождаемости и сокращения смертности населения, организации внутренней миграции), а с другой – существующие недостатки и препятствия в сфере образования, здравоохранения и культуры.

Формирование и распределение трудового капитала территории обеспечивается через функционирование регионального рынка труда. Требования к количеству и качеству капитала труда зависят от сложившейся ситуации на рынке труда, то есть он выполняет сигнальную и информативную функции. Потребление капитала труда осуществляется в процессе занятости на конкретном предприятии или территории. Недостаточный уровень использования трудового капитала способствует его девальвации и переливу.

Литература:

1. Об утверждении классификаций и критериев, используемых при осуществлении медико-социальной экспертизы граждан федеральными государственными учреждениями медико-социальной экспертизы: Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 23 декабря 2009 г. N 1013н (с изм. и доп. от 26.0.12)

2. Васильев И. В. Классификация человеческого капитала и инвестиций в него// Балтийский экономический журнал. - 2010. - № 2. - С. 8-18.

3. Куклин А. А., Гурбан И. А. Состояние трудового капитала регионов России в контексте исследования национального человеческого капитала// Известия Уральского государственного экономического университета. - 2012. - Т. 42. - № 4. - С. 42-49.

4. Курганский С.А. Структура человеческого капитала и его оценка на макроуровне// Известия Иркутской государственной экономической академии. - 2011. - № 6. - С. 15-22.

5. Лукьянчикова Т.Л. Инвестиции и социально -экономические границы воспроизводства трудового капитала// Журнал экономической теории. - 2011. - № 2. - С. 126-134.

6. Менова Н.Ф., Лузина Т.В. Перелив трудового капитала-необходимость и тенденции формирования рынка труда Тюменской области// Вестник Тюменского государственного университета. - 2011. - № 11. - С. 173-178.

7. Минеева Н. Н., Неганова В. П. Характеристика видов человеческого капитала// Известия Уральского государственного экономического университета. - 2009. - Т. 26. - № 4. - С. 29-35.

8. Мызин А.Л., Гурбан И. А. Проблемы оценки человеческого капитала в контексте исследования национального богатства регионов России// Экономика региона. - 2011. - № 1. - С. 104-109.

9. Нестеренко Н.А. Трудовой капитал в системе новых рыночных отношений России// Вестник Поволжской академии государственной службы. - 2007. - № 12. - С. 102-107.

10. Смирнов Б.В., Ткаченко А.В. Методологические основы классификации человеческого капитала// Власть и управление на Востоке России. - 2009. - № 4. - С. 119-126.

11. Юдичев А.А. Трудовой капитал и его воспроизводство// Транспортное дело России. - 2009. - № 12. - С. 45-47.

Е.В.Шубенкова,

Е.В.Панина

РЭУ им. Г.В. Плеханова

РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА - ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СОЗДАНИЕ ПРИЁМНОЙ СЕМЬИ

Важным вопросом при принятии решения о возможности создания приемной семьи является наличие достаточной жилплощади. Среди причин нежелания брать на воспитание детей по данным опросов Фонда Общественное мнение были названы следующие: нет материальных возможностей; не решаются брать ответственность; опасаются плохой наследственности; есть свои дети / хотят своих детей; не хотят лишних проблем; сложности с оформлением документов; сложности с воспитанием «трудных» детей из детдомов; жилищные проблемы [15]. Согласно поручению Президента В. В. Путина до 30 июня 2013 г. органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации должны были

приравнять приемную семью по статусу к многодетной семье и соответственно распространить все льготы, предоставляемые многодетным семьям, на приемные семьи. [14] В частности к таким льготам относится предоставление земельных участков в безвозмездное пользование. На примере шести субъектов (среди которых и субъекты-лидеры по числу приемных семей и регионы, где данная форма устройства недостаточно распространена) рассмотрим реализацию этого права приемной семьи.

Одним из основных факторов, способствующих росту числа приёмных семей в Московской области, можно считать строительство городка для приёмных многодетных семей в Серпуховском районе. На прошедшем 27 июня 2013 года в Академии социального управления форуме приёмных семей министр образования Московской области М. Ю. Кокунова отметила, что на данный момент количество приёмных семей в области выросло до 2 400, и воспитывается в них 3 448 детей.[11] По данным на 04.12.13 г. в коттеджном поселке с названием «Моя большая семья», построено уже 17 двухэтажных коттеджей из 20, ведутся отделочные работы. Право поселиться в социальной деревне, как её ещё называют, имеют семьи Московской области, готовые взять на воспитание восемь или более детей – сирот. Также ведется строительство многофункционального центра для медицинского и психолого-педагогического сопровождения детей с проблемами со здоровьем. И поселок, и многофункциональный центр строятся не на региональные деньги, воплощая в себе пример государственно-частного партнерства (земля выделена Московской областью, на строительство привлечен частный капитал). [8] Ввиду того, что жилищный вопрос в Москве и Московской области стоит особенно остро, такое поощрение создания приёмной семьи, как предоставление коттеджа, очень действенно, так как зачастую семья, готовая взять на воспитание детей, вынуждена отказаться от этого из-за недостаточной площади или отсутствия жилья.

Что касается выделения земельных участков в Иркутской области, за девять месяцев 2013 года уже обеспечено участками 449 семей из запланированных 600 (для сравнения: за 2012 год было выделено 238 участков [9]). На 2014 год запланировано выделить 1800 участков [10]. Таким образом, количество участков, выделяемых ежегодно многодетным семьям Иркутской области, растет с каждым годом. Земля семьям Иркутской области в настоящее время предоставляется в собственность, а не в безвозмездное пользование, как было раньше. Таким образом, если у семьи недостаточно средств, чтобы построить дом, она может продать этот участок, тем самым пополнив свой бюджет.

В Свердловской области процесс выделения участков многодетным семьям до недавнего времени был затруднен. Многодетные семьи находились в общей очереди, и большинство из них могло получить участок в лучшем случае через 100 лет, т.к. в год выдавалось не более 100 участков. [7] В настоящее время этот вопрос регулируется Законом Свердловской области №18-ОЗ от 7 июля 2004 года (с изменениями от 17.06.2013 г.), согласно которому право на получение участков от 0,1 до 0,3 гектара бесплатно в собственность имеют семьи с тремя и более детьми. [3] В октябре 2013 года состоялся совет глав муниципалитетов Свердловской области, целью которого было решение вопросов реализации комплекса мер по предоставлению земельных участков льготникам, в первую очередь, многодетным семьям. Проблемы связаны с разработкой градостроительной документации и обеспечением земельных участков инженерной инфраструктурой. По итогам совещания решено, что Министерство по управлению имуществом возьмет на себя вопрос оформления необходимой документации, что позволит своевременно исполнять обязательство по предоставлению земельных участков нуждающимся.[12]

В Москве с 1 августа 2013 г. стартовал пилотный проект по предоставлению бесплатного жилья приемным семьям, усыновившим не менее пяти детей. Эта льгота планировалась для тех семей, которые возьмут на воспитание не менее пяти детей, из которых хотя бы три ребенка будут либо старшего возраста (от 12 лет), либо инвалидами. Это ограничение введено из-за того, что именно эти категории детей реже всего устраиваются в семью. Руководитель Департамента социальной защиты населения города Москвы Владимир Петросян сообщил, что первоначально квартира будет предоставляться по договору безвозмездного найма, затем, когда приемная семья отработает 10 лет, квартира перейдет в их собственность.[13] В течение 2014 года планировалось обеспечить жилплощадью 20 семей, которые примут на воспитание 5 и более детей-сирот, трое из которых старше 10 лет или являются инвалидами. Всего в 2014-2016 годах на реализацию мероприятий по профилактике социального сиротства и поддержке детей-сирот выделятся дополнительно 630 миллионов рублей [5]. 23.01.2014 г. Правительством Москвы принято Постановление №8-ПП «О проведении в городе Москве пилотного проекта по имущественной поддержке семей, принявших на воспитание по договорам о приёмной семье детей старшего возраста и (или) детей – инвалидов», в котором предлагается следующий проект: с 3 февраля 2014 г. граждане, состоящие между собой в браке не менее 3 лет и принявшие по договору о приёмной семье на воспитание 5 и более детей, из которых не менее трёх детей в возрасте старше 10 лет

и/или дети-инвалиды, получают в безвозмездное пользование жилое помещение. [4]

В соответствии с законом Челябинской области «О бесплатном предоставлении земельных участков в собственность граждан для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства с возведением жилого дома на приусадебном участке на территории Челябинской области» №121-30 от 28.04.2011 г. (с изменениями от 28.03.13 г.) земельные участки предоставляются в собственность бесплатно семьям (в том числе неполным), имеющим на содержании трех и более несовершеннолетних детей (включая как своих, так и приемных), а также детей старше 18 лет, обучающихся на очной форме в образовательных учреждениях (до достижения ими 23-летнего возраста). [1]

В Ростовской области право на бесплатное приобретение в собственность земельных участков имеют граждане Российской Федерации, проживающие не менее 5 лет на территории Ростовской области, имеющие трех и более детей, совместно проживающих с ними. В случае, если дети приемные или находятся под опекой, то право на получение земельного участка они имеют при условии воспитания этих детей не менее трех лет. [2] За 2013 год в Ростовской области выделено 1023 земельных участка многодетным семьям. Для сравнения: в 2013 году было выделено 678 участков. [6]

Таким образом, проанализировав ситуацию с выделением земельных участков в 6 субъектах Российской Федерации, приходим к следующему выводу: формально льгота по бесплатному предоставлению земельных участков предоставляется во всех регионах, однако по большинству регионов невозможно найти статистическую информации ни о количестве находящихся в очереди на получение участка семей, ни о количестве предоставленных за отчетный год земельных участков. Кроме этого, по некоторым регионам сложно найти нормативно-правовые документы, гарантирующие право многодетной семьи на получение земельного участка. Зачастую при поиске статистической информации по данному вопросу, можно найти или устаревшую информацию за 2010-11 гг. или форумы многодетных матерей, на которых обсуждается, как сложно получить эти участки. Очевидно, что при существующем положении дел можно говорить о несовершенствах системы заботы о детях. На наш взгляд, совершенно необходимо в каждом субъекте создать отдельный сайт или разместить информацию о выделении земельных участков на уже существующих официальных сайтах органов субъектов федерации. При этом необходимо вести статистику количества имеющих право на получение земельного участка семей и количества реализовавших это

право. Для того чтобы все имеющие право на получение участка смогли получить его, необходимо выстроить четкую систему, единую для всей страны. И если даже федеральная власть передает этот вопрос на уровень субъектов, контроль за его соблюдением должен быть на уровне государства.

Литература:

1. Закон Челябинской области «О бесплатном предоставлении земельных участков в собственность граждан для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства с возведением жилого дома на приусадебном участке на территории Челябинской области» №121-30 от 28.04.2011 г. (с изменениями от 28.03.13 г.)
2. Закон Ростовской области от 22.07.2003 №19-ЗС «О регулировании земельных отношений в Ростовской области» (с изм. от 14.11.2013 г.)
3. Закон Свердловской области №18-ОЗ от 7 июля 2004 года (в ред. от 17.06.2013 г.)
4. Постановление Правительства Москвы от 23.01.2014 №8-ПП «О проведении в городе Москве пилотного проекта по имущественной поддержке семей, принявших на воспитание по договорам о приёмной семье детей старшего возраста и (или) детей-инвалидов»
5. В негосударственные детдома могут передать 50 детей-сирот: <http://mosday.ru/news/item.php?234769> (дата обращения 04.04.2014)
6. В Ростовской области 1023 многодетных семьи получили земельные участки: <http://www.bn.ru/rostovskaya-oblast/news/2013/12/10/141035.html> (дата обращения 04.04.2014)
7. Закон о выделении земли многодетным семьям: <http://www.rieltkazna.ru/event/2323> (дата обращения 04.04.2014)
8. Интерес к переезду в специальный городок в Серпуховском районе выразили уже 24 приемные семьи: <http://www.interfax-russia.ru/Center/citynews.asp?id=456318&sec=1669> (дата обращения 04.04.2014)
9. Меры поддержки многодетных семей усиливает правительство Иркутской области: <http://news.mail.ru/inregions/siberian/38/society/16048136/> (дата обращения 04.04.2014)
10. Многодетных в многоземельные: <http://club-rf.ru/38/news/32239> (дата обращения 04.04.2014)

11. Модернизация системы образования Московской области: <http://www.momos.ru/main/873-forum-priemnyh-semey.html> (дата обращения 04.04.2014)
12. МУГИСО возьмет на себя «бумажные» проблемы с предоставлением земли льготникам: <http://uralpolit.ru/news/bild/living/1382099586-mugiso-vozm-et-na-sebya-bumazhnye-problemy-s-predostavleniem-zemli-lgotnikam> (дата обращения 04.04.2014)
13. Пилотный проект по предоставлению жилья приемным многодетным семьям стартует в Москве с 1 августа: <http://www.itar-tass.com/obschestvo/632180> (дата обращения 04.04.2014)
14. Президент порекомендовал регионам до конца июня приравнять приемные семьи к многодетным: <http://www.usynovite.ru/massmedia/377a33438d.html> (дата обращения 04.04.2014)
15. Фонд «Общественное мнение»: <http://fom.ru/Rabota-i-dom/10831> (дата обращения 04.04.2014)

С.Р.Халтаева,

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ СРЕДИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В настоящее время существует целый ряд индикаторов, позволяющих осуществлять мониторинг социально-экономической ситуации в регионах и на его основе делать те или иные выводы об эффективности стратегического планирования и реализации разработанной стратегии, обеспеченности природными ресурсами и исторически сложившейся инфраструктурой. На основе сравнительного анализа социально-экономического положения Республики Бурятия за период 2010-2012 гг. определим, насколько эффективно развивается регион, какова динамика его позиций в российской экономической региональной системе. Сравнительный анализ социально-экономического Республики Бурятия за период 2010-2012 гг. проведем в следующей последовательности:

1) рассмотрим выполнение основных экономических индикаторов, определенных в Программе социально-экономического развития Республики Бурятия на 2011-2015 годы за два последних года;

2) сравним позиции Республики Бурятия в рейтингах регионов РФ и СФО по социально-экономическому положению;

3) определим выводы об эффективности социально-экономического развития региона.

При анализе выполнения плановых индикаторов, разработанных в Программе социально-экономического развития Республики Бурятия на 2011-2015 годы, видно, что за период 2011-2012 годы произошло выполнение и перевыполнение программных показателей (таблица 1) [1].

Таблица 1

Анализ выполнения индикаторов развития экономики РБ за 2011-2012гг.

Индикаторы	2011		Отклонение, %	2012		Отклонение, %
	план	факт		план	факт	
Объем валового регионального продукта, млрд. рублей	149,5	152,3	1,9	165,1	168,7	2,18
Объем валового регионального продукта на душу населения, тыс. руб.	154,7	159,2	2,9	170,6	173,6	1,76
Объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб.	30,6	41	34,0	33,9	41	20,94
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб.	31,7	42,2	33,1	35	42,2	20,57
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, тыс. руб.	18,7	20,3	8,6	20,3	22,9	12,81
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	101,6	101,6	0,0	102,2	102,2	0,00
Соотношение среднедушевых денежных доходов населения к величине прожиточного минимума, %	237	240,8	1,6	240	262	9,17
Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения Республики Бурятия, %	19,5	19,5	0,0	19,4	18,7	-3,61
Налоговые и неналоговые доходы, млрд. рублей	18,2	22,1	21,4	19,2	23,8	23,96
Индекс потребительских цен, %	109,5	107,5	-1,8%	109	106,8	-2,02%
Уровень общей безработицы, %	11,5	9,1	-20,9%	10,7	7,9	-26,17%

По десяти из одиннадцати индикаторам за период 2011-2012 годы произошло перевыполнение плановых значений, а по четырем индикаторам: объем инвестиций в основной капитал, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, налоговые и неналоговые доходы, уровень общей безработицы перевыполнение составило свыше 20 %.

Для оценки эффективности стратегического планирования недостаточно ограничиваться анализом выполнения программных показателей, необходимо сравнение социально-экономического положения региона с другими субъектами Российской Федерации. Ведь любая система показателей является отражением позиций региона в многомерном пространстве, и любое одномерное измерение регионального развития затрудняет адекватное представление региона во всей системе координат. Поэтому при оценке эффективности достижения запланированных целей и реализации региональной стратегии необходимо учитывать позицию того или иного региона в экономической системе России, динамику и изменения рейтинга регионов и ключевые тенденции в российской территориально-экономическом пространстве.

В основе анализа социально-экономического положения Республики Бурятия по сравнению с другими российскими регионами использованы данные ежегодных рейтингов субъектов РФ, разработанных экспертами Рейтингового агентства «РИА Рейтинг» и проводимые с 2011 года. Показатели, используемые в построении данного рейтинга, наиболее полно отражают социально-экономическое положение регионов. Рейтинг основан на агрегировании достаточного количества индикаторов, характеризующих экономическую, социальную и бюджетную сферы, и объединенных в соответствующие группы показателей:

- показатели масштаба экономики;
- показатели эффективности экономики;
- показатели бюджетной сферы;
- показатели социальной сферы.

Принципиально важным является также и то, что рейтинги построены на основе объективных показателей официальной статистики, доступных широкому кругу заинтересованных пользователей. Источником информации для анализа являются данные Росстата и Минфина РФ.

Анализ социально-экономического положения Республики Бурятия по сравнению с другими российскими регионами за период 2010-2012 гг. проводился в следующей последовательности:

- 1) были рассмотрены позиции российских регионов, регионов СФО по показателям, объединенным в вышеуказанные группы;
- 2) определены позиции российских регионов, регионов СФО по интегральному рейтинговому баллу социально-экономического положения,
- 3) выявлены позиции Республики Бурятия в рейтингах регионов РФ и СФО по показателям, характеризующим экономическую, социальную и бюджетную сферы, по интегральному рейтинговому баллу.

На основе данных рейтинга российских регионов по показателям, характеризующим масштаб и эффективность экономики, социальную и бюджетную сферы, которые были представлены выше, построена сводная таблица 2 [2,3,4]. Рассмотрим позиции Республики Бурятия по каждой группе показателей.

Таблица 2

Позиции Республики Бурятия в рейтинге субъектов РФ по социально-экономическому положению за период 2011-2012 гг.

Наименование показателя	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	место	значение	место	значение	место	значение
Показатели масштаба экономики						
Объем производства товаров и услуг, млрд. руб.	63	113,8	65	141,79	69	139,51
Объем консолидированного доходов бюджета, млрд. руб.	49	39,19	51	44,75	52	47,27
Численность занятых в экономике, тыс. чел.	58	420,5	59	418,6	58	425,2
Показатели эффективности экономики						
Объем производства товаров и услуг на душу населения, тыс. руб./ чел.	71	117,1	70	145,96	73	143,58
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб./ чел.	63	31,2	59	42,22	67	42,24
Иностранные инвестиции на душу населения, долларов/чел.	61	35,82	69	31,1	65	27,0
Доля прибыльных предприятий, %%	10	76,2	7-8	76,9	30	73,2
Уровень собираемости налогов, %%	11	6,13	26	6,53	36	7,7
Показатели бюджетной сферы						
Доходы консолидированного бюджета на душу населения, тыс. руб./ чел.	31	40,339	31	46,07	34	48,65
Доля собственных доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, %%	71	45,93	71	49,31	70	50,4
Отношение государственного долга к собственным доходам консолидированного бюджета, %%	60	41,77	42	31,57	28	23,4
Отношение дефицита (-) / профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов, %%	52	-9,04	23	0,43	40	-4,7
Показатели социальной сферы						

Продолжение табл.2

Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг	58	1,71	60	1,67	66-69	1,78
Уровень безработицы, %%	71	10,4	67-68	9,1	66	7,9
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	72	65,27	69-76	65	70-78	66
Уровень младенческой смертности, число детей, умерших до 1 года на 1000 родившихся	36-39	7,1	62	8,4	32	7,9
Интегральный рейтинговый балл						
Социально-экономическое положение	59	34,01	61	34,26	62	33,53

По группе показателей, характеризующих масштаб экономики, за период 2010-2012 г. Республика Бурятия не смогла улучшить свои позиции в рейтинге. Только по одному из трех показателей, а именно по численности занятых в экономике, республика сумела сохранить прежние позиции, а по остальным двум показателям допустила ухудшение положения в рейтинге российских регионов.

Так, по объему производства товаров и услуг Республика Бурятия в рейтинге российских регионов ослабила свои позиции на 6 пунктов, с 63-го места до 69-го, сократив объемы производства в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 2,28 млрд. руб. и пропустив вперед Забайкальский край.

По показателю объема доходов консолидированного бюджета за период 2010-2012 гг. Республика Бурятия даже при увеличении данного показателя в 2012 г. на 8,08 млрд. руб. по сравнению с 2010 г. руб. не смогла удержать свои позиции в рейтинге и переместилась с 49-го места на 53-е.

По численности занятых в экономике в рейтинге российских регионов в 2012 г. Республика Бурятия заняла 58-е место, переместившись с 59-го, восстановив позицию 2010 г.

По группе показателей, характеризующих эффективность экономики, за период 2010-2012 г. Республика Бурятия также как в предыдущем случае не смогла улучшить свои позиции в рейтинговом списке. По всем пяти показателям за анализируемый период Республика Бурятия уступила свои позиции, спустившись ниже в рейтинге российских регионов.

Так, по объему производства товаров и услуг на душу населения Республика Бурятия в рейтинге российских регионов продолжает занимать место в нижней части списка: в 2010 г. 71-е, в 2011 г. – 70-е, в 2012 г. – 73-е место. При этом основным фактором ухудшения рейтингового положения являются низкие абсолютные объемы производства товаров и услуг.

По объему инвестиций в основной капитал на душу населения Республика Бурятия в 2011 г. переместилась с 63-го на 59-е место, увеличив инвестиции на 11,02 тыс. руб. по сравнению с 2010 г. Но в 2012 г. инвестиционной активности в регионе не произошло и Республика Бурятия заняла лишь 67-е место рейтинга.

По объему иностранных инвестиций на душу населения Республика Бурятия переместилась в 2011 г. с 61-го места на 69-е, а в 2012 г. заняла 65-е место, при этом на протяжении всего периода объем иностранных инвестиций на душу населения снижался (с \$35,82 до \$27,00). Что с одной стороны говорит о низкой инвестиционной привлекательности региона, с другой о недостаточности усилий республиканской власти в приросте иностранных инвестиций.

По доле прибыльных предприятий среди российских регионов в 2012 г. Республика Бурятия заняла 30-е место, спустившись с 7-8-го места, занимаемого в 2011 г. При этом показатель доли прибыльных предприятий уменьшился на 3,7 %.

Уровень задолженности по налогам и сборам в суммарном объеме налоговых платежей в 2012 г. в Республике Бурятия составил 7,7 %, что на 1, 57 % больше, чем в 2010 г. За три года в рейтинге российских регионов Республика Бурятия с 11-го места опустилась до 36-го.

По группе показателей, характеризующих состояние бюджетной сферы, за период 2010-2012 г. Республике Бурятия удалось несколько улучшить свои позиции в рейтинге. По трем показателям из четырех: по показателю доли собственных доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, по отношению суммарного долга к собственным доходам консолидированного бюджета и по отношению дефицита / профицита консолидированного бюджета к объему собственных доходов наблюдалось улучшение позиций в рейтинге.

Уровень объема доходов консолидированного бюджета на одного жителя Республики Бурятия за период 2010-2012 гг. увеличивался и составил в 2012 г. 48,65 тыс. руб/чел., что на 8,31 тыс. руб/чел. больше, чем в 2010 г. Но это значительно меньше среднего по всем регионам РФ значения данного показателя (62,5 тыс. руб. /чел.) в 2012 году. Поэтому Республика Бурятия по объему доходов консолидированного бюджета на одного жителя за период 2010-2012 гг. в рейтинге российских регионов сдала позиции и переместилась с 31-го места на 34-е.

Республика Бурятия до 2012 г. входила в группу регионов с низким уровнем финансовой независимости, у которой доля собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета в 2010-2011 гг. составляла ниже 50%. И только в 2012 г. этот показатель

составил 50,4%, что дало Бурятии возможность переместиться в рейтинге российских регионов с 71-го места только на 70-е.

По показателю отношения суммарного долга к собственным доходам консолидированного бюджета за период 2010-2012 гг. в рейтинге российских регионов Республика Бурятия улучшила свои позиции с 60-го места в 2010 г. до 28-го места в 2012 г., снизив долговую нагрузку с 41,77 % до 23,4 % по отношению к собственным доходам.

По отношению дефицита (-) / профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов за период 2010-2012 гг. Республика Бурятия показала нестабильную ситуацию: в 2010 г. бюджет был исполнен с дефицитом по отношению к объему собственных доходов, который составил -9,04 %, в 2011 г. – с профицитом равным 0,43 %, в 2012 г. - опять с дефицитом -4,7 %, что позволило занять соответственно 52-е, 23-е и 40-е места рейтинга российских регионов.

По группе показателей, характеризующих состояние социальной сферы, за период 2010-2012 г. Республика Бурятия только по двум показателям из четырех: по показателю уровня безработицы и по уровню младенческой смертности смогла улучшить свои позиции в рейтинге.

По показателю отношения денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора товаров и услуг за период 2010-2012 гг. позиции Республики Бурятия в рейтинге российских регионов ухудшились, с 58-го места Республика Бурятия переместилась на 66-69 место.

В Республике Бурятия за период 2010-2012 гг. произошло снижение уровня безработицы с 10,4 % до 7,9 % , что позволило республике несколько улучшить свои позиции среди российских регионов с 71-го места в 2010 г. до 66-го в 2012 г.

По показателю ожидаемой продолжительности жизни в рейтинге российских регионов изменений в занимаемой позиции Республикой Бурятия не произошло, республика делит 70-78-е места с 7-ю другими регионами: Хабаровским, Забайкальским краями, Псковской, Иркутской, Кемеровской, Магаданской, Новгородской областями.

По уровню младенческой смертности за период 2010-2012 гг. в Республике Бурятия наблюдалась нестабильная ситуация, поэтому в рейтинге российских регионов Бурятия в 2010 г. занимала 36-39-е место, в 2011 г. – 62-е, в 2012 г. переместилась на 32-е.

Таким образом, Республика Бурятия по 16-ти показателям, на которых строился рейтинг социально-экономического положения российских регионов, за период 2010-2012 гг. показала следующие результаты:

- по 9-ти показателям произошло ухудшение позиций в рейтинге,

- по 2-м показателям изменений позиций в рейтинге не произошло,
- по 5-ти показателям произошло улучшение положения в рейтинге.

Интегральный рейтинговый балл, характеризующий социально-экономическое положение Республики Бурятия среди российских регионов, в 2012 г. уменьшился на 0,48 по сравнению с 2010 г. и составил 33,53, в результате чего Республика Бурятия за три года переместилась с 59-го места на 62-е место, пропустив вперед Магаданскую область, Камчатский и Забайкальский края.

Рассмотрим позиции Республики Бурятия в рейтинге субъектов СФО по каждой группе показателей, характеризующих масштаб и эффективность экономики, социальную и бюджетную сферы, представленные в таблице 3 [2,3,4].

Таблица 3

Позиции Республики Бурятия в рейтинге субъектов СФО по социально-экономическому положению за период 2011-2012 гг.

Наименование показателя	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	место	значение	место	значение	место	значение
Показатели масштаба экономики						
Объем производства товаров и услуг, млрд. руб.	8	113,8	8	141,79	10	139,51
Объем консолидированного доходов бюджета, млрд. руб.	9	39,19	9	44,75	9	47,27
Численность занятых в экономике, тыс. чел.	9	420,5	9	418,6	9	425,2
Показатели эффективности экономики						
Объем производства товаров и услуг на душу населения, тыс. руб./ чел.	9	117,1	9	145,96	9	143,58
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб./ чел.	10	31,2	9	42,22	10	42,24
Иностранные инвестиции на душу населения, долларов/чел.	10	35,82	10	31,1	9	27,0
Доля прибыльных предприятий, %%	2	76,2	1	76,9	7	73,2
Уровень собираемости налогов, %%	2	6,13	4	6,53	5	7,7
Показатели бюджетной сферы						
Доходы консолидированного бюджета на душу населения, тыс. руб./ чел.	7	40,339	7	46,07	6	48,65
Доля собственных доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета, %%	10	45,93	10	49,31	10	50,4

Продолжение табл.3

Отношение государственного долга к собственным доходам консолидированного бюджета, %%	12	41,77	10	31,57	4	23,4
Отношение дефицита (-) / профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов, %%	11	-9,04	3	0,43	7	-4,7
Показатели социальной сферы						
Отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг	9	1,71	8	1,67	8-9	1,78
Уровень безработицы, %%	9	10,4	7-8	9,1	7-8	7,9
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	10	65,27	8-11	65	7-10	66
Уровень младенческой смертности, число детей, умерших до 1 года на 1000 родившихся	3	7,1	9	8,4	2	7,9
Интегральный рейтинговый балл						
Социально-экономическое положение	8	34,01	8	34,26	9	33,53

По группе показателей, характеризующих масштаб экономики, за период 2010-2012 г. Республика Бурятия не смогла улучшить свои позиции в рейтинге регионов СФО. По двум из трех показателей, а именно по объему доходов консолидированного бюджета и по численности занятых в экономике, республика осталась на прежних позициях. По показателю объема производства товаров и услуг произошло ухудшение положения в рейтинге СФО.

Так, несмотря на увеличение объема производства товаров и услуг за три года на 25,71 млрд. руб. Республика Бурятия уступила позицию по данному показателю и переместилась с 8-го места на 10-е.

По объему доходов консолидированного бюджета за три года изменения позиции не произошло, Республика Бурятия осталась на 9-ом месте рейтинга регионов СФО.

По численности занятых в экономике Республика Бурятия на протяжении анализируемого периода оставалась на 9-ом месте среди регионов СФО, уступая Томской области и Забайкальскому краю.

По группе показателей, характеризующих эффективность экономики, за период 2010-2012 г. Республика Бурятия в отличие от российского рейтинга, в котором уступила свои позиции по всем 5-ти показателям, в рейтинге регионов СФО по 1-му показателю (объем иностранных инвестиций на душу населения) улучшила позицию, по 2-м

показателям (инвестиции в основной капитал на душу населения, объем производства товаров и услуг на душу населения) сохранила позиции без изменения, по 2-м показателям (доля прибыльных предприятий, уровень собираемости налогов) переместилась на места ниже ранее занимаемых.

Так, по объему производства товаров и услуг на душу населения Республика Бурятия в рейтинге регионов СФО Республика Бурятия неизменно находится на 9-ом месте, что подтверждает недостаточность темпов роста объемов производства в экономике республики для усиления конкурентных позиций.

По объему инвестиций в основной капитал на душу населения Республика Бурятия, несмотря на незначительное увеличение данного показателя в 2011 – 2012 гг. и перемещение на позицию выше в 2011 г. (9-е место), осталась занимать в 2012 г. 10-е место в рейтинге регионов СФО.

По объему иностранных инвестиций на душу населения в рейтинге субъектов СФО за период 2010-2012 гг. Республика Бурятия переместилась с 10-го места на 9-е при фактическом снижении иностранных инвестиций, уступая Забайкальскому краю (6-е место), Иркутской области (7-е место) и Красноярскому краю (8-е место).

По доле прибыльных предприятий в рейтинге субъектов СФО за период 2010-2012 гг. Республика Бурятия, занимавшая лидирующие позиции в 2010-2011 гг. уступила их Омской, Иркутской областям, Красноярскому, Алтайскому краям и заняла 7-е место.

По доле задолженности по налогам в суммарном объеме налоговых платежей за период 2010-2012 гг. в рейтинге субъектов СФО произошло ухудшение позиций Республики Бурятия, которая еще в 2010 г. занимала 2-е место, а в 2012 г. уже переместилась на 5-е.

По группе показателей, характеризующих состояние бюджетной сферы, за период 2010-2012 г. Республике Бурятия удалось несколько улучшить свои позиции в рейтинге. По трем показателям из четырех: доходы консолидированного бюджета на душу населения, по отношению суммарного долга к собственным доходам консолидированного бюджета и по отношению дефицита / профицита консолидированного бюджета к объему собственных доходов наблюдалось улучшение позиций в рейтинге. По показателю доли собственных доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета изменений в рейтинговой позиции Республики Бурятия среди регионов СФО за анализируемый период не произошло.

Так, уровень объема доходов консолидированного бюджета на одного жителя Республики Бурятия за период 2010-2012 гг. увеличивался и составил в 2012 г. 48,65 тыс. руб./чел., что на 8,31 тыс. руб./чел. больше, чем в 2010 г. В рейтинге субъектов СФО по объему доходов

консолидированного бюджета на одного жителя Республика Бурятия несколько улучшила свои позиции, переместившись с 7-го места на 6-е, опередив Новосибирскую, Кемеровскую области, что во многом обусловлено низкой численностью населения, по сравнению с этими регионами.

По доле собственных доходов бюджета в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета за период 2010-2012 гг. в рейтинге субъектов СФО Республика Бурятия, несмотря на увеличение показателя, не смогла улучшить свои позиции, оставаясь на 10-ом месте.

По показателю отношения суммарного долга к собственным доходам консолидированного бюджета за период 2010-2012 гг. Республика Бурятия, снизив долговую нагрузку с 41,77 % до 23,4 % по отношению к собственным доходам, улучшила свои позиции в рейтинге регионов СФО и переместилась с последнего 12-го места на 4-е.

По отношению дефицита (-) / профицита (+) консолидированного бюджета к объему собственных доходов за период 2010-2012 гг. показала нестабильную ситуацию: в 2010 г. бюджет был исполнен с дефицитом по отношению к объему собственных доходов, который составил -9,04 %, в 2011 г. – с профицитом, равным 0,43 %, в 2012 г. - опять с дефицитом -4,7 %. Это позволило Республике Бурятия занять соответственно 11-е, 3-е и 7-е места рейтинга регионов СФО.

По группе показателей, характеризующих состояние социальной сферы, за период 2010-2012 г. Республика Бурятия, также как и в рейтинге российских регионов, только по двум показателям из четырех: по показателю уровня безработицы и по уровню младенческой смертности смогла улучшить свои позиции в рейтинге СФО.

По показателю отношения денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора товаров и услуг за период 2010-2012 гг. в рейтинге субъектов СФО Республика Бурятия практически не улучшила свои позиции и разделила 8-9 место с Республикой Хакасия.

По уровню безработицы за период 2010-2012 гг. в рейтинге субъектов СФО Республика Бурятия на фоне снижения данного показателя несколько улучшила свои позиции, переместившись с 9-го на 7-8-е место и разделив его с Республикой Хакасия, обойдя Томскую область и Забайкальский край.

По ожидаемой продолжительности жизни при рождении за период 2010-2012 гг. в рейтинге субъектов СФО Республика Бурятия разделила 7-10-е место с Забайкальским краем, Иркутской и Кемеровской областью, незначительно улучшив показатель.

По уровню младенческой смертности за период 2010-2012 гг. в рейтинге субъектов СФО Республика Бурятия на фоне ухудшения

показателя уровня младенческой смертности в 2011 году переместилась с 3-го места на 9-е, правда в 2012 г. в связи с улучшением показателя уже заняла 2-е место.

Таким образом, Республика Бурятия по 16-ти показателям рейтинга социально-экономического положения регионов СФО за период 2010-2012 гг. показала следующие результаты:

- по 5- показателям произошло ухудшение позиций в рейтинге,
- по 6-ти показателям изменений позиций в рейтинге не произошло,
- по 5-ти показателям произошло улучшение положения в рейтинге.

Для сравнения в общероссийском рейтинге Республика Бурятия по 9-ти показателям уступила свои позиции и заняла места, ниже занимаемых в 2010 г (таблица 4).

Таблица 4

Изменение позиций Республики Бурятия в рейтингах субъектов РФ и СФО по социально-экономическому положению за период 2011-2012 гг.

Характер изменений позиций	Количество показателей	
	Рейтинг субъектов РФ	Рейтинг субъектов СФО
Ухудшение позиций	9	5
Улучшение позиций	5	5
Изменений позиций не произошло	2	6

Интегральный рейтинговый балл, характеризующий социально-экономическое положение Республики Бурятия среди регионов СФО, в 2012 г. уменьшился на 0,48 по сравнению с 2010 г. и составил 33,53, в результате чего Республика Бурятия за три года переместилась с 8-го места на 9-е, пропустив вперед Забайкальский край.

Таким образом, по уровню социально—экономического развития Республика Бурятия за 2010-2012 годы в рейтинге регионов РФ переместилась с 59-го места на 62-е место, пропустив вперед Магаданскую область, Камчатский и Забайкальский края, среди регионов СФО также уступила позиции и переместилась с 8-го места на 9-е, пропустив вперед Забайкальский край. Важность учета позиций региона по уровню социально-экономического развития обусловлена усилением конкурентной борьбы регионов за сохранение и привлечение населения, особенно трудоспособного возраста и высококвалифицированного уровня, за привлечение инвестиций в развитие действующих и создание новых предприятий, за привлечение туристических потоков, строительство, сельское хозяйство, и т.д. Поэтому относительное улучшение в динамике

основных показателей, характеризующих состояние экономики, бюджетной и социальной сфер Республики Бурятия, не всегда является залогом эффективного социально-экономического развития региона и сохранения его стратегических позиций в территориально-экономическом пространстве РФ.

Литература:

1. Закон Республики Бурятия от 14.03.2011 № 1907-ІУ «О Программе социально-экономического развития Республики Бурятия на 2011-2015 годы», 83 с.
2. Социально-экономическое положение регионов – рейтинг 2011.
<http://www.riarating.ru/infografika/20110628/394485583.html>
3. Социально-экономическое положение регионов – рейтинг 2012.
<http://www.riarating.ru/infografika/20120702/610227291.html>
4. Социально-экономическое положение регионов – рейтинг 2013.
<http://www.riarating.ru/infografika/20130610/610567256.html>

А.О.Аюшеева,

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ПРИМЕРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В АПК РЕГИОНА

Для анализа и прогнозирования процесса научно-технического развития агропромышленного комплекса региона необходимо рассмотреть ее основную составляющую - отрасль сельского хозяйства, развитие ее в прошлом; при этом для оценки дальнейших перспектив, в том числе при преодолении вызовов целесообразно использовать концепцию прогресса технологических укладов. Известно, что основу каждого уклада составляет присущий данному этапу развития сельского хозяйства набор технико-технологических и организационно-экономических решений, в значительной мере определяемых доминирующими организационно-техническими способами формами хозяйствования. Но одновременно с этим в нем представлены и аккумулярованы в той или иной степени черты предшествующих и предпосылки последующих укладов [1]. Смена организационно-технологических укладов в историческом развитии сельского хозяйства Сибири, начиная с конца XIX века по настоящее время, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Организационно-технологические уклады Сибири

название	период	краткая характеристика
«Семейные хозяйства с конно-ручными технологиями»	1890-1920 гг.	Основан на ручном труде членов семьи, облегчаемом использованием рабочих животных. Преобладающее значение имели примитивные технологии и знания, которые крестьяне получали главным образом эмпирическим путем.
«Крупные коллективные хозяйства с возрастающим применением средств интенсификации и производства»	1950-1990 гг.	Укрупнение созданных колхозов и повышение удельного веса совхозов при снижении роли семейных форм хозяйствования. Создаются более благоприятные экономические условия для производства. Осуществляется его комплексная интенсификация, включая применение более совершенной техники, в том числе электромеханизацию животноводства, происходят увеличение использования минеральных и органических удобрений, развитие мелиорации земель, улучшение сортов сельскохозяйственных культур и породных качеств животных, переход на прогрессивные формы организации труда и его мотивации. Мероприятия по научной организации труда в сельскохозяйственных предприятиях; организация внутривозрастных экономических отношений на основе хозрасчета, коллективного и арендного подряда; нормативно-ресурсное планирование сельского хозяйства.
«Коллективные хозяйства с механизированными технологиями в земледелии»	1920-1950 гг.	Сформировался в результате коллективизации сельского хозяйства, когда основная ставка была сделана на колхозы и совхозы. В этот период вводилась травопольная система земледелия. Началось массовое применение тракторов и взаимодействующих с ними сельскохозяйственных машин. Проведение работ по рационализации производственных процессов, организации и нормированию труда; создание проектов новых форм организации агропромышленного производства в виде крупных агроиндустриальных комбинатов.
Период радикальных аграрных реформ	1990-е гг.	Прервана связь третьего и четвертого укладов. Вследствие разрыва цепи поступательного инновационного развития начавшееся формирование в недрах третьего уклада признаков, характерных для четвертого уклада, таких как освоение промышленных технологий сельскохозяйственного производства, ресурсосбережение, информационное обеспечение, перешло на более позднее время. В результате реформ 1990-х гг. произошел возврат к ранне индустриальному периоду 1950-х гг. Более того, к данному периоду термин «организационно-технологический уклад» вообще неприменим, поскольку в этот период произошло разрушение достижений предшествующих укладов.
«Сочетание коллективных, фермерских и семейных форм»	с 2005 г до начала 2030-х	Ориентирован в основном на будущее развитие с применением новых технико-технологических и организационно-экономических решений, рекомендуемых наукой (по результатам фундаментальных и прикладных

хозяйствования с ресурсосберегающими технологиями»	гг.	исследований) исходя из требований повышения уровня производства, . Предлагаемая продолжительность периода 25-30 лет обусловлена возможностями горизонта обозрения, но не обязательно полного прохождения уклада в указанные сроки. В это время будет осуществлен переход от признания многоукладности сельского хозяйства к реальному использованию ее преимуществ за счет оптимального сочетания форм хозяйствования и повышения жизнеспособности и эффективности.
--	-----	--

Уклад последнего, современного типа (на 2005-2030 гг.) в настоящее время складывается, и его характерные черты частично прогнозированы. В структуру хозяйствующих субъектов аграрного сектора входят четыре их вида: - сельскохозяйственные коммерческие организации корпоративного типа;

- государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- хозяйства населения, которые включают в свой состав личные подсобные хозяйства, садоводство и огородничество граждан [2].

Виды деятельности, приоритетные сферы АПК в субъектах Сибирского Федерального округа и примеры наиболее успешных интегрированных объединений агропромышленного комплекса, в том числе в Республике Бурятия представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Виды деятельности и приоритетные сферы АПК в Сибирском
Федеральном округе**

Субъекты СФО	Приоритетные сферы АПК	Примеры интегрированных предприятий АПК
Республика Алтай	Зерновые, технические, кормовые культуры, крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	-Агротехнопарк по содержанию молочного стада на 2 тыс. голов); - Пилотный проект комплексной компактной застройки и благоустройства сельского микрорайона «Алгаир-2»; - Крупнейший в РФ племенной завод: - сельскохозяйственный производственный кооператив «Племенной завод Теньгинский» - Молокоперерабатывающие предприятия -«Усть-Кан молоко» и «Ануй-агро».
Республика Бурятия	Животноводство, растениеводство	- Свиноводческий комплекс «Восточно-Сибирский» на 70 тыс. голов; - ООО «Бурятская мясоперерабатывающая компания» ; - Мясоперерабатывающее предприятие полного цикла и хладокомбинат до 3600 тонн мяса в п. Тапхар - проект холдинговой компании “Жаст Групп” (Монголия); -Аграрно-промышленный комплекс «Великое озеро» мощностью 30тыс. т. мяса кур и 60 млн. шт. яиц в год;

		- Племенной завод по воспроизводству молодняка мясомолочного направления, переработка собственного сырья (мяса и молока мощностью 140 т. мяса, 2,5 тыс.т. молока;
Республика Тыва	Зерновые, технические, кормовые культуры; крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	-Сельскохозяйственный производственный кооператив «Амык» племенное разведение овец тувинской короткожирнохвостой породы; -Этнокультурный агрокомплекс «Алдын-Булак»- развитие отгонного животноводства, разведение оленей, яков, верблюдов;
Республика Хакасия	Зерновые, технические, кормовые культуры; крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	-Хакасский комплекс по переработке и производству молочной продукции мощностью 20 т. в сутки; -ООО «Целинное» племенной репродуктор молочного котководства; - Сельскохозяйственный производственный кооператив «Копьевский» -разведение птицы (гусей, уток, индоуток) и полная переработка птицы;
Алтайский край	Растениеводство (зерновые, технические, кормовые культуры); животноводство (крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица, коневодство); пчеловодство; сельский туризм.	-ЗАО «Алтайский бройлер», вертикально интегрированный птицеводческий комплекс с незамкнутым циклом по производству 63 тыс. тонн мяса бройлеров в год; -ООО «Альтаир-Агро»крупный комплекс замкнутого цикла, включающий производство комбикормов, свинины, мясоперерабатывающее предприятие и торгово-логистический центр; -ООО «Западное» предприятие по разведению племенного крупного рогатого скота симментальской породы австрийской селекции по содержанию 2 тыс. голов дойного стада;
Красноярский край	Зерновые, кормовые культуры; крупный рогатый скот мясомолочного направления	- ОАО «Племзавод „Шуваевский“» поголовье свиней 21 тыс. голов и производство., 7,5 тыс. тонн мяса в год; - ООО «Агропромышленный холдинг „Восток“»; - СЗАО «Ададымское».; -ЗАО «Назаровское»; -Птицефабрики «Шушенское», «Сибирская губерния», «Бархатовская»;
Иркутская область	Зерновые, технические, кормовые культуры; крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	- Птицефабрика ООО «Саянский бройлер».- производство 45,2 тыс.т.мяса бройлеров в год; - ЗАО «Ангарская птицефабрика» на 8 млн. голов, производство мяса птицы 15,5 тыс. тонн; -ЗАО «Усольский свинокомплекс»;
Кемеровская область	Зерновые, технические, кормовые культуры; крупный рогатый	- ООО „Агро“- производство многофункциональных посевных комплексов «Кузбасс», «Томь-10», «Конкорд»; - ОАО«Ваганово»автоматизированный

	скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	животноводческий комплекс на 2100 коров - производство 55 тонн молока в сутки-проект холдинговой компании «Сибирский деловой союз». - ООО „Кузбасский бройлер“.
Новосибирская область	Зерновые, технические, кормовые культуры; крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	- ОАО «Баганский элеватор»; - Мясоперерабатывающий завод Сибирской продовольственной компании (холдинг «Российские мясопродукты») мощностью 140 тонн в сутки; - Свинокомплекса ОАО «Кудряшовское» — производство до 140 тыс. голов товарных свиней в год; - ООО «Сибирская нива» производство 12,1 тыс. тонн молока в год; - ООО «Сибирская продовольственная компания» производство 140 тонн колбас и мясных продуктов в сутки,-проект холдинга «Российские мясопродукты».
Омская область	Зерновые, технические, кормовые культуры; крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	- ОАО «Омский бекон», -ООО «Руском»; - ООО «Сибирский деликатес». -ООО «Сибирская пельменная компания»; - Агропромышленный биокластер «Парк»-завод глубокой переработки зерновых и растительной биомассы 700 тыс. тонн зерна в год и производство 15 тыс. тонн клейковины, 88 тыс. тонн пищевого крахмала «А», 210 тыс. тонн высоко-протеиновой белково-кормовой добавки DDGS, 150 тыс.т. биоэтанола;.
Томская область	Зерновые, технические, кормовые культуры; крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	- Агропромышленный холдинг ЗАО «Сибирская аграрная группа» -ОАО Томская птицефабрика, ООО «Племзавод Заварзино“», -Тепличный комплекс «Трубочево.» производство огурцов 70–80 кг, томатов — 25–30 кг в год с одного м2.- проект группы компаний «Томскзеленстрой».
Забайкальский край	Растениеводство: зерновые, технические, кормовые культуры; животноводство: крупный рогатый скот мясомолочного направления, свиньи, птица.	-Мясокомбинат «Даурский- высокотехнологичная линия убоя и первичной разделки КРС мощностью 20 голов в час; -Маккавеевский пищекомбинат вертикально-интегрированное предприятие; - СПК «Племзавод „Дружба“» — разведение более 11 тыс. племенных овец забайкальской тонкорунной породы.

Из приведенных данных следует, что в настоящее время интеграционные процессы в той или иной степени затронули фактически все сферы АПК. При этом наблюдается достаточное разнообразие в видах деятельности и в специализациях производства продукции АПК, что обусловлено, прежде всего,

организационно-технологическими укладами, природно-климатическими условиями и традиционными видами ведения сельского хозяйства субъектов региона. Производственная кооперация производителей, переработчиков сельхозпродукции с прочими структурами, имеющими отношение к АПК, приводит к значительному усилению позиций всех участвующих сторон на рынке и к росту экономической эффективности их деятельности.

Перед АПК Республики Бурятия поставлена первая, основная задача - наполнить свой собственный рынок своими продуктами питания. Прежде всего, это относится к мясному, яичному и молочному производствам. Для ее решения предполагается широкая интеграция путем создания крупных агрохолдингов, которые, однако, требуют серьезных капиталовложений. Время окупаемости этих вложений входит в показатель рентабельности и является важнейшим показателем эффективности интеграции. Следует констатировать, что в агропроме время окупаемости обычно велико, что является одним из основных препятствий широкого распространения интеграционных процессов. Существенны также организационные аспекты, которые имеют большее значения, когда интеграционные процессы маломасштабны. Нужны организационно-координирующие формирования на уровнях муниципальных образований и сельских поселений малых интегрированных структур, в которых, прежде всего, будут решаться задачи социального развития экономики сельских территорий.

Представляется, что при оценивании перспектив развития АПК региона Республики Бурятия необходимо опираться на сведения о ее специфических территориально-географических характеристиках и культурно-исторических традициях ведения сельского хозяйства, кочевого животноводства с удовлетворяющим самым жестким требованиям экологичности, круглогодичным бесстойловым содержанием скота на территориях, удаленных от потенциальных источников загрязнения среды (поселений и промышленных предприятий). При этом нужно учитывать, что в «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации» [3], обеспечение надежной химической и биологической безопасности пищевых продуктов признано одной из основных задач в обеспечении продовольственной безопасности независимо от изменения внешних и внутренних условий. Это означает, что экологизация агропромышленного производства должна стать одним из приоритетных направлений развития сельского хозяйства в Республике Бурятия.

На современном этапе развитию интеграции в АПК способствует и осознание на государственном и республиканском уровнях того, что давно назрела необходимость выхода аграрных предприятий из затянувшегося кризиса и стабилизации их экономического положения.

Недостаточное развитие интеграционных процессов в региональном АПК обуславливает постоянный поиск и развитие инструментов государственного

регулирования, способных активизировать агропромышленную интеграцию в регионе. Вместе с тем, на уровне Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Бурятия нет единой согласованной стратегии формирования конкурентоспособных вертикально-интегрированных корпоративных структур, не отработан механизм применения средств государственной поддержки развития межхозяйственных интеграционных связей. В целях систематизации основных форм, инструментов участия администрации региона в становлении, развитии интеграционных связей автором выделен комплекс приоритетных мер государственной поддержки создания и функционирования вертикально-интегрированных корпоративных структур в региональном АПК, схематично представленный на рис.1.



Рис 1. Комплекс приоритетных мер государственной поддержки вертикально-интегрированных корпоративных структур в региональном АПК

При вертикальной интеграции интегрированные структуры, объединяющие в своем составе цепочки предприятий от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации, потенциально

являются наиболее эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики.

Литература:

1.Максимова М.М., Шишков Ю.В., Леман Н. Европейское сообщество: регулирование интеграционных процессов (текст)/ Максимова М.М., Шишков Ю.В., Леман Н.- М.: Изд-во Наука 1086.-269 с.

2.Мангатаева Д.Д. Региональное экономическое сотрудничество приграничных территорий Монголии и России (Бурятия) в новых геополитических и социально-экономических условиях. 07-02-92102а/G. БИП СО РАН. 2009

3.Ушачев И. Основные положения Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации / И.Г. Ушачев // АПК: экономика, управление. - 2008. - № 12. - с. 2-8.]

Д.И.Миненков,
Тверской госуниверситет

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Сегодня одним из главных механизмов влияния на состояние экономики региона является промышленная политика, реализуемая на разных уровнях национальной экономической системы.

На протяжении второй половины 20 века выделяют смену трех основных моделей промышленной политики. В 50-х – 60-х гг. Япония и Южная Корея использовали вертикальную модель эпохи догоняющей индустриализации, отличительной чертой которой является создание критически важного набора отраслей. Вторая модель – горизонтальная модель эпохи рыночной трансформации, используемая в странах центральной и восточной Европы, вступивших в ЕС. Данная модель предполагает внедрение критической массы рыночных институтов. Целью новой модели эпохи перехода к экономике знаний является образование инновационных кластеров, реализующих преимущества тройной спирали и динамичного саморазвития. Последнюю модель успешно реализовали скандинавские страны и прежде всего Финляндия. [4] Именно кластерный подход являлся причиной так называемого «экономического чуда» Финляндии.

Активное развитие производственных кластеров во многих регионах мира обусловлено появляющимися при этом широкими возможностями

для экономического роста и рядом положительных мультипликационных эффектов.

Наиболее распространенное определение кластера дал М. Портер в своей работе «Конкуренция», в которой данное понятие трактуется следующим образом: «кластер, или промышленная группа, — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга».[2,С.250]

Основные элементы и предпосылки создания кластера отражены в так называемой «Бриллиантовой модели» Diamond model: «Наличие конкуренции и условия функционирования» предполагает рассмотрение местной экономической политики, поощряющей соответствующие формы и инвестиций и постоянное совершенствование; сильная конкуренция между местными компаниями. «Факторы производства» Количество факторов производства и затрат: природные ресурсы, Трудовые ресурсы, физическая инфраструктура, законодательная система, Научно исследовательская и технологическая инфраструктура, фактор специализации, фактор качества. «Родственные и поддерживающие отрасли»: присутствие конкурентоспособных местных поставщиков и родственных отраслей. «Условия спроса» наличие потребителя, опережающий рост местного спроса по сравнению с другими регионами, необычный местный спрос в специализированных сегментах, который можно обслуживать глобально.[3]

В качестве основных характеристик кластеров выделяются:

- географическая концентрация (близко расположенные фирмы привлекают друг друга возможностью экономить на быстром экономическом взаимодействии, обмене капиталом и процессах обучения);
- специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой имеют отношение все участники);
- множественность экономических агентов (кластеры и их деятельность охватывают не только фирмы, входящие в кластер, но и общественные организации, академии, институты, способствующие кооперации и т. д.);
- конкуренция и сотрудничество (основные виды взаимодействий между фирмами – членами кластера, которые присущи им в равной мере);
- достижение необходимой «критической массы» в размере кластера для получения эффектов внутренней динамики развития;

- вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических, продуктовых, рыночных и организационных инноваций). Следует отметить, что необязательно конечный продукт кластера должен быть инновационным, инновационность может заключаться в технологии производства.

Для создания территориально-производственных кластеров проводится кластерная политика. Выделяют две основные разновидности кластерной политики: либеральная и дирижистская. Основными отличиями, которых является отношение к роли государства в образовании кластера. В России при реализации кластерной политики более эффективной является так называемая «смешанная» модель, предполагающая, с одной стороны, активную роль самих регионов и региональных компаний в формировании кластеров, с другой - поддержку кластерных инициатив со стороны федеральных органов власти.

Развитием территориальных инновационных кластеров в Российской Федерации занимается Министерство экономического развития при информационной поддержки НИУ ВШЭ. Основной задачей на первых этапах было выявление в разных субъектах РФ потенциальных кластерных образований. В 2012 г. определен список, состоящий из 25 пилотных инновационных территориальных кластеров. Основными направлениями являются: медицина и фармацевтика (6 кластеров) и ядерные технологии (5 кластеров).[5]

В числе мер поддержки пилотных инновационных территориальных кластеров предполагается стимулирование участия крупных компаний, реализующих программы инновационного развития, в деятельности пилотных кластеров, в целях стимулирования спроса на инновационную продукцию предприятий-участников кластеров. В число таких компаний на сегодняшний день входят: ГК «Внешэкономбанк», ОАО «АИЖК», Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства, ГК «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО «РВК», ОАО «Роснано», Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий, Сколковский институт науки и технологий, НИУ ВШЭ. Помимо финансовой поддержки в виде кредитов, займов по низким процентным ставкам, предусмотрены также нефинансовые формы: обеспечение разработки нормативных документов, консультационные услуги и т.п.

Касательно Тверского региона можно отметить, что попытки организации территориальных кластеров были предприняты в 2005 году сотрудниками ТвГУ Кудиновым А.Н. и Лурье Е.А.. Ими были

предложены к созданию кластеры информационных технологий, полимерной химии и ядерных технологий. Но в дальнейшем развитие данных направлений было приостановлено, только в 2013 г. Правительство Тверской области вернулось к применению кластерного подхода в развитии экономики региона. В соответствии с отраслевыми приоритетами Инвестиционной стратегии Тверской области на период до 2020 года предполагается развитие следующих кластеров: железнодорожного, биоэнергетического, транспортно-логистический, агропромышленный, водного туризма.[1]

Лабораторией социально-экономического мониторинга ТвГУ был произведен кластерный анализ с использованием коэффициента локализации. Данное исследование позволило установить, что перспективными отраслями для развития региональных отраслевых кластеров являются: «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство»; «Обрабатывающие производства»; «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»; «Транспорт и связь». Выявленные направления во многом согласуются с заявленными положениями Инвестиционной стратегией.

Однако об успешности кластерной политики в Тверской области, как и в России в целом, говорить пока рано. Есть проблемы по заимствованию данного подхода у западных стран в условиях российских реалий.

Государство в первую очередь должно создавать условия для естественной кластеризации, устраняя любые препятствия для горизонтальных коммуникаций. Также оно должно стимулировать интерактивную сетевые взаимодействия внутри кластеров. Власти должны стимулировать именно сетевые эффекты, а не какие-либо агломерации как таковые. В России та самая тройная спираль или коллаборация государства, бизнеса и науки основывается, зачастую, не на паритетных началах всех действующих субъектов, а через главенствующую роль государства.

Судьба российский кластерной программы выглядит малообещающей. Существующая институциональная среда исключает появление полноценных кластеров, а попытки внедрить в нее передовые кластерные подходы выливаются в создание очередной межведомственной минивертикали. В этом заключается главное отличие России от скандинавских стран. В итоге, российская кластерная политика может быть загнана в тупик догоняющей индустриализации вместо инновационного рывка.

Литература:

1. Инвестиционная стратегия Тверской области на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Тверской области от 06.08.2013 №338-рп [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.gosbook.ru/node/77390>
2. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006.- 608с
3. Porter M. Competitive Advantage of Nations[Электронный ресурс].-URL: <http://kkozak.wz.cz/Porter.pdf>
4. Смородинская Н.В. Кластерный подход в политике роста vs реиндустриализация [Электронный ресурс].-URL: <http://conf.hse.ru/2014/prog>
5. Сводная таблица кластеров [Электронный ресурс]. - URL: www.economy.gov.ru

И.В.Козин,

министр экономического развития Тверской области, кандидат экономических наук

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Кластерные программы развития производства сейчас являются мейнстримом для большинства развитых стран. По такому пути, в частности, движутся Франция, Германия, Великобритания. По оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено уже более 50 процентов мировых экономик [1], что обеспечило им значительный прирост ВВП.

В последние годы и в России все чаще говорят о необходимости применения кластерного подхода как наиболее перспективного способа привлечения инвестиций в регионы. Тверская область развивается в общем тренде, и губернатор Андрей Шевелев в Инвестиционном послании в декабре 2013 года подчеркнул, что новый этап развития экономики Верхневолжья связан с формированием производственных кластеров по нескольким приоритетным направлениям [2].

Считается, что понятие «кластер» введено в популярный обиход гарвардским профессором Майклом Портером в 1990 году [3]. Проведя анализ развития десяти индустриальных стран, исследователь обнаружил, что появление кластеров – следствие развития экономики и неотъемлемая часть процесса индустриализации. К примеру, Финляндия давно перешла на работу по такому принципу, одной из специализаций этой страны является производство телекоммуникационной техники, которая занимает, по некоторым данным, более 32 процентов мирового рынка [4].

Кластер представляет собой взаимосвязанные организации, образующие единую действенную сферу производства. Основной целью такой системы

является возможность развития производственных компаний, создание конкурентоспособного уровня продукции, снижение ее себестоимости, а также более эффективный вывод товаров и услуг на мировой рынок сбыта. Ценность работы кластеров, внедряющих инновации, заключается не только в укреплении межпроизводственных связей, но и в развитии партнерства между бизнесом, наукой и образованием, в гораздо большей эффективности использования ресурсов, которые направляются на финансирование исследований и разработок, коммерциализацию технологий, развитие вузовского образования и инновационной инфраструктуры. Координация усилий позволяет снизить инвестиционные риски, что обеспечивает лучшую выживаемость инновационных проектов, включая и долгосрочные [5]. Кроме того, инвестиционная привлекательность таких территорий, безусловно, выше.

Кластерная модель, формирующаяся в противовес отраслевой, оказалась очень популярной, о ней заявило большинство российских регионов. Вместе с тем многие экономисты высказывают опасение, как бы это модное увлечение не превратилось в блестящее, но формальное обрамление инвестиционных стратегий.

«Кластерная проблематика стала обязательным элементом документов, регулирующих региональное развитие. Мы столкнулись с попыткой одномоментно кластеризовать все секторы экономики, – заявил в одном из интервью старший научный сотрудник Центра научно-технической, инновационной и информационной политики НИУ ВШЭ Василий Абашкин. – Концепции и программы развития кластеров стали формироваться без предварительного определения приоритетов кластерной политики. В итоге мы получили отсутствие взаимосвязи между кластерной политикой и другими направлениями социально-экономического развития региона, отсутствие диалога с бизнесом, организациями науки и образования» [6].

Экспертное сообщество оказалось настолько взволновано перспективами искусственного навязывания инноваций и кластеров без понимания, кому и зачем это нужно, без представления решений по реализации задуманных проектов, что решило объединиться для обсуждения этой проблематики на специальной дискуссионной площадке – Кластерном саммите, который впервые собрался в конце 2013 года в Москве.

Ученые, аналитики, представители власти и бизнеса, опираясь на лучший зарубежный опыт, вместе попытались определить условия, которые необходимо создать для выстраивания интеграционных процессов в региональной экономике. В частности, специалисты пришли к выводу, что развитие экономических кластеров в России станет эффективнее, если оно будет следовать принципу «умной специализации», нацеленному на выявление и развитие уникальных преимуществ региона. Чтобы быть конкурентоспособными, кластеры изначально должны быть ориентированы на глобальный рынок, зарубежных партнеров в области научно-технического сотрудничества. Это позволит обеспечить необходимый трансфер технологий, усилить взаимодействие с научными организациями и создать востребованный

продукт. Кроме того, по мнению специалистов, развитие кластеров возможно лишь при опоре на малый технологичный бизнес и местные университеты при условии выхода сразу на глобальный уровень кооперации и привлечения иностранных профильных технологических компаний, способных сформировать квалифицированный заказ и выступить проводниками на мировых рынках.

В Тверской области потенциальные риски, о которых говорили на саммите, постарались учесть. Экономические приоритеты и возможности Верхневолжья подробно изучались различными экспертами не один год. Итогом анализа предыдущих исследований и текущего положения дел стала Инвестиционная стратегия Тверской области на период до 2020 года. Один из ее основных разделов посвящен формированию кластеров. Их всего шесть: железнодорожный, транспортно-логистический, биоэнергетический, фармацевтический, агропромышленный кластеры и кластер водного туризма. Каждая из этих «групп» сформирована на базе как действующих производств и инфраструктурных объектов, так и новых инвестиционных проектов, в том числе с участием зарубежных активов. Подчеркнем, речь идет не о готовых кластерах, а об экономических предпосылках для их создания.

Мы подошли к такому этапу развития, когда локальное решение производственных задач уже не дает желаемого эффекта. Открытость рынка, интеграционные процессы в мировой экономике приводят к росту конкуренции, острой и дорогостоящей борьбе за потребителя. Для Тверской области тот или иной кластер – это бренд. А для компаний – возможность сформировать сеть субподрядчиков, что особенно важно, например, при производстве или закупке комплектующих в машиностроении. Отдельному предприятию искать таких партнеров сложно, при работе в системе задача заметно упрощается. Формирование системы кластеров позволит значительно сократить многие издержки и повысить не только производственно-экономические показатели отдельно взятых предприятий, но и конкурентоспособность всего региона. Поэтому участие областной власти в этой работе исключительно важно.

В настоящее время наиболее динамично ведется создание туристско-рекреационного кластера «Верхневолжский». Этот проект, инициированный Правительством Тверской области и нашедший поддержку среди инвесторов, не так давно включен в перечень мероприятий федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». В состав кластера на данный момент входят три инвестиционных проекта: «Завидово» (Конаковский район), «Тверь Марина» (Калининский район), «Волжские дачи» (Калязинский район).

В апреле 2014 года в Министерство экономики РФ Правительством Тверской области подана заявка на создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Завидово». Расположенный на берегу Иваньковского водохранилища, проект «Завидово» является одним из системообразующих элементов кластера водного туризма.

Промышленные кластеры, определенные инвестиционной стратегией, также имеют все шансы к созданию в обозримом будущем. Об этом свидетельствует инвестиционная активность таких знаковых партнеров, как Hitachi, SKF, Knorr Bremse, Terex, B. Braun, OZON, OTTO group, и других, а также динамичное строительство трассы М-11.

Литература:

1. Левчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Инвестиционное послание губернатора Тверской области Андрея Шевелева / Тверская жизнь, № 229 (27.761), 11 декабря 2013 г.
3. Porter, M. E. The Competitive Advantage of Nations, London, 1990: Macmillan.
4. Палий И. Кластерные механизмы: суть работы [Электронный ресурс] / Новые хроники, 13 февраля 2014. Режим доступа: <http://novchronic.ru>.
5. Нужны ли России кластеры? [Электронный ресурс] / Бюджет.RU, 14 декабря 2013 г. Режим доступа: <http://bujet.ru>.
6. Шохина Е. Кластеры по уму, а не по моде [Электронный ресурс] / «Expert Online», 15 ноября 2013 г. Режим доступа: <http://expert.ru>.

О.Г.Бойко,

Тверской госуниверситет

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СУБЪЕКТОВ ЦФО

В современных условиях важной задачей социальной политики российского государства является сокращение дифференциации доходов населения.

Из всех источников доходов наиболее полно собираются сведения о начисленной заработной плате работников организаций. По этим данным органы статистики рассчитывают среднемесячную номинальную начисленную заработную плату по всем субъектам РФ. Этот показатель принимаем для анализа дифференциации заработной платы субъектов ЦФО за период с 2003 по 2012 гг.

Анализ данных за 10 лет показал, что начисленная заработная плата в целом по федеральному округу увеличилась в 5,5 раза. Более высокими были темпы роста заработной платы только по городу Москва (в 5,7 раза). Темпы роста заработной платы Воронежской области соответствовали среднему по округу уровню, что в результате позволило этой области переместиться с 15 на 8 место. По всем остальным субъектам ЦФО темпы роста начисленной заработной платы были ниже уровня федерального округа. По Тверской области этот показатель составил 4.7 раза.

На протяжении всего анализируемого периода из всех 18 территорий только в двух субъектах - г. Москва и Московская область заработная плата была выше уровня федерального округа. При этом заработная плата по г. Москва превышала средний по округу показатель в 1,48-1,58 раза. Минимальное превышение имело место в 2008 году, а максимальное значение было достигнуто в 2011 году. Зарботная плата по Московской области только в 2005 году была на 1% ниже среднего показателя. Максимальное превышение можно отметить в 2008 и 2009 гг. на 4%. В последние три года превышение заработной платы по области составляло менее 1%.

Во всех остальных регионах средняя заработная плата ниже, чем в г. Москва и Московская область. Для регионов с минимальной заработной платой она составляла от 49 до 55% от уровня федерального округа. Для регионов, занимающих третье место по уровню заработной платы после г. Москва и Московская область, она определена в размере от 68 до 85% уровня округа. Самое большое значение наблюдалось в 2004 году. В 2009-2011 гг. значение было постоянным и составляло 70%. В 2012 году эта величина возросла до 74%.

Рассчитаем коэффициенты соотношения максимального и минимального уровня оплаты труда по субъектам ЦФО.

Таблица 1

Динамика коэффициента соотношения заработной платы

ГГод	Зарботная плата, руб.			Коэффициент соотношения
	средняя по округу	максимальное значение	минимальное значение	
2003	5872,8	8611,6	3254,6	2,6
2004	7276,3	10634,0	4078,9	2,6
2005	9621,8	14424,6	5008,5	2,9
2006	12117,4	17997,9	6275,9	2,9
2007	15876,7	23623,3	7903,0	3,0
2008	20665,7	30552,1	10208,8	3,0
2009	22404,6	33358,0	10950,7	3,0
2010	25376,9	38410,5	12325,6	3,1
2011	28449,4	44898,7	13912,0	3,2
2012	32186,2	48830,4	16530,0	3,0

В табл. 1 максимальное значение показателя в течение всего анализируемого периода соответствовало г. Москва, минимальное значение в 2003, 2004 и 2008 гг. соответствовало Ивановской области, в 2005-2007 Тамбовской области, в 2009-2012 гг. Брянской области. За период с 2003 по 2011 гг. коэффициент соотношения максимальной и

минимальной заработной платы возрастал, включая кризисные годы, т.е. происходило усиление дифференциации субъектов по уровню заработной платы. Наибольшего значения показатель достиг в 2011 году. Только в 2012 году отмечается снижение коэффициента.

Чтобы исключить из анализа завышающее влияние оплаты труда работающих Москвы, используем методику, предложенную Г.Л. Громыко и Е.М. Спиридоновой [1].

Для этого рассчитаем среднее значение заработной платы по округу не по формуле средневзвешенной величины, т.е. с учетом численности работающих по регионам, а по формуле средней арифметической простой на основе территориальных значений для каждого года, а также определим среднюю прогрессивную и среднюю регрессивную. В этом случае значимость всех регионов по уровню заработной платы является одинаковой и исключается влияние на нее масштабы высокооплачиваемого субъекта.

Средняя прогрессивная величина рассчитывается из вариантов, имеющих значения выше средней арифметической. Средняя регрессивная величина определяется по вариантам, которые ниже средней арифметической.

Таблица 2

Расчетные средние показатели заработной платы по субъектам ЦФО

ГГод	Заработная плата, руб.		
	общая средняя	средняя прогрессивная	средняя регрессивная
2003	4362,0	5287,5	3773,1
2004	5366,6	6785,2	4657,2
2005	6726,5	8686,6	5746,4
2006	8346,9	11296,5	7212,4
2007	10681,0	14581,3	9180,9
2008	13667,1	19985,8	11861,7
2009	14787,9	24037,0	12938,0
2010	16564,0	27169,8	14442,9
2011	18601,3	31161,7	16089,2
2012	21267,5	34947,5	18531,5

Как видно из данных табл.2 рассчитанные средние показатели достаточно сильно отличаются от средних уровней заработной платы из табл.1. В 2003 году это отличие составляло 1511 рублей, в 2004 году 1910 рублей и т.д. до 10919 рублей в 2012 году, т.е. разрыв постоянно увеличивался.

Такое отставание регионов второй группы связано с высоким уровнем заработной платы в столице и интенсивным развитием граничащих с ней регионов: Калужской и Московской областями.

Темпы прироста средней заработной платы для прогрессивных регионов за период 2003-2008 гг. показывают рост с 28 до 37%. С 2009 года темпы прироста снижаются с 20 до 12% в 2012 году.

Темпы прироста средней заработной платы для регрессивных регионов составили за период 2003-2008 гг. от 23 до 29%. В 2009 году они были минимальными – всего 9%. За период 2010-2011 гг. темп прироста был постоянным и составлял 11%. Рост отмечался только в 2012 году на 15%.

Количество регионов с заработной платой выше средней арифметической за 2003-2012 гг. сократилось с 7 до 3. Так, в 2003 году прогрессивных регионов было 7: Белгородская, Владимирская, Калужская, Липецкая, Московская, Ярославская области и г. Москва. В 2004 году из этой группы уходят две области: Белгородская и Владимирская и входит Тверская область, заработная плата в которой только один раз за десятилетний период опережала расчетный средний показатель. В 2005 году в группу возвращается Белгородская область и уходит Тверская область. В течение 2006-2007 гг. прогрессивных регионов становится 5 за счет ухода Белгородской области. За 2008-2012 гг. список лидеров был постоянным и состоял из трех субъектов: Калужская, Московская области и г. Москва.

Во многом такие результаты можно объяснить успешным выходом этих регионов из кризиса за счет «столичного» ресурса и сложившейся в них современной структуры промышленного производства.

Тверская область относится к регрессивным регионам по уровню заработной платы. За десять лет она поднялась по значению показателя с 7 на 5 место, уступив в 2012 году только г. Москва, Московской, Калужской и Ярославской областям.

В течение анализируемого периода сохранялся и углублялся разрыв в уровне оплаты труда субъектов ЦФО. Некоторые положительные тенденции в сторону снижения этого показателя можно отметить только в 2012 году.

Литература:

1. Громыко Г.Л., Спиридонова Е.М. Социальная дифференциация территорий внутри региона//Вопросы статистики. – 2010. №5. С.39-43.
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике по субъектам Российской Федерации за

Т.Н.Федорова,
Тверской госуниверситет

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ЛЬНЯНОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Льняной подкомплекс включает в себя сельскохозяйственные предприятия, занимающиеся возделыванием льна-долгунца и предприятия по первичной переработке льняного сырья, которые производят льняное волокно, используемое в текстильной и других отраслях промышленности. Увеличение производства льноволокна дает возможность больше производить льняных тканей бытового назначения с уникальными гигиеническими свойствами, частично заместить импорт хлопка и обеспечить создание дополнительных рабочих мест.

В льняном подкомплексе страны в последние десятилетия сложилась неблагоприятная экономическая ситуация. В технологическом аспекте льняной подкомплекс России существенно отстал от уровня льносеющих стран Западной Европы. Следствием технологического отставания является, прежде всего, неудовлетворительное качество льноволокна, которое проявляется в низком номере длинного волокна и крайне недостаточном его выходе по отношению к массе перерабатываемого сырья.

Производится, в основном, низкокачественное короткое льноволокно, цена которого в 3-4 раза ниже, чем длинного льноволокна, в котором прежде всего нуждается текстильная промышленность. В результате производство льносырья и его первичная переработка в большинстве предприятий льняного подкомплекса убыточна[2].

Проблема в том, что предприятия льняного подкомплекса не располагают собственными средствами для осуществления модернизации производства и не имеют доступа к долгосрочным кредитам из-за ограниченности залоговой базы. Кроме того, многие вопросы модернизации невозможно решить на уровне предприятий. В частности это касается модернизации технической базы отрасли. Организацию производства специализированных технических средств нового поколения для льняного подкомплекса можно решить лишь на федеральном уровне[1].

Необходимо также иметь в виду, что многие вопросы модернизации производства требуют для решения не менее 3-5 лет. Поэтому с учетом

сложившегося низкого уровня эффективности льноводства производство льнопродукции необходимо на некоторое время поддержать субсидиями, чтобы не допустить дальнейшего сокращения посевных площадей.

При этом выделяемых для сельскохозяйственной сферы льняного подкомплекса средств должно быть достаточно для модернизации возделывания льна-долгунца. Недостаточность субсидирования может привести к тому, что как и прежде средства, выделяемые в рамках господдержки, будут истрачены не на модернизацию отрасли, а на решение проблемы пополнения оборотных средств оборотных средств льносеющих хозяйств в условиях убыточного производства, а значит снова не принесут никакого эффекта.

Для осуществления адресного субсидирования необходимо разработать проекты модернизации отрасли, привязанные к конкретным сельскохозяйственным предприятиям, имеющим наиболее благоприятные почвенные и климатические условия для возделывания льна-долгунца. В этих проектах следует также предусмотреть существенное повышение эффективного плодородия почвы, производство высококачественного посевного материала, приобретение необходимого количества технических средств и кадровое обеспечение. В непосредственной пространственной увязке с модернизацией сельскохозяйственной сферы целесообразно осуществить и мероприятия по развитию сферы первичной переработки льносырья.

В условиях вступления России в ВТО меры прямой государственной поддержки придется заменить косвенными, направленными, в частности, на снижение цен, используемых в отрасли средств производства.

Без государственного регулирования и финансовой поддержки невозможно обеспечить синхронность модернизации производства в льносеющих хозяйствах и на перерабатывающих предприятиях. На уровне регионов необходимо также решать вопросы оптимального размещения перерабатывающих предприятий относительно льносеющих хозяйств в целях минимизации транспортных издержек.

Вне государственных программ развития отрасли практически было бы невозможно осуществлять необходимый комплекс актуальных научных исследований, направленных на создание более продуктивных сортов, разработку более совершенных технологий и технических средств.

Литература:

- 1) Поздняков Б.А. Повышение эффективности льноводства (теория, методология, практика): Монография. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2010. – 220 с.

- 2) Поздняков Б.А., Старикова Г.А. Актуальные проблемы модернизации производства льна-долгунца// Современное состояние экономики России и экономический механизм инновационного развития. Сборник научных трудов I Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Тверь: Твер. гос. технич. ун-т, 2012. – С. 477-479.

О.В.Маркова,
Тверской госуниверситет

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Согласно прогнозам Правительства РФ, 2013 – 2020 гг. должны стать этапом инновационного прорыва страны [2; с.18]. Вследствие этого предприятия должны перейти на новую технологическую базу и, соответственно, повысить свою конкурентоспособность. Однако о подобном масштабном прорыве на государственном уровне говорить еще рано, так как российскому бизнесу приходится сталкиваться с множеством проблем на пути по внедрению различных типов инноваций, в частности - технологических нововведений.

Прежде всего, нужно отметить, что внедрение технологических инноваций – это достаточно дорогостоящий процесс. Обновление оборудования на отдельной части или этапе производственного цикла зачастую требует дальнейшей замены основных фондов. Не всегда новое оборудование, введенное в эксплуатацию, может работать с имеющимся. Здесь стоит отметить, что производственная сфера России характерна высоким уровнем износа оборудования. По данным Федеральной службы государственной статистики, степень износа машин и оборудования коммерческих организаций на начало 2009 г. составила 50 %, удельный вес полностью изношенных машин и оборудования – 20,9 %, в производстве транспортных средств и оборудования эти показатели составляют 60% и 41% соответственно. В отечественном здравоохранении износ оборудования составляет 50,6%, а средний срок службы медицинского оборудования – 7–12 лет, тогда как в развитых странах – не более 3–5 лет [3]. И тогда предприятие встает перед выбором, либо продолжать эксплуатацию старого оборудования и тем самым отказаться от внедрения технологической инновации, либо проводить дополнительные финансовые вливания для последующей замены оборудования как минимум на других участках производственного цикла, и как максимум проводить полное обновление всего оборудования.

В свою очередь для того, чтобы новое оборудование успешно

функционировало, необходимо его правильно эксплуатировать и обслуживать, соответственно требуется обучение персонала, что также ведет за собой дополнительные расходы. То же самое касается и внедрения новой технологии. На реализацию подобных проектов на данный момент у большинства российских компаний нет необходимого объема денежных средств. Поэтому основной и самой главной проблемой внедрения технологических инноваций для российского бизнеса является финансовая составляющая.

По статистическим данным, на конец 2009 г. доля предприятий, несущих убытки, достигла трети от общего числа, а разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 9,4% общего количества предприятий российской промышленности, что значительно ниже значений, характерных для Германии (71,8%), Бельгии (53,6%), Эстонии (52,8%), Финляндии (52,5%) и Швеции (49,6%). Доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых промышленных технологий, составляет 11,8% в общем количестве предприятий. Доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство отгруженных товаров, выполнение работ, услуг организаций промышленного производства России составляет 1,9% (аналогичный показатель в Швеции составляет 5,4%, в Финляндии - 3,9%, в Германии - 3,4 %) [2; с.9, 10]. Причиной этому в большей степени стал финансовый кризис 2007-2009 гг. Вместо консолидации конкурентных преимуществ, как предполагало Правительство РФ на 1 этапе инновационного развития, перед российским бизнесом встал вопрос о выживании на рынке, поэтому все имеющиеся резервные запасы денежных средств и накопления были направлены на поддержание их финансовой устойчивости. Данная ситуация для многих актуальна и сейчас.

Безусловно имеются предприятия, которые располагают определенным бюджетом, и готовы направить его на внедрение технологических инноваций, но зачастую этих средств не достаточно и требуется государственная поддержка, и она есть, осуществляется частичное финансирование отдельных инновационных проектов за счет бюджетных средств, однако эти случаи единичны и носят выборочный характер, так как для подобной поддержки требуется, чтобы инновационный проект предприятия соответствовал определенным государственным инновационным программам.

Также правительство предусмотрело преференции и льготы для некоторых видов производств и финансового сектора, но они не охватывают весь сектор производства и не носят системных характер. Стоит отметить и то, что в ближайшие годы не планируется устранить

налоговые барьеры, мешающие переходу на инновационный путь развития.

Что касается банковского кредита, как источника финансирования внедрения технологических инноваций, то можно сказать, что он дорогостоящий. Это обусловлено высоким уровнем инфляции в стране, в основном именно по данной причине у российских банков такие высокие ставки кредитования. Но для того, чтобы развиваться, предприятиям приходится рисковать.

Лизинг в последнее время становится своеобразной «палочкой-выручалочкой» для российского бизнеса и является важным инструментом финансирования инновационных процессов, так как используется для непосредственной закупки нового, современного, более производительного, технически оснащенного и соответственно конкурентоспособного оборудования. Однако лизинговый рынок еще нестабилен и хрупок в нашей стране и ему самому требуется государственная поддержка.

Привлечение денежных средств со стороны инвесторов как отечественных, так и иностранных также затруднено, прежде всего из-за недостаточно благоприятного инвестиционного климата, инвесторы боятся вкладывать собственные денежные средства в инновационные проекты, так как они являются в большинстве случаев высокорискованными, долгосрочными и не факт, что высокодоходными. А в свете последних событий, связанных с возможными санкциями Евросоюза и США по отношению к РФ, об иностранных инвестициях можно будет забыть.

Перечень проблем, и не только финансовых, можно продолжить. Упомянуть необходимо об административных барьерах, коррупционной составляющей, о слабом взаимодействии различных научных центров с представителями бизнеса для предоставления информации о новых разработках, о недостаточном финансировании таких статей бюджета как расходы на развитие образования и науки, НИОКР и т.д. Несмотря на то, что внутренние затраты на исследования и разработки в Российской Федерации (в текущих ценах) неуклонно возрастали с 48 млрд. рублей в 1999 г. до 485,8 млрд. рублей в 2009 г. (в 2,1 раза в ценах 1999 г.), и в итоге Россия входит в десятку ведущих стран мира по общему объему указанных затрат, существенно отставание по такому показателю, как доля затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте - 1,25% (в Израиле - 4,27%, в Финляндии - 3,96%, в Швеции - 3,62%, в Германии - 2,82% и в США - 2,79%) [2; с.12].

Важно упомянуть и о проблеме, которая заключается в том, что в структуре затрат на технологические инновации на российских предприятиях преобладают затраты на приобретение машин и оборудования (51.2%), и в основном это иностранное оборудование, в то время как затраты на собственные разработки составляют всего 16.4% . В западноевропейских странах с высоким научным потенциалом картина противоположная: до 80% затрат идет на собственные разработки[1].

Однако представители нашего бизнеса не отчаиваются, ищут возможные варианты решения данных проблем. В свою очередь государство пытается как может поддержать и простимулировать внедрение технологических инноваций на предприятиях, чтобы российская экономика развивалась, уходила от сырьевой зависимости, а российские товары были более конкурентоспособны. Тем не менее, говорить о масштабном внедрении технологических инноваций пока еще очень рано, необходимо, чтобы сформировались более благоприятные условия для этого.

Литература:

- 1) Новоселова Д. А. Проблема внедрения технологических инноваций на промышленных предприятиях в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/47/5919/>
- 2) Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (от 8.12.2011) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=стратегия%20инновационного%20правительства%20пф&source=web&cd=1&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.rg.ru%2Fpril%2F63%2F14%2F41%2F2227_strategiia.doc&ei=Id9KU9nsL4_NsgavxIDgDA&usg=AFQjCNEhCdbKLLKDqJmeJrZVFkBQp65wUQ&bvm=bv.64542518,d.Yms&cad=rjt
- 3) Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/#

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

З.К.Омарова,

*Институт проблем рынка РАН, к.э.н.,
доцент РЭУ имени Г. В.Плеханова*

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ КОРПОРАТИВНОГО ЗВЕНА В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ИНДУСТРИИ И ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Темпы и масштабы внедрения новых технологий, вовлеченность страны в процесс научного и технологического развития на сегодняшний день являются одним из ключевых факторов развития российской экономики. Для России инновации - залог системного возрождения страны и экономического роста.[1]. Вместе с тем, усиление экономической роли инноваций, изменение направлений и механизмов развития инновационных процессов - важные факторы повышения общественной производительности труда.[2]. Инновации и новые технологии обеспечивают не только увеличение ВВП, но и его качественное, прогрессивное изменение. Экономика ведущих промышленно развитых стран все в большей степени ориентирована на инновации и формирует такую систему взаимоотношений между наукой, промышленностью и обществом, при которой инноваций служат основой развития промышленности и общества, а те в свою очередь стимулируют развитие инноваций и определяют их направления в научной деятельности.

Корпоративный сектор отечественной экономики на современном этапе является определяющим фактором конкурентоспособности экономики, занятия лидирующих позиций в мире по абсолютным и относительным показателям. Мощные многоотраслевые корпорации создают реальные предпосылки для динамичного промышленного и технологического развития. Они составляют остов современной экономики, контролируя до половины мирового промышленного производства. Внутри них не действуют законы рынка, это зона «плановой» экономики со всеми ее преимуществами и недостатками. Корпоративные отраслевые и межотраслевые диверсифицированные объединения в современных условиях глобализационных изменений

должны стать главными проводниками российской промышленной политики и способствовать достижению стратегических целей экономики. Главной задачей их деятельности следует считать создание условий для подъема конкурентоспособности отечественных предприятий, массированного привлечения инвестиций в реальное производство, роста производства и капитальных вложений, сохранения и развития научно-технического потенциала.

Мировая экономика переживает процесс корпоратизации. Россия вступила в этот процесс, выражающийся в создании крупнейших национальных корпоративных структур, выступающих как основа ее социально-экономического развития. Признание крупного бизнеса в качестве важнейшего субъекта модернизации и развития национальной экономики и повышения конкурентоспособности на мировых рынках есть необходимое звено экономической стратегии России. Корпорации - организационная форма, объективно наиболее соответствующая стратегическому развитию экономики России, базирующаяся на основе сочетания созданных ранее крупных производственных комплексов, накопленного капитала, использования рыночных механизмов и возможности повышения ответственности за социальные процессы. Крупные корпорации создают основную массу ВВП (ВВП), формируют экономическую систему государства, обеспечивают потребности основных рынков, в первую очередь, в базовых товарах.

В современных условиях хозяйствования отечественные корпоративные объединения превращаются в существенный фактор институциональных преобразований и важнейший рычаг радикальной народнохозяйственной структурной перестройки. Обобщая объективную необходимость признания высокой роли корпоративных структур современного типа в регулировании процессов трансформации российской индустрии и обеспечении экономического роста страны отметим, что за последние десять лет в стране разработаны базовые элементы корпоративного права рыночного типа, которые, несмотря на свою противоречивость, существенно расширили возможности создания ассоциативных структур. Процесс формирования корпоративного звена в сущности, стал необратимым. Корпоратизация достаточно успешно продвигается там, где еще до процесса приватизации были созданы довольно целостные интегрированные компании и где одновременно существует устойчивый платежеспособный спрос, в первую очередь в нефтегазовой промышленности и электроэнергетике. Этот процесс также характерен для пищевой и металлургической промышленности, авиастроения, отдельных секторов экономики.

Любым инновациям предшествуют инвестиции, а эффективность превращения инновационных ресурсов из запаса в поток зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов, но и то того, как они взаимодействуют с рыночными институциональными инвесторами – банками, пенсионными фондами, инвестиционными и страховыми компаниями. Иными словами, без адекватного использования инвестиционных ресурсов нет необходимых условий для инноваций и структурно-воспроизводственных преобразований. В этом плане проблема инвестиционного обеспечения реализации структурно-инновационных преобразований чрезвычайно остро стоит в отечественной экономике.

В области инвестиционного обеспечения данных процессов весьма своевременными представляются программные мероприятия по переориентации денежных ресурсов с финансового рынка в реальный сектор, повышению конкурентоспособности отечественных товаров, реализации инвестиционных направлений в промышленном комплексе. При расширении функций сбережения появится возможность для структурно-инновационной модернизации основного капитала. На такой основе будет обеспечена реальная сбалансированность расширенного воспроизводства за счет дополнения коротких воспроизводственных циклов более длительными. Это позволит развивать устойчивое накопление в экономике и обеспечит стабильное социально-экономическое развитие за счет приоритетного развития наукоемкого технологического базиса расширенного воспроизводства.

Одной из главных задач, требующей безотлагательного решения следует считать создание благоприятного инвестиционного климата и имиджа для привлечения отечественного и иностранного капитала, передовых технологий и современной техники. Данную задачу необходимо решать путем создания стабильного правового режима деятельности инвесторов, обеспечения прозрачности проводимой инвестиционной политики, взаимной ответственности органов власти и других участников инвестиционного процесса. Представляется необходимым изменение налоговой политики, позволяющей стимулировать повышение активности предпринимательской деятельности и эффективности инвестиционного процесса. Важными являются программные мероприятия по сохранению и активизации научно-технического потенциала, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития отечественной промышленности.

Литература:

1. Иванченко В. Инновационно-структурированное воспроизводство и государство// Экономист. – 2010. -№1. - С.32

2. Обухов Н. Некоторые проблемы обеспечения модернизации //Экономист – 2010. -№4. - С.18

Н.Б.Глушкова,
Тверской госуниверситет

О НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ РФ

Эффективность функционирования финансовых рынков и банковского сектора экономики любой страны во многом зависит от действующей в стране национальной платежной системы (НПС).

В экономической литературе можно встретить различные определения платежной системы: [2]

Вице-президент Федерального резервного банка Б.Дж.Саммерс определяет платежную систему как совокупность средств, которые необходимы для соблюдения обязательств, возникших вследствие выполнения экономической деятельности.

Российские экономисты определяют рассматриваемый термин следующим образом: платежная система - совокупность инструментов и методов, применяемых в хозяйстве, для перевода денег, осуществления расчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота.

Платежная система может быть также определена как действующая по согласованным правилам совокупность дополняющих друг друга организаций, осуществляющих расчеты и проводящих платежи с целью урегулирования денежных долговых обязательств участников экономического оборота. При более широком подходе в эту систему иногда включают также инструменты и механизмы (технологии), используемые указанными организациями при предоставлении ими своим клиентам платежных услуг (включая коммуникационные системы, обеспечивающие перевод денег надлежащему адресату, средства передачи соответствующей информации и договорное оформление отношений между сторонами) [4].

В соответствии с Федеральным законом от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ "О национальной платежной системе" национальная платежная система - совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем,

операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)[1].

Целью развития НПС является обеспечение эффективного и надежного функционирования субъектов НПС для удовлетворения текущих и перспективных потребностей национальной экономики в платежных услугах, в том числе для реализации денежно-кредитной политики, обеспечения финансовой стабильности, повышения качества, доступности и безопасности платежных услуг.

В настоящее время в условиях возрастания политических рисков в рамках международных отношений может произойти дальнейшее ухудшению инвестиционных рейтингов, а также обострение между конгломератом Visa и MasterCard в рамках применяемых к РФ санкций. Имея определенное монопольное положение в рамках развивающихся экономик они прекратили Visa и Master Card оказание услуг для ряда банков России, могут также повысить свои тарифы. Ввод санкций против российских политиков, бизнесменов и предприятий, включая деятельность платежных банковских систем, относится к сфере национальной безопасности. Поэтому в начале марта 2014 года советник президента России Сергей Глазьев заявил, что при нежелательных стечениях обстоятельств Россия будет вынуждена уходить в другие валюты и создавать свою расчетно-платежную систему.

По сообщению РИА Новости Президент РФ Владимир Путин заявил о том, что в России будет создана национальная платежная система. Глава государства привел в пример аналогичные системы в Японии и Китае, которые работают очень успешно. Они изначально начинались исключительно как национальные, замкнутые на свой рынок, на свою территорию, на свое население, а сейчас приобретают все большую популярность и, например японская, действует уже в 200 странах.

В сложившейся политической ситуации вокруг РФ участники финансовых рынков, заинтересованы в дальнейшем развитии национальной платежной системы, хозяйствующие субъекты будут также выставлять требования к дальнейшему совершенствованию платежных систем, которое заключается, в том числе, и в сокращении сроков проведения платежей. Таким образом, сейчас совершенствование национальной платежной системы должно идти не только по пути использования новых технологий и вычислительной техники, но и разработки и внедрения новых архитектурных построений, методов оптимизации расчетного процесса, эффективного управления внутридневной ликвидностью

К сожалению, сейчас ни один российский банк не готов к реализации такого масштабного проекта. Очень мало свободных

мощностей, нет возможностей переработки данных, практически нет опыта обслуживания. Сбербанк, как банк с госучастием, в данный момент не осилит такой проект, потребуется время на подготовку всех уровней исполнения. Если в ближайшее год-два будет создана альтернативная западной российская платежная система, основным ее минусом будет то, что картами национальной платежной системы России нельзя будет расплатиться за рубежом. Этот недостаток сейчас, даже в теоретической плоскости, перекрывает все ее плюсы. К плюсам можно отнести то, что "четыре миллиарда долларов комиссионных, что собирают Visa и MasterCard, могли бы осесть в бюджетах отечественных банков [3].

Сложившаяся ситуация требует незамедлительного совершенствования национальной платежной системы.

Направления развития НПС:

- развитие платежных услуг;
- развитие платежных систем и платежной инфраструктуры;
- повышение консультативной и координирующей роли Банка России в НПС;
- развитие национальной и международной интеграции.

Сейчас Центробанк России вместе с правительством активно работает по данной проблеме. Центральный банк РФ внедряет электронные технологии в безналичные расчеты в своих территориальных учреждениях на внутрирегиональном и межрегиональном уровнях. Сначала это проводится в виде эксперимента в отдельных регионах, затем повсеместно. Что внедряет надежды на то, что в РФ в ближайшее время будет создана эффективная бесперебойно функционирующая национальная платежная система.

Литература:

1. О национальной платежной системе: федеральный закон от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ
2. Современная платежная система России <http://www.market-pages.ru>
3. Бодрова А. Польза национальной платежной системы: URL/<http://tengrinews.kz/markets/>
4. Банки- новости, информация <http://www.provsebanki.ru/>
5. Новости , 27 марта 2013 г. URL/ <http://news.rambler.ru/>

А.О.Головин,

*Тверской филиал Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики*

РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Весьма существенное и неоспоримое значение в обеспечении экономического развития страны имеет надлежащее функционирование финансового рынка. Его нормальная работа зависит от многих и весьма разнообразных факторов. Это исторические, экономические и политические условия. Одним из важнейших факторов здесь является регулирование деятельности участников рынка – институциональных и индивидуальных инвесторов, а также представителей профессиональной инфраструктуры.

Организационное оформление регулирования финансового рынка было начато созданием Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Президенте России в 1993 году. Этот орган не был подотчетен Министерству финансов РФ и не подчинялся Правительству РФ. Спустя три года в 1996 году эта организация была преобразована в Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг (ФКЦБ России), с включением ее в систему органов исполнительной власти Российской Федерации. Проведение административной реформы привело к появлению в 2004 году Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России). В 2013 году полномочия главного регулятора финансового рынка перешли к Центральному банку Российской Федерации, в котором появилась Служба Банка России по финансовым рынкам. Это означало, что в нашей стране появился мегарегулятор финансового рынка.

На основании этого, Центральный банк РФ стал главным регулятором деятельности не только коммерческих банков и небанковских кредитных организаций, но и главным органом надзора и контроля и над рынками ценных бумаг и страховых услуг, и рынком коллективных инвестиций, и кредитными потребительскими кооперативами, и микрофинансовыми организациями. Несомненным в связи с этим является вопрос. Как Банк России будет осуществлять свою регулятивную деятельность? Предполагается макрорегулирование с поиском и нахождением общей основы для разнообразных составляющих финансового рынка. Или ЦБ РФ сконцентрируется на микрорегулировании различных сегментов финансового бизнеса.

Безусловным является то, что эмиссия наличных денег, проведение кредитно-денежной политики, валютное регулирование, контроль над

банковскими и небанковскими кредитными организациями, организация расчетно-платежных отношений находятся в неразрывной связи с финансовым рынком. Вместе с тем деятельность различных небанковских финансовых институтов, фондовых бирж, инвестиционных компаний и паевых инвестиционных фондов так серьезно отличается друг от друга, что определение для них общей основы приведения является крайне проблематичным. Это же относится и к конкретным профессиональным участникам финансового рынка – брокерам, дилерам, управляющим, клиринговым организациям, депозитариям и регистраторам.

Весьма важен вопрос о возможных вариантах действий нового мегарегулятора в практической плоскости. Автор уже высказывал свои соображения по этому поводу [2]. Эти предположения строятся на присвоенной оценке значимости финансового рынка для экономики страны. Диапазон оценивания простирается от незначительности рынка финансовых инструментов, до его сверхважности. Исходя из этого, возможно и построение различных прогностических вариантов развития событий. Они могут варьироваться от формального административного надзора, до капитально продуманного и обоснованного регулирования финансовых отношений, с целью их использования для стимулирования развития экономики в целом.

Пока Банк России не сформулировал и не обнародовал четкой концепции своих действий и своего отношения к предстоящей работе. Однако организационные мероприятия уже начались. Так 3 марта 2014 года была ликвидирована Служба Банка России по финансовым рынкам, в соответствии с решением Совета директоров Банка России, принятым еще 29 ноября 2013 года [3].

Функции упраздненной Службы передаются вновь созданным и уже действующим подразделениям Банка России. Допуск некредитных организаций к работе на финансовом рынке, регистрация их документов, ведение реестров и аттестация профессиональных участников теперь осуществляются Департаментом допуска на финансовый рынок. Это же подразделение занимается и регистрацией выпусков эмиссионных ценных бумаг, а также контролем над приобретением крупных пакетов акций. Вопросами и деятельностью бюро кредитных историй занимается Департамент лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций. Контроль над выполнением некредитными финансовыми организациями законодательства о противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма возложен на Департамент финансового мониторинга и валютного контроля. Противодействие неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком, а также выявление финансовых

пирамид возложено на Главное управление противодействия недобросовестным практикам поведения на открытом рынке. Все страховщики теперь контролируются и надзираются Департаментом страхового рынка Банка России. Деятельностью инвестиционных фондов, управляющих компаний, негосударственных пенсионных фондов и их специализированными депозитариями занимается Департамент коллективных инвестиций и доверительного управления. Вопросами работы микрофинансовых организаций и кредитных потребительских кооперативов ведает Главное управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности. Рассмотрение жалоб и обращений физических и юридических лиц возложено на Службу по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров [3].

Приведенные данные об организационных трансформациях в области подведомственности и адресности регулирования финансового рынка позволяют сделать следующие выводы.

Первое. Центральный банк Российской Федерации полагает, что финансовый рынок в целом не столь важен, имеются и более важные проблемы. Можно и нужно своевременно и тщательно проводить отдельные работы по всяческой регистрации, лицензированию, аттестации и документированию в разных департаментах, службах и управлениях мегарегулятора. Появляющиеся же инициативы нет особой необходимости реализовывать и контролировать.

Второе. Центральный банк Российской Федерации понимает, что сущность и содержание участников бизнеса различных сегментов финансового рынка страны разительно отличаются друг от друга. Следовательно, различные подотрасли финансового бизнеса должны надзираться и контролироваться специализированными подразделениями мегарегулятора. Отраслевые же инновации можно выборочно обсуждать и реализовывать.

После этих двух выводов логично задать вопрос. А где же финансовый рынок в целом и его мегарегулирование? По всей видимости, ответ может заключаться в следующем. Поскольку практически все профессиональные участники финансового рынка России являются организациями, аффилированными с коммерческими банками, общим знаменателем для них может выступать создание системы риск-менеджмента.

Появление и развитие финансового риск-менеджмента в конце XX века стали ответом профессионального сообщества и регуляторов на новые реалии. Это расширение процесса глобализации рынков, повышение уровня международного сотрудничества и одновременно конкуренции, усиление роли изменчивости в бизнес-процессах.

Первоначально методы поддержания финансовой стабильности и снижения последствий рыночных катаклизмов были оформлены в 1988 году Базельским соглашением по капиталу. В 1995 году Федеральная резервная система США обнародовала подход на основе предварительных обязательств. В 1996 году появилось Дополнение к Базельскому соглашению по капиталу в целях включения в него рыночных рисков. В том же году вступила в силу Директива Европейского союза о достаточности капитала в отношении и кредитных организаций, и инвестиционных компаний. С 2006 года действует новое Базельское соглашение по капиталу (Базель II). В 2010-11 годах были в целом одобрены новые стандарты по банковскому капиталу (Базель III).

Банк России также отреагировал на эти новые веяния в области риск-менеджмента. В 1990-х годах им был постепенно подготовлен и доведен до участников рынка комплекс нормативных документов, связанных с определением размера собственных средств, величины возможных рисков, образованием необходимых резервов. В 2000-х годах эти документы претерпели некоторую модернизацию. В последние три года Банк России выпустил ряд положений, посвященных использованию подходов соглашения Базель II и Базель III.

Сегодня Банк России, ставший регулятором всего финансового рынка, должен инициировать внедрение элементов, а потом и создание системы финансового риск-менеджмента в небанковских финансовых институтах. Однако необходимо помнить и о том, что содержание бизнеса и риски у брокеров, дилеров, управляющих компаний, организаций инфраструктуры финансового рынка, негосударственных пенсионных и паевых инвестиционных фондов и других участников настолько многообразны, что единственным подходом остается достаточность капитала, позволяющая покрывать потери и сдерживать «аппетиты» к риску. Одновременно с этим, можно согласиться и с озабоченностью профессиональных участников рынка о том, что простое копирование «базельских положений» и перенесение банковских нормативов и стандартов на небанковские финансовые институты не приведет к положительным результатам [1]. Следовательно, работа Банка России по регулированию финансового рынка должна строиться с учетом отраслевой специфики и особенностей деятельности и рисков небанковских секторов финансовых отношений.

Ближайшее будущее должно показать, каким образом Центральный банк Российской Федерации решает задачи по мегарегулированию финансового рынка. И хочется надеяться, что там будет больше ответов, чем вопросов.

Литература:

1. Баранов А. Под мегарегулятором: что день грядущий нам готовит // Рынок ценных бумаг. 2014. № 2.
2. Толкаченко Г.Л., Головин А.О. Мегарегулирование финансового рынка // Финансы и кредит. 2014. № 10.
3. Официальный Интернет-сайт Центрального банка Российской Федерации: www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=28022014_212328cbrfr.htm (дата обращения 03.03.2014).

И.А.Медведева,

Тверской госуниверситет

РОЛЬ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

По аналогии с банковским кредитом в настоящее время в финансовой практике государственным (муниципальным) кредитом называется кредит, предоставляемый государством (органами местного самоуправления).

Согласно БК РФ, бюджетный кредит – денежные средства, предоставляемые бюджетом другому бюджету бюджетной системы РФ, юридическому лицу, иностранному государству, иностранному юридическому лицу на возвратной и возмездной основах [1].

Кредитные отношения государства и органов местного самоуправления с другими экономическими субъектами строятся в соответствии с общими принципами. Между тем, их роль в экономике и социальной сфере обусловлена использованием кредитного механизма в качестве инструмента государственного регулирования, посредством которого создаются условия для обеспечения сбалансированности бюджетов и ускоренного развития отдельных отраслей и территорий.

Бюджетный кредит предоставляется на условиях возмездности, если иное не предусмотрено БК РФ или соответствующими законами (решениями) о бюджете, и возвратности. Заемщики обязаны вернуть бюджетный кредит и уплатить проценты за пользование им в порядке и сроки, установленные условиями предоставления кредита и (или) договором.

При утверждении любого бюджета устанавливаются цели, на которые может быть предоставлен бюджетный кредит, условия и порядок предоставления бюджетных кредитов. Между тем, практика показывает, что основной объем бюджетных кредитов предоставляется в рамках межбюджетных отношений – субъектам Федерации и муниципальным образованиям - для финансирования дефицита бюджетов и покрытия

кассовых разрывов, которые неизбежно возникают в течение бюджетного периода. Очевидно, что такие направления расходования бюджетных ресурсов неоправданно считать целевыми, поскольку заемные средства используются для обеспечения любых срочных затрат, и не «привязаны» к какой-либо статье расходов, программе, проекту, либо мероприятию.

Вместе с тем, юридическим лицам бюджетные кредиты могут предоставляться: на проведение структурной перестройки производства; погашение целевых кредитов, направленных на закупку оборудования и материалов; на разработку, внедрение и приобретение новейших технологий, оборудования и материалов, в том числе и за рубежом; на пополнение оборотных средств. Однако действующее федеральное законодательство предусматривает возможность предоставления бюджетных кредитов юридическим лицам только за счет средств целевых иностранных кредитов (заимствований). Согласно статье 93.5 БК РФ предоставление бюджетных кредитов осуществляется в соответствии с программой государственных внешних заимствований Российской Федерации. Возможности получения таких кредитов ограничены, большинство предприятий, испытывающих потребности в привлечении значительных инвестиционных ресурсов, не имеют доступа к средствам целевых иностранных кредитов.

Законодательство Тверской области вовсе не предусматривает возможности предоставления кредитов юридическим лицам. Это обусловлено тем, что в предыдущие годы значительный объем кредитной задолженности не был погашен в результате банкротства предприятий-заемщиков. Имущество и другие виды обеспечения, которые были предоставлены ими в качестве гарантийных средств погашения кредита, оказывались неликвидными. Таким образом, принцип обеспеченности кредита, применение которого также предусмотрено БК РФ, не всегда срабатывает, несмотря на то, что бюджетный кредит может быть предоставлен только при условии предоставления заемщиком обеспечения исполнения своего обязательства по возврату указанного кредита, уплате процентных и иных платежей, предусмотренных соответствующим договором (соглашением), за исключением случаев, когда заемщиком является РФ или субъект РФ [2].

Принцип срочности кредита реализуется на практике в полной мере. Максимальный срок предоставления кредитов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ с 1 января 2013 года составляет три года.

Цивилизованные кредитные отношения предполагают также использование кредитором дифференцированного подхода к заемщикам. При принятии решения о выдаче кредита должна учитываться кредитная

история потенциального заемщика, его платежеспособность, кредитоспособность, обеспечение кредита и другие факторы.

Основным условием предоставления бюджетного кредита является отсутствие у заемщика просроченной задолженности по денежным обязательствам перед соответствующим бюджетом (публично-правовым образованием), а для юридических лиц – также по обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации, за исключением случаев реструктуризации обязательств (задолженности).

Кроме того, в отношении юридического лица-заемщика обязательно проведение предварительной проверки финансового состояния не только юридического лица, претендующего на получение бюджетного кредита, но также его гаранта или поручителя. Проверка финансового состояния, целевого использования бюджетного кредита, а также учет основного и обеспечительных обязательств должен вестись в течение всего срока действия договора о предоставлении бюджетного кредита.

Действующая в настоящее время правовая база предусматривает необходимость составления рейтингов муниципальных образований, расположенных на территории субъекта РФ. В соответствии с Указом Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»[3] ежегодно составляются рейтинги для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов. Они основываются на оценке доходной части и эффективности расходования средств местных бюджетов на основе соответствующих формул, приведенных в документе. Представляется целесообразным использование информации, получаемой для составления рейтинга, и результатов расчетов, при составлении рейтинга субъектов и муниципальных образований, претендующих на получение кредита из бюджета вышестоящего уровня бюджетной системы. Это позволило бы более обоснованно распределять денежные средства между субъектами и муниципальными образованиями и регулировать размеры предоставляемых бюджетных кредитов.

Тяжелое финансовое состояние значительной части муниципальных образований в РФ неизбежно приводит к необходимости привлечения из вышестоящих бюджетов кредитов, предназначенных для рефинансирования долга. При этом новые займы используются для погашения и обслуживания долговых обязательств, срок оплаты которых наступает в отчетном периоде.

Очевидно, что такой способ обслуживания государственного (муниципального) долга как рефинансирование является экономически неоправданным, т.к. приводит к нарастанию необеспеченной

задолженности и неизбежно приводит к неплатежеспособности муниципальных образований. Между тем, он активно применяется в действующей практике бюджетного кредитования. В краткосрочном периоде это позволяет муниципальному образованию своевременно погасить задолженность, не обеспеченную собственными доходами местного бюджета, не допустить начисления штрафных санкций и утраты доверия со стороны кредитора. Результатом такой практики является «закредитованность» значительной части муниципалитетов, утрата ими платежеспособности и реальные перспективы введения временной финансовой администрации.

Для преодоления кризисной ситуации в большинстве субъектов РФ используется финансовая схема, которая не противоречит действующему законодательству, но в то же время имеет дестимулирующий характер. Публично-правовому образованию предоставляется из вышестоящего бюджета дополнительная дотация, которую он, в свою очередь, направляет на погашение задолженности по кредиту, ранее полученному из него. В результате встречного перечисления денежных средств между бюджетом-кредитором и бюджетом-заемщиком снижается общая сумма долговых обязательств муниципального образования и создаются условия для осуществления им новых заимствований. Вместе с тем, экономическая база и финансовое состояние территории остаются неизменными, возможностей для пополнения доходной базы бюджета в перспективе такая схема не создает.

Таким образом, сложившаяся практика бюджетного кредитования не позволяет оценивать ее как инструмент регулирования экономики и социальной сферы. Основное назначение бюджетных кредитов – обеспечение сбалансированности дефицитных бюджетов и преодоление кассовых разрывов, которые могут привести к возникновению кредиторской задолженности перед бюджетополучателями.

В последние годы бюджетные кредиты рассматриваются и как перспективный инструмент управления ликвидностью. Постоянный доступ к ликвидным средствам является условием запланированного исполнения бюджетов всех уровней. Поэтому большой интерес на сегодняшний день представляет разработка методов, позволяющих как снизить потребность в ликвидных активах в каждый данный момент времени, так и обеспечивать доступность ликвидности, необходимой для осуществления срочных платежей, что в свою очередь ведет к более эффективному использованию денежных потоков. Процесс распределения ликвидности должен быть сосредоточен в «одних руках». Во многих европейских странах управление ликвидностью осуществляется казначейским органом, который осуществляет не только кассовое

обслуживание исполнения бюджетов, но и управляет финансовыми потоками государства[4].

Литература:

- 1) Бюджетный кодекс Российской Федерации. –М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – ст.6.
- 2) Бюджетный кодекс Российской Федерации. –М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – ст.93.2.
- 3) Собрание законодательства РФ. 2012. № 52. Ст. 7490.
- 4) Бережная Л.А. За эффективность в казначейской работе //Финансы. - 2008. -1. С.34.

Г.Л.Толкаченко,
Тверской госуниверситет

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В процессе управления финансовыми ресурсами коммерческой организации определяющими становятся два основных параметра – источники формирования финансовых ресурсов и направления их использования. В этой связи концептуально важно изначально определиться с перечнем возможных источников финансирования хозяйственной деятельности, в составе которых по принципу принадлежности хозяйствующему субъекту принято выделять собственные источники (внутреннее финансирование) и заемные источники (внешнее финансирование).

Помимо имеющих место традиционных форм финансирования хозяйственной деятельности, на современном этапе экономического развития России выделяют ряд особых форм, которые пришли к нам из стран с развитой рыночной экономикой. К таким особым формам финансирования инвестиционных проектов следует отнести: ипотеку, франчайзинг, форфейтинг, венчурное финансирование.

Венчурное финансирование – это разновидность проектного финансирования в той его форме, когда средства от внешнего инвестора привлекаются в уставный капитал специализированных предприятий, создаваемых для осуществления конкретных инвестиционных проектов.

Основными признаками венчурного финансирования являются:

1. Финансирование рискованных инвестиционных проектов;
2. Финансирование еще только начинающих проектов.

Сущность венчурного финансирования состоит в том, чтобы привлекать средства в уставный капитал предприятий, создаваемых для осуществления конкретны инвестиционных проектов. При этом, денежные средства поступают от тех инвесторов, которые изначально рассчитывают на продажу своей доли в предприятии после того, как ее стоимость в результате выполнения бизнес-плана эффективного проекта успеет существенно повыситься по сравнению с уплаченной за нее ранее ценой. Венчурное финансирование для проекта означает получение реальных средств, пополняющих или формирующих уставный капитал, из которого оплачиваются по проекту капитальные затраты.

Выделим ряд проектов, способных привлечь венчурный капитал:

- ✓ Производство радикально новых видов продукции, способных удовлетворить появившиеся, но не удовлетворяемые потребности платежеспособных покупателей;

- ✓ Выпуск новых продуктов, которые ориентированы на удовлетворение среди широкого круга потенциальных покупателей новых приоритетных потребностей;

- ✓ Новые технологические процессы, позволяющие изготавливать гораздо более высококачественную продукцию;

- ✓ Новые технологические процессы, обеспечивающие серьезное снижение издержек при выпуске продукции.

Венчурный инвестор обычно соглашается войти в долю при условии, что эта доля достаточно значительна (40-50% уставного капитала), что позволяет ему:

1. Контролировать изнутри предприятия, на что в действительности идут вложенные им средства;

2. Иметь возможность в решающей мере влиять на менеджмент компании.

Значение венчурного финансирования трудно переоценить:

- ✓ Играет важную роль в ускорении научных достижений;
- ✓ Способствует повышению уровня конкурентоспособности продукции.

В настоящее время существующее российское налоговое и гражданское законодательство мало приспособлено к нуждам венчурного бизнеса. Классическая схема венчурного фонда, применяемая в развитых странах, предполагает создание фонда в форме ограниченного партнерства (limited partnership), где венчурные инвесторы являются вкладчиками в форме «ограниченных партнеров», а управляющая компания – полным товарищем или «генеральным партнером». В ГК РФ этому понятию соответствует «товарищество на вере» (коммандитное

товарищество). Однако, если американское limited partnership прозрачно для целей уплаты налогов, и все налоги на результат его деятельности уплачиваются только один раз вкладчиками лично, то по российскому законодательству коммандитное товарищество – юридическое лицо и поэтому является полноценным налогоплательщиком со всеми вытекающими отсюда последствиями в виде НДС, налога на прибыль, необходимостью ведения текущей налоговой отчетности и пр., что значительно снижает экономический эффект деятельности венчурного фонда.

Одной из ключевых остается проблема реализация уже «раскрученной компании». На Западе с этим несколько проще: развитый фондовый рынок позволяет выводить акции молодой компании на биржу путем первичного размещения.

Венчурное финансирование доступно для микропредприятий и малых компаний на двух стадиях:

1. Ухаживание. В этот период происходит зарождение компании, которая характеризуется не физическим существованием, а наличием энтузиазма, бизнес-идей и возможностей для ее создания. На данном этапе происходят рассуждения потенциальных основателей компании о наличии «замечательной» идеи, большое количество разговоров и отсутствие реальных действий. Начальный этап жизненного цикла компании характеризуется высоким уровнем развития функции предпринимательства «Е» (Entrepreneurship). Однако, все процессы, происходящие на этапе Ухаживания, имеют большое значение для будущего успеха компании.

2. Младенчество. На стадии младенчество идеи и возможности, проанализированные на стадии ухаживания, переключаются к результатам производства и удовлетворению потребностей потенциальных потребителей. Этап младенчества характеризуется созданием фирмы и постепенным внедрением на рынок, наступает время действовать.

В этих ситуациях компании находятся на этапе разработки бизнес-идей и начальной стадии развития, а так же на трех стадиях:

1. «Давай-давай». Данный этап жизненного цикла компании характеризуется выходом компании на новый уровень, стремлением завладеть большей долей на рынке, ростом объемов продаж. Производство, каналы движения товара и реклама налажены. Чем успешнее компания на стадии «давай-давай», тем самоувереннее становится ее основатель. Основатели забывают обо всех трудностях, которые возникали на первоначальных стадиях, не видят проблем, а только благоприятные возможности. При переходе от стадии

младенчества к стадии «давай-давай» видение перспектив компании изменяется и расширяется до безграничных возможностей.

2. Юность. На этой стадии развития компания рождается заново. Если на стадии «ухаживание-младенчество» она появляется физически, то на стадии юность происходит моральное перерождение, что занимает более длительный период и является болезненным процессом.

Отличительной и в то же время типичной чертой поведения компании на данном этапе являются конфликты и противоречия: старые и новые сотрудники, наличие противоречий компании, отсутствие системы материального вознаграждения и морального стимулирования потребностям компании.

Трудность перехода характеризуется необходимостью решения следующих проблем: делегирования полномочий, изменение системы руководства, изменение целей.

Для стадии юность характерны быстрый рост компании, развитие административного (управленческого) направления с учетом предпринимательского духа, недостаток времени у персонала для обработки большого количества новой информации, необходимость делегирования полномочий. У основателей возникает потребность оптимизации организационной структуры с целью более эффективного ведения хозяйственной деятельности.

3. Расцвет. Стадия, на которой цель максимизации прибыли через максимизацию рынка достигается за счет высокого уровня развития трех функций управления компанией: производство, администрирования и предпринимательство. Другими словами, это оптимальное состояние кривой жизненного цикла, где компания достигает баланса между самоконтролем и гибкостью. Период расцвета является благоприятным периодом времени в развитии компании, поскольку уже сформировано число постоянных клиентов, и возрастает количество удовлетворенных покупателей.

Для средних компаний венчурное финансирование становится доступным на трех стадиях: давай-давай, юность и расцвет.

Проектное финансирование, как правило, доступно для средних и крупных компаний под идею, инвестиционный проект. Осуществление данного вида финансирования является затратным и трудоемким, т.к. финансирование является долгосрочным, возврат средств связан с успешностью реализации проекта, риски распределены между всеми участниками проекта. Следовательно, инвесторам необходимо «сначала оценить рисковость инвестиций, а затем определить является ли уровень доходности достаточным для компенсации ожидаемого риска». Вероятность привлечения данного вида финансирования увеличивается

на стадиях «давай-давай», юности, расцвета; на стадиях стабильности и старения проектное финансирование является менее привлекательным, т.к. на этих стадиях жизненного цикла компании стараются поддерживать уровень достигнутых результатов, а не брать на себя дополнительные риски инновационных проектов.

Таким образом, венчурное финансирование является весьма важным источником. Однако, на начальных стадиях развития бизнеса существует весьма ограниченный выбор источников финансирования и их недостаточная доступность. И в этом случае, конечно, венчурное финансирование не имеет экономического смысла. Однако, с ростом, ожидаемой доходности, выходом бизнеса на стабильный уровень, венчурное финансирование может оказаться весьма своевременным и важным для фирмы и позволит ей выйти на новый уровень развития.

Литература:

1. Адшес И. Управление жизненным циклом корпорации; Спб.: Питер, 2012 г.
2. Бригхем Ю., Финансовый менеджмент. Полный курс: в 2 т./Ю. Бригхем, Л.Гапенски. – Пер. с англ. – Спб.: Экономическая школа, 1997. – Т.1. – с.36.

Цонкова Ваня Денчева,

*Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия
(Болгария)*

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА

Нашей задачей является рассмотрение наиболее распространенных и действенных методов оценки инвестиционных рисков, их достоинств и недостатков:

- ❖ метод анализа чувствительности;
- ❖ метод критической точки;
- ❖ метод сценарийного анализа.

Метод анализа чувствительности (Sensitivity analysis)

Этим методом прослеживаются реакции показателей оценки эффективности финансовых проектов при заранее заданной динамики входящих финансовых параметров. Чаще всего прогнозируются минимальные пессимистические цены, продажи или максимальные эксплуатационные расходы, которые показывают реализуемость проекта, когда ожидаются более неблагоприятные конъюнктурные условия по сравнению с реальными или средними.

Анализ чувствительности может основываться на реакции чистой текущей стоимости по отношению влияющих факторов, так как она является интегральным показателем оценки финансовой эффективности инвестиционных проектов. С этой целью используется следующая формула:

$$(1) \quad NPV = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - IC, \text{ где:}$$

NPV (net present value) – чистая текущая стоимость проекта;

NCF_i – чистый денежный поток за i -и период;

r – норма дисконта (минимальная возвращаемость, требуемая проектом);

IC – первоначальные инвестиционные расходы.

Если допустить, что годовые чистые денежные потоки одинаковы, формула чистой стоимости приобретает следующий вид

$$(2) \quad NPV = NCF_i \cdot AF_{r,n} - IC, \text{ где}$$

$AF_{r,n}$ – аннуитетный фактор соответствующей нормы дисконта и инвестиционного периода.

Размер годового чистого денежного потока (NCF_i) можно представить следующим образом:

$$(3) \quad NCF_i = \left[\sum q \cdot p - \sum q \cdot v - FC - A \right] \cdot [1 - T] + A,$$

где:

q – количество продаж;

p – цена продажи;

v – переменные расходы на производство и продажу;

FC – фиксированные расходы (не считая расходов на амортизацию);

A – годовая сумма расходов на амортизацию;

T – размер налога на прибыль, представленный в виде десятичной дроби.

После выбора показателя, чья чувствительность подвергается анализу, метод анализа чувствительности осуществляется следующим алгоритмом:

 Определяются переменные, которые вероятно будут оказывать самое сильное влияние на исследуемый показатель. Для этой цели

используется информация прошлых периодов и анализ объективно существующих количественных связей между показателями проекта.

✚ Определяются возможные отклонения стоимостей любой из исследуемых переменных, введя при этом минимальные (пессимистические) и максимальные (оптимистические) возможные стоимости. Максимальные и минимальные возможные стоимости используются как две конечные положения, не учитывая их вероятность. Это означает, что анализ делается на основании допущения, что существует одна и та же вероятность, чтобы переменная приняла ожидаемую стоимость по проекту, минимальную возможную стоимость и максимальную возможную стоимость.

✚ Вычисляются стоимости выбранного показателя для каждой из трех возможных стоимостей исследуемых переменных.

✚ Анализируются отклонения стоимостей выбранного показателя при разных возможных стоимостях каждой из исследуемых переменных.

Важно отметить, что исследование чувствительности любого из показателей динамическими методами инвестиционного анализа (ЧТС, аннуитетным методом, индексом рентабельности и др.) делается при помощи безрисковой нормы дисконта. В противном случае, включение рисковой премии в норму дисконта означало бы, что два раза учитывается влияние риска на переменные, а отсюда и на результаты инвестиции.

Анализ чувствительности можно применить в несколько вариантах, причем наиболее часто используется следующий

1) Определяются три различные стоимости для каждой из исследуемых переменных, используя информацию реализации подобных проектов прошлых периодов и экспертные оценки специфических условий в предстоящем инвестиционном периоде.

2) Анализируется чувствительность показателя при определенном проценте изменения стоимостей переменных в благоприятном и неблагоприятном направлении.

3) Анализируется только опасность неблагоприятного изменения стоимости выбранного показателя в результате изменения стоимостей переменных.

4) Определяются вероятности различных стоимостей переменных и с их помощью вычисляются показатели дисперсии, коэффициента вариации и/или стандартного отклонения финансового результата инвестиции. Переменные классифицируются на материале измерителя риска.

Анализ чувствительности можно иллюстрировать графиками чувствительности исследуемого показателя.

Анализ чувствительности имеет широкое практическое применение, так как он легко делается и способствует процессу принятия финансовых решений. В то же самое время однако, он не лишен **недостатков**, некоторые из которых выражаются в:

- Стоимости переменных (входящие параметры) определяются на основании информации прошлых периодов и не всегда могут быть надежными.
- Анализируется влияние каждой переменной в отдельности, не учитывая возможность объективно существующих связей между ними.

Метод критической точки (Break-even point)

Этот символический термин представляет тот уровень переменных величин финансового проекта, когда он превращается из невыгодного в выгодный. Когда используется в качестве измерителя финансовой привлекательности проекта чистой текущей стоимости, метод критической точки означает, что надо найти те стоимости входящих финансовых параметров проекта, когда ЧТС равна нулю. Критическая точка (break-even point) объема продаж при преравнивании ЧТС нулю можно получить на основании формулы (2) и (3):

$$(4) \quad q_{BEP} = \frac{\frac{IC}{AF_{r,n}} - A}{p - v} + FC + A$$

Сценарийный анализ (Scenario analysis)

Сценарийный анализ позволяет более целостное интегрирование комплекса факторов, воздействующих на инвестиционную оценку.

Применение метода проводится в следующей последовательности:

- ✚ Определяется показатель, чей риск подвергается оценке. Это чаще всего чистая текущая стоимость проекта.
- ✚ Определяются возможные комбинации стоимостей переменных, которые формируют различные сценарии.
- ✚ Определяются вероятности реализации любого из сценариев.
- ✚ Вычисляются стоимости выбранного показателя для каждого из сценариев.
- ✚ Вычисляется средняя (ожидаемая) стоимость показателя как средняя стоимость разных сценариев, по сравнению с вероятностями реализации каждого из сценариев.
- ✚ Вычисляются отклонения стоимости показателя каждого из рассматриваемых сценариев по отношению ожидаемой стоимости.
- ✚ Вычисляются стандартное отклонение, дисперсия и коэффициент вариации при помощи следующих формул:

$$(5) \sigma_{NPV}^2 = \sum_{i=1}^n (NPV_i - \overline{NPV})^2 p_i - \text{для дисперсии};$$

$$(6) \sigma_{NPV} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (NPV_i - \overline{NPV})^2 p_i} - \text{для стандартного отклонения};$$

$$(7) v_{\sigma_{NPV}} = \frac{\sigma_{NPV}}{\overline{NPV}} \cdot 100 (\%) - \text{для коэффициента вариации}.$$

Оценка риска показателя.

При наличии нескольких проектов можно проделать классифицирование имея ввиду стоимость дисперсии или стандартное отклонение. Кроме того, принимается, что выбранный показатель (например ЧТС) подчиняется законам нормального распределения (Рис 1.).

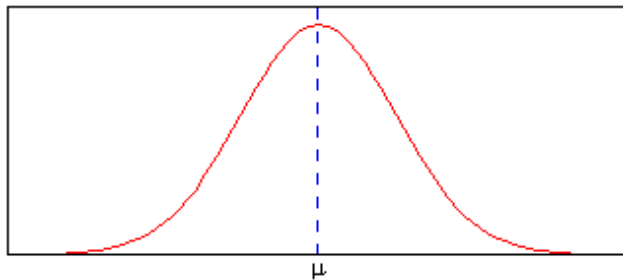


Рисунок 1. Нормальное распределение (с μ означает математическое ожидание или в нашем случае это ожидаемая стоимость чистой текущей стоимости, т.е. $\overline{NPV}$)

При помощи стандартного отклонения оценивается диапазон ожидаемых стоимостей показателя различных вероятностей:

- С вероятностью до 50% стоимость показателя будет в диапазоне

$$(\overline{NPV} - 0,67\sigma; \overline{NPV} + 0,67\sigma);$$

- С вероятностью до 68,27% стоимость показателя будет в диапазоне

$$(\overline{NPV} - \sigma; \overline{NPV} + \sigma);$$

- С вероятностью до 95,45% стоимость показателя будет в диапазоне $(\overline{NPV} - 2\sigma; \overline{NPV} + 2\sigma)$

- С вероятностью до 99,73% стоимость показателя будет в диапазоне $(\overline{NPV} - 2\sigma; \overline{NPV} + 2\sigma)$

По отношению коэффициента вариации вводится предельно допустимая стоимость, с помощью которой делается вывод насчет

характеристики показателя – низкая или высокая степень риска у него. Чаще всего используется 0,5 в качестве предельной стоимости оценки.

Сценарийный анализ имеет следующие **преимущества**:

- Учитывается существование связи между входящими параметрами (переменными) проекта;
- Учитывается вероятность реализации различных комбинаций стоимостей входящих параметров.

В то же самое время сценарийный анализ не лишен **недостатков**:

- Анализ делается с допущением нормального расположения результатов, что существует не всегда;
- Не делается связи между ожидаемой стоимостью показателя и риском. Т.е., когда вычисляются рискованные показатели ЧТС нельзя определить ожидаемый финансовый эффект будет соответствовать степени инвестиционного риска или нет, т.е. надо или не надо принимать проект.

Таким образом, использование рассмотренных методов определения инвестиционных рисков во многом зависит от особенностей конкретного инвестиционного проекта, условий и сроков его реализации.

Литература:

1. Александрова, М. Оптимизация на инвестиционния избор. София, 2001
2. Ненков, Д. Финансов мениджмънт. София, 2008
3. Николова, Н. Корпоративни финанси, част I. Сиела, 2007
4. Орешарски, Пл. Финансов анализ и управление на инвестициите. София, 1992
5. Трифонов, Т., В. Цонкова. Статистика в икономиката и управлението. Велико Търново, 2009
6. Цонкова, В. Основи на финансов мениджмънт. Астарта, 2012
7. Цонкова, В. Капиталово бюджетиране. Фабер, 2012
8. Brealey, R. St. Myers, Fr. Allen. Corporate Finance. New York, 2006
9. Sharp, W. Investments. Pr. Hall Int., 2006
10. <http://www.investopedia.com/>
11. <http://www.investorwords.com/>
12. <http://www.merriam-webster.com/>

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

При управлении ликвидностью и платежеспособностью предприятия необходимо учитывать следующую особенность: оценка ликвидности предприятия производится преимущественно на основе прошлых данных, содержащихся в ее бухгалтерском балансе. С одной стороны, ликвидность зависит от наличия платежных требований к ней, с другой – от наличия у нее потенциальных платежных ресурсов.

Оценка ликвидности на основании имеющегося у нее в наличии имущества не принимает во внимание будущие поступления. Такой подход имел бы смысл в случае ликвидации компании. Поэтому логичней было бы при планировании ликвидности учитывать возможные будущие поступления и выплаты с тем, чтобы более обоснованно определить ее платежные средства. Оценка платежных ресурсов предприятия с учетом будущих поступлений и выплат характеризует ее будущую ликвидность[4].

Остается открытым вопрос, оценку какой ликвидности можно произвести на основе бухгалтерского баланса и сведений из отчета о прибылях и убытках. Определить реальный объем платежных ресурсов предприятия на основе текущего баланса весьма сложно, учитывая, что:

- стоимостная оценка имущества в балансе не соответствует его рыночной стоимости с учетом затрат на реализацию;
- баланс может содержать активы, которые при ликвидации организации не принесут никакого дохода;
- баланс может содержать активы, которые находятся под залогом;
- баланс может содержать обязательства предприятия, которые не связаны с обязательствами перед третьими лицами.

Эти очевидные недостатки информативности баланса для оценки будущей ликвидности в теории и на практике пытаются устранить посредством расчета и сопоставления различных показателей с друг другом; с некими "рекомендуемыми" значениями расчетных показателей, полученных на основе выявленных статистических зависимостей, характерных для многочисленной совокупности платежеспособных и неплатежеспособных организаций различных отраслей [2].

Анализ устойчивости и платежеспособности, проводимый с помощью финансовых коэффициентов, а главное, возможные решения,

принимаемые на основе этого анализа, могут в значительной степени противоречить рациональному стратегическому направлению развития коммерческой организации.

Коэффициенты ликвидности, получившие на практике наиболее широкое распространение для оценки платежеспособности предприятия, являются едва ли не самым частым объектом для критики со стороны аналитиков и «управленцев». Данные коэффициенты применялись и применяются для оценки краткосрочной платежеспособности предприятия со стороны потенциальных кредиторов, которые совершенно не интересуются проблемами развития чужой для них компании. Последним важно лишь, чтобы предприятие было в принципе способно рассчитаться по своим обязательствам.

Однако с управленческих позиций необходимо построение системы оценок платежеспособности, учитывающих как возможности оплачивать свои обязательства, так и качество развития предприятия. Такие оценки должны связывать возможности развития предприятия с необходимым уровнем платежеспособности, а сами индикаторы платежеспособности – с факторами ее формирования.

Таким образом, существует проблема построения показателей платежеспособности, которые бы не только свидетельствовали о способности предприятия расплачиваться по своим обязательствам в принципе, но и являлись бы инструментом стратегического, оперативного и тактического управления [6].

Вопрос корректности отнесения предприятий к ликвидным или неликвидным на основе расчетных показателей, основанных на результатах прошлой деятельности, либо спрогнозированных результатах на основе заранее установленных пропорций между отдельными статьями баланса является открытым. Тот факт, что кредиторы и инвесторы используют и усматривают связь между числовыми значениями отдельных расчетных показателей и будущей ликвидностью в целом свидетельствует о практической применимости существующих теоретических подходов оценки ликвидности предприятия на основе данных бухгалтерского баланса [3].

При оценке ликвидности и платежеспособности анализ производится в динамике и в сравнении с нормативными значениями. Анализ динамических показателей обычно не вызывает затруднений. Методику расчета соответствующих коэффициентов можно встретить в любом классическом издании по финансовому анализу. Проблема возникает, когда необходимо сопоставить рассчитанные коэффициенты с нормативными (приемлемыми) значениями. Различные авторы в своих работах и методических рекомендациях предлагают те или иные

нормативные ограничения. Однако применение этих нормативов без адаптации к реалиям ведения бизнеса малоэффективно. Анализ, основанный на них, зачастую не отражает реальной ситуации: многие предприятия успешно работают, систематически нарушая общепринятые нормативы. Например, в случае реализации инвестиционного проекта за счет собственных средств и краткосрочных займов, менеджмент сознательно идет на временное снижение показателей ликвидности и финансовой устойчивости предприятия. Ускоренное строительство или внедрение новой технологии может быть обусловлено рыночной стратегией и направлено на повышение конкурентоспособности. Успешная и быстрая реализация проекта в будущем укрепит финансовое положение организации и положительно отразится на показателях ликвидности. В таких условиях финансовому директору необходимо рассчитать и заложить в бизнес-план предельные значения показателей, укладываясь в которые организация может бесперебойно проводить платежи [7].

По причине того, что реальная оценка платежеспособности организации, имеющей большую подвижность, не может быть полностью выполнена по данным бухгалтерской отчетности, содержащей в этой части только моментные показатели на начало отчетного года и конец отчетного периода, такая оценка возможна лишь в процессе оперативного анализа, при котором рекомендуется:

- ✓ производить анализ денежных потоков;
- ✓ оценивать состояние платежного календаря на короткий промежуток времени (день, неделю, декаду, месяц) путем сопоставления ожидаемых к поступлению денежных доходов с денежными обязательствами, подлежащими погашению, и вырабатывать варианты управленческих решений по предотвращению выявленных превышений обязательств над доходами;
- ✓ изучать ежедневно, еженедельно и т. д. фактическое состояние расчетов с выявлением суммы обязательств, не оплаченных организацией в срок, и принимать оперативные меры по их погашению, особенно в той их части, которая связана с явной потерей чистой прибыли;
- ✓ рассчитывать на основе оперативного изучения фактического состояния расчетов структурные показатели обязательств, не оплаченных в срок, путем отнесения их суммы к сумме обязательств, подлежащих погашению в этот день, неделю и т. д.;
- ✓ составлять динамические ряды этих структурных показателей, выявлять складывающиеся тенденции и на их базе оценивать состояние текущей платежеспособности как стабильное, временное или случайное,

при котором неплатежеспособность является постоянным, хроническим, отрицательным фактом финансового состояния организации;

✓ выявлять причины неплатежеспособности, которыми могут быть нарушение сроков расчетов с покупателями за проданные им продукцию, товары, работы, услуги, отставание объема продаж от объема выпуска продукции (объема приобретенных товаров), создание излишних запасов товарно-материальных ценностей, т.е. запасов сверх потребности в них для выполнения имеющихся договоров, заявок, заказов на продажу продукции, вложения средств во внеоборотные активы, не дающие отдачи, и т.п [3]

Литература:

1. Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. Финансовый анализ. М.: ТК Велби. Изд-во Проспект, 2009. с. 72
2. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз. М.: Юрайт, 2011. 462 с.
3. Колчина Н. В. Финансовый менеджмент. М.: Юрайт, 2012. 265 с.
4. В. А. Волнин. Ликвидность компании// Справочник экономиста. – 2011.№6. с. 23-34.
5. Турманидзе Т. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. М.: Экономика, 2011. 480 с.
6. Баев Л. А., Правдина Н. В. Управление платежеспособностью промышленного предприятия// Экономика и финансы. Вестник ЮУрГУ. 2008. №14. с. 13.
7. С. Субботина Управление денежными потоками компании. Техника объективного анализа платежеспособности и финансовой устойчивости/ // Финансовый директор. М.: 2012. с. 8-9.

Е.Ю.Верещагина,

Тверской госуниверситет

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

В ведущих странах мира основную часть дохода государственного бюджета обеспечивают предприятия малого и среднего бизнеса. В нашей стране ситуация не такая радужная, и не смотря на все многочисленные программы государства по поддержке этого сегмента экономики, доля предприятий малого и среднего бизнеса до сих пор остается незначительной.

В современных условиях развития экономики получение кредита с целью развития бизнеса является зачастую единственной возможностью

для небольших предприятий не только провести различные мероприятия по модернизации и инновации, но и пополнить свои оборотные активы, для сохранения предприятия на плаву.

Несмотря на видимую активизацию банков в сегменте предоставления услуг по кредитованию малого бизнеса, многочисленные конференции и рекламные призывы, фактическое получение кредита происходит не часто.

Как показывает практика, предпринимателям достаточно сложно получить кредит на развитие своего бизнеса. По данным сайта www.bank-klient.ru, спрос на кредиты в малом бизнесе удовлетворяется менее чем на 30% [1]. Интересны и другие цифры: спрос на кредиты малому бизнесу специалисты оценивают в 30 млрд долл. По данным Минэкономразвития, потребность малых предприятий в кредитах оценивается в 30 млрд. долл. ежегодно, а удовлетворяется она только на 10-15%.

Интересное исследование, посвященное финансированию малого бизнеса, было проведено Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России»: 60,4% участников опроса заявили, что главным источником финансирования предприятия выступают вложения из собственной прибыли, на втором месте личные средства собственника предприятия – 30,5%. Лишь затем идут кредиты банков (16,2%). Видно, что финансирование малых предприятий лишь в небольшой степени связано с кредитованием, и в основном малый бизнес вынужден рассчитывать на собственные силы.

Определим круг проблем, стоящих перед предпринимателем, желающим взять кредит:

- высокие проценты;
- у приемлемых процентов - короткие сроки погашения и большая сумма кредита;
- недостаточность собственного капитала малого предприятия для обеспечения залога;
- ограниченность предложения кредитов для малого бизнеса;
- длительность процедуры получения некоторых кредитных продуктов.

В целом, это те проблемы, которые пугают среднестатистического предпринимателя в самой процедуре кредитования. Помимо этих сложностей у предпринимателей немало своих внутренних проблем, которые также затрудняют получение банковских кредитов:

- Непрозрачная и недостоверная отчетность, отсутствие стимулов для адекватного отражения финансовых результатов в отчетности (естественно, это снижает возможность получения в

банках кредитов на пополнение оборотных средств и инвестиционные цели);

- Незначительный масштаб бизнеса, затрудняющий оценку его состояния;
- Низкое качество проработки или полное отсутствие бизнес-планов при привлечении кредитов;

Но не только малый бизнес сталкивается с проблемами на пути получения кредита. Многие банки вообще не хотят связываться с кредитованием малого бизнеса. Причиной тому в первую очередь высокие риски, которые являются следствием:

- недостаточного залогового обеспечения;
- отсутствия необходимой кредитной истории;
- отсутствия достаточной юридической ответственности и четкой бухгалтерии малого предприятия.

Большинство организаций малого бизнеса ведут налогообложение по специальным налоговым режимам. Как известно, при таких системах ведение отчетности не обязательно, чему предприниматели очень рады. Но не всегда то, что упрощает жизнь предпринимателю, хорошо для банка. При отсутствии стандартной отчетности у банков усложняется процедура анализа финансового состояния и в целом жизнеспособности малого предприятия. Таким образом, банк, имея низкие обороты по кредитам малому бизнесу вследствие небольших сумм кредитов, вдобавок получает большие накладные расходы, связанные с обслуживанием таких кредитов. Отсюда возрастает риск, что влечет за собой повышенные процентные ставки и, как следствие, низкий спрос на такого рода кредиты. Низкий интерес к малому бизнесу – прямое следствие высокой степени риска.

Существуют также законодательные сложности. Широкий круг нерешенных правовых проблем, связанных с кредитованием малого бизнеса:

- система оценки финансовой состоятельности крупных, средних и малых предприятий, отраженная в нормативных документах Банка России, не дифференцирована. Ярким примером этого служат требования положения «О резервах на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» [2]. К банкам предъявляются требования по анализу малого бизнеса, которые аналогичны анализу корпоративных заемщиков. Это обстоятельство в значительной степени ограничивает возможности банков кредитовать малые предприятия. Российское законодательство не содержит специальных правовых норм, учитывающих особенности такого вида кредитования;

- отсутствует институт государственной регистрации залога движимого имущества.

Помимо перечисленных внешних барьеров есть сложности внутри самих банков. Такие экономические особенности банковского кредитования малого бизнеса выделяют специалисты[3]:

- высокая доля и абсолютная величина операционных (непроцентных) расходов в процессе кредитования, что связано с незначительным размером и сроком самого кредита. Невозможно обеспечить достаточную рентабельность операций за счет небольших в абсолютной величине процентных доходов банка;

- ограниченность или полное отсутствие правовых (и экономически оправданных) механизмов снижения кредитного риска на всех этапах кредитования.

Но кредитование малого бизнеса в любом случае остается очень выгодным сегментом деятельности банков, судя по тому, какое количество субъектов малого бизнеса существует у нас в стране, причем большинству из них необходимы дополнительные источники финансирования.

В поисках путей для расширения кредитного портфеля в данном секторе, банки все чаще идут навстречу заемщикам, расширяя программы беззалогового кредитования и придумывая новые продукты, чтобы облегчить жизнь одной из самых желанных для себя категорий клиентов.

Литература:

1. www.bank-klient.ru
2. www.rmcenter.ru/files/437.doc
3. www.nbj.ru

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

И.В.Цветков,

Тверской госуниверситет

УПРАВЛЕНИЕ НЕФТЯНЫМИ ЦЕНАМИ В РАМКАХ ФРАКТАЛЬНОГО ПОДХОДА

Структура и состояние мировой и российской экономики в настоящее время во многом определяется уровнем нефтяных цен. В связи с этим становится существенной роль прогнозирования этих цен. В данной работе мы покажем, что предложенная нами схема прогноза хорошо соответствует реальной ситуации в динамике нефтяных цен. Предсказанные нами нефтяные цены на конец 2010 года полностью согласуются с фактическими данными [1, 2].

Поэтому, на наш взгляд, при принятии управленческих решений, связанных с регулированием нефтяного рынка может оказаться востребованными результаты данной работы по методам прогнозирования нефтяных цен на основе фрактального подхода. Существенным элементом данного подхода является принцип самоподобия.

Первым, кто обратил внимание на самоподобный характер поведения цен, был основоположник фракталов – Бенуа Мандельброт [2]

Мандельброт обнаружил, что произвольные внешне колебания цены могут следовать скрытому математическому порядку во времени, который не описывается стандартными кривыми.

Бенуа Мандельброт занялся изучением статистики цен на хлопок за большой период времени – по этим ценам имелись надежные данные более чем за сто лет. Колебания их в течение дня казались непредсказуемыми, но компьютерный анализ смог проследить тенденцию ценового изменения. Он вывел график, на котором колебания цен за один конкретный день были наложены на более длительный отрезок времени. Мандельброт проследил симметрию в длительных колебаниях цены и колебаниях кратковременных. Это открытие оказалось полной неожиданностью для экономистов, пользовавшихся математикой только для вычислений. Да и сам Мандельброт удивился собственным же открытиям. Он не вполне понимал их тайный смысл, но чувствовал, что нащупал нечто очень важное. Позже выяснилось, что он интуитивно начал разрабатывать рекурсивный (фрактальный) метод в экономике. Более специфический технический термин для подобия между частями и целым – самоблизость. Она связана со знаменитой концепцией фракталов,

называемой самоподобием, в котором каждая деталь картины уменьшена или увеличена с одинаковым отношением - процесс, знакомый любому, кто когда-либо заказывал увеличение фотографии. Финансовые рыночные графики, однако, далеки от самоподобия.

Согласно нашей работе [1] линейный тренд цены на нефть $\bar{y}(t)$, на промежутке времени, где фрактальная размерность (D) постоянна:

$$\bar{y}(t) = \eta(D_0 - D) \cdot (t - t_0) \quad (1)$$

где t_0 – начальный момент времени, а параметры модели D_0 и η выбираются из наилучшего согласия с опытными данными.

Прогноз динамики нефтяных цен проведем в рамках мультифрактальной динамики. С помощью анализа нефтяных цен на определенном промежутке времени выявляются закономерности поведения фрактальной размерности на характерных временных промежутках. Как показывает конкретный анализ, периоды роста и падения нефтяных цен чередуются и имеют довольно близкие значения. На этих промежутках кривая нефтяных цен имеет различные фрактальные размерности. Обозначая величину их периодов как T имеем формулу для оценки изменения цены на нефть за два соседних периода:

$$\Delta \bar{y} = (X_1 + X_2)T = \eta(D_1 + D_2)T \quad (2)$$

За $2n$ периодов роста и падения соответственно будет:

$$\Delta \bar{y}_n = n(D_1 + D_2)T \quad (3)$$

Конечно (2) имеет место при выполнении условий: $T_i \approx T_k$ и $D_i \approx D_{i+1}$, т.е. в целом характер тенденции не сильно меняется. Более подробно данный вопрос рассматривается в наших работах [3,4]. В этих работах на конец 2010 года сделан с прогноз коридора цен на нефть – $89,6 \pm 5$ \$/баррель.

Величина прогнозного коридора Δ в 2010 году оказалась равной 5 \$/баррель, а в 2009 году – 2 \$/баррель. Это является показателем большей неустойчивости мирового нефтяного рынка в 2010 году по сравнению с 2009 годом.

Иллюстрацию характера динамики нефтяной цены в 2010 году и приближение его к прогнозируемому коридору представим на Рис. 5.



Рис.5 Динамика нефтяных цен в 2010 году и прогнозный коридор цен на конец года.

Из представленного рисунка следует хорошее согласие прогнозных и реальных значений нефтяных цен на конец 2010 года.

Управление нефтяными ценами.

Как нами было показано выше, динамика нефтяных цен относится к процессам II-го типа (осцилляционным). Фрактальная размерность участков D мультифрактальной кривой перескакивает через значение D_0 . В результате этого угловой коэффициент линейного тренда этих участков X меняет знак, в результате чего подъем сменяется спадом.

Основными управляющими параметрами линейного приближения мультифрактальной динамики являются параметры η и D . Поскольку фрактальная размерность D является мерной хаотичности процесса, то на этот управляющий параметр оказывают влияние следующие основные факторы:

1. Установление квот на добычу нефти;
2. Регулирование накладных расходов;
3. Факторы, стимулирующие потребление;
4. Государственное регулирование цен на нефтепродукты;

Согласно [3], значения коэффициента η соответственно по годам оказались равными:

$$\eta = 23,17 \frac{\text{доллар}}{\text{баррель} \cdot \text{сутки}} \quad \text{в 2008 году.}$$

$$\eta = 8,175 \frac{\text{доллар}}{\text{баррель} \cdot \text{сутки}} \quad \text{в 2009 году.}$$

$$\eta = 5,36 \frac{\text{долл.}}{\text{баррель} \cdot \text{сутки}} \quad \text{в 2010 году.}$$

Коэффициент η нашей модели является характеристикой влияния финансовых факторов на нефтяную отрасль. Он оказался в 2008 году почти в три раза больше, чем в 2009 и в четыре раза больше, чем в 2010 году. Этот глобальный эффект можно объяснить только мощным приливом и отливом спекулятивного капитала на нефтяной рынок. В первой половине 2008 года была крайне прибыльна фьючерсная биржевая игра на повышение, что безусловно привлекло на нефтяной рынок большие финансовые объемы. Пик нефтяных цен пришелся на 11 июля 2008 года, превысив 147 долларов за баррель. Далее началась стадия непрерывного падения, в октябре 2008 произошел практически равномерный спад цен на нефть, и в октябре она уже стоила ниже 67 долларов за баррель, а к концу года опустилась до 35 долларов за баррель. При “сдувании” “нефтяного пузыря” значительная часть спекулятивных капиталов была потеряна. Данный процесс, несомненно, явился составной частью начавшегося глобального экономического кризиса.

В 2009 году нефтяной рынок стал постепенно стабилизироваться, что наглядно демонстрируется резким уменьшением значения коэффициента η по сравнению с 2008 годом. В 2010 году стабилизация продолжилась, о чем говорит и дальнейшее, уже более плавное, снижение коэффициента η по сравнению с 2009 годом.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что мониторинг коэффициента η может быть одним из наиважнейших индикаторов направленности глобальных экономических процессов, так как он характеризует состояние нефтяной отрасли в целом.

Литература:

1. Кудинов А.Н., Сажина О.И., Цветков В.П., Цветков И.В. Фрактальная модель динамики цен на нефть в период 2008 – начало 2009 г. и прогноз цен на нефть на ее основе.// Финансы и кредит, №28 (364) 2009, с. 12-15.
2. Кудинов А.Н., Сажина О.И., Цветков В.П., Цветков И.В. Анализ цен на нефть в 2009 г. и первой половине 2010 г. и их прогноз на конец 2010 г. в рамках фрактальной модели// Финансы и кредит 38(422) – 2010. С.21-26 Изд-во Финансы и кредит.
3. Цветков И.В. Математическая модель кризисных экономических процессов, описываемых мультифрактальными временными кривыми Вестник Тверского государственного университета. Серия: Прикладная математика. 2010. № 17. С. 127-132.

4. Benoit B. Mandelbrot, The Fractal geometry of nature, Freeman, San Francisco, 1982.
5. Кроновер Р.М. Фракталы и хаос в динамических системах. Основы теории. Москва: Постмаркет, 2000.

Я.В.Вайтенков,
Тверской госуниверситет

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях постиндустриального общества, проблемы обеспечения эффективности развития промышленных предприятий приобретают специфические черты, связанные с ускорением научно-технического прогресса и существенным сокращением жизненного цикла продукции. В этих условиях на эффективность развития промышленных предприятий значительное влияние оказывают риски, связанные с высоким уровнем подвижности факторов внешней среды.

Проведенные исследования показали, что оценка эффективности развития промышленных предприятий осуществляется по основным направлениям, приведенным на рис.1.

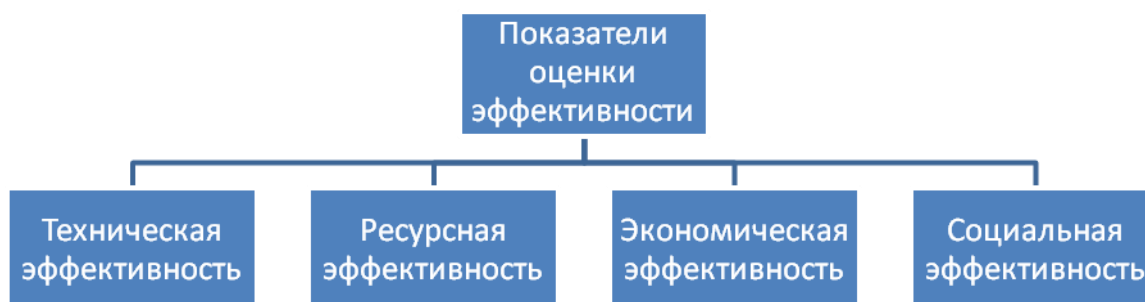


Рис.1. Показатели оценки эффективности развития промышленных предприятий.

Техническая эффективность связана с внедрением новой техники, технологий, собственных или приобретенных открытий, изобретений, ноу-хау, рационализаторских предложений и т.д., обеспечивающих, в том числе рост технологического уровня, уровня механизации и автоматизации строительного производства.

Ресурсная эффективность оценивается по характеру высвобождения различного рода ресурсов - материальных, трудовых, финансовых.

Оценка экономической эффективности традиционно связана с ростом производительности труда, снижением трудоемкости, материалоемкости и себестоимости продукции, ростом прибыли и рентабельности деятельности.

Оценка социальной эффективности связана с повышением материального и культурного уровня жизни населения, более полным удовлетворением человеческих потребностей, улучшением условий и безопасности труда, и т.д.

На наш взгляд, указанный на рис.1 состав показателей оценки эффективности развития промышленных предприятий, необходимо добавить показатели, связанные: с интеллектуальным капиталом предприятия, с его управленческой эффективностью, с его экологической эффективностью, с эстетической эффективностью продукции предприятия, с маркетинговой эффективностью деятельности предприятия.

При этом под интеллектуальным капиталом промышленного предприятия будем понимать совокупность знаний, навыков и умений (производственного опыта) сотрудников предприятия, а также совокупность нематериальных активов предприятия, включая патенты, лицензии, товарные знаки, базы данных, программное обеспечение и т.д., которые производительно используются для повышения технической, экономической, управленческой, экологической, эстетической и маркетинговой эффективности деятельности предприятия, что в конечном итоге увеличивает конкурентоспособность предприятия строительного комплекса.

Под управленческой эффективностью производственных предприятий будем понимать эффективность выполнения совокупности управленческих функций в цепочке «планирование – организация – реализация – контроль – анализ – мотивация - корректировка», оцениваемую по качеству постановки целей (включая стратегические) и качеству их достижения с учетом уровня рациональности использования всех имеющихся видов ресурсов, охватывающую весь спектр задач в области управления предприятием, как по срокам реализации (стратегическое, оперативное, тактическое), так и по функциональным областям (производственной, логистической, финансовой, маркетинговой и т.д.).

Результаты систематизации основных составляющих управленческой эффективности, которые могут быть применены к производственным предприятиям, приведены в табл.1.

Таблица 1

**Результаты систематизации основных составляющих управленческой
эффективности**

№	Название схемы управления эффективностью	Содержательная основа схемы управления эффективностью	Блоки оценки управленческой эффективности
1	Управление эффективностью корпорации - CPM (Corporate Performance Management)	В основе цикл управления с обратной связью, подразумевающий «движение» информации «сверху-вниз» и «снизу-вверх»	Моделирование и алгоритмизация стратегии Процессно-ориентированное планирование Бюджетирование Консолидация, отчётность и анализ Функционально-стоимостной анализ (ФСА) Ключевые показатели эффективности деятельности
2	Управление бизнес-процессами - BPM (Business Performance Management)	Концептуально рассматривает реализуемые бизнес-процессы как особые ресурсы предприятия, постоянно адаптируемые к непрерывным изменениям, и основанная на таких принципах как понятность и прозрачность бизнес-процессов в организации. Реализация этих принципов обеспечивается моделированием бизнес-процессов на основе использования формализованных схем и симуляций, с последующим мониторингом и анализом бизнес-процессов, обеспечивающим базу для динамического перестроения бизнес-процессов	Уровень поддержки решения задач «человек-машина» и «человек-человек» с обеспечением удобства интерфейсов для пользователей Оценка управления организационной структуры и рационализация ролевых групп; Оценка обеспечения возможности оперативного управления бизнес-процессами, включая нештатные ситуации, вплоть до радикального изменения задач Обеспечение возможности дистанционного (удаленного) управления логикой бизнес-процессов Обеспечение средствами разработки моделей бизнес-процессов Поддержка общепринятых стандартов и алгоритмов управления Обеспечение управления производительностью и масштабируемостью бизнес-процессов Обеспечение возможности параллельного обслуживания множества распределенных в пространстве и во времени бизнес-процессов Удобство интерфейсов и настроек, обеспечивающих минимизацию участия ИТ-специалистов в процессах поддержки принятия решений Обеспечение возможности регистрации и информирования в реальном времени об отклонениях фактических показателей

			процесса от плановых
			Обеспечение поддержки сервис-ориентированной архитектуры системы управления
			Достаточность базы шаблонов бизнес-процессов и референтных моделей бизнес-процессов, обеспечивающих разработку новых вариантов бизнес-процессов (в первую очередь комбинаторного характера)
			Удельная себестоимость управления (владения) бизнес-процессами
3	Управление работой предприятия - EPM (Enterprise Performance Management)	Схема управления эффективностью бизнеса, рассматривающая реализуемые предприятием операций в рамках модели с обратной связью через все аспекты предприятия.	Традиционные финансовые показатели
			Характеристика внешнего окружения предприятия, его отношения с клиентами.
			Характеристика внутренних процессов предприятия:
			Способность сотрудников предприятия как коллектива к обучению и росту

Таким образом, известные инструменты менеджмента промышленных предприятий могут быть представлены в виде треугольника с вершинами CRM, BPM, EPM.

Некоторые исследователи склонны считать, что это разные названия по сути одной и той же схемы управления эффективностью предприятия. Нам же представляется, что это не так, поскольку:

- схема управления эффективностью корпорации CRM базируется на движении по замкнутому циклу информационных потоков «сверху-вниз» и «снизу-вверх». То есть управление эффективностью предприятия как социально-экономической системой в методологии CRM осуществляется по иерархической схеме;

- схема управления бизнес-процессами BPM основывается на моделировании бизнес-процессов, их реализации, сопровождающейся мониторингом и анализом, обеспечивающим адаптивное рациональное динамическое перестроение бизнес-процессов». То есть управление эффективностью предприятия как социально-экономической системой в методологии BPM осуществляется по схеме адаптивных последовательных процессов;

- схема управление работой предприятия EPM предполагает обеспечение функциональной сбалансированности реализуемых процессов, одним из вариантов описания которой является сбалансированная система показателей Нортон и Каплана. То есть управление эффективностью предприятия как социально-экономической системой в методологии EPM осуществляется по схеме пространственной

сбалансированности параллельно реализуемых функциональных процессов.

Следует отметить, что все перечисленные схемы управления эффективностью деятельности предприятий как социально-экономических систем (СРМ, ВРМ, ЕРМ):

- во-первых, имеют акцентированную внутреннюю направленность;
- во-вторых, не выделяют в качестве целевого блока управление рисками деятельности предприятий.

В этой связи возникает необходимость в дополнении известных схем управления эффективностью деятельности предприятий схемой управления рисками деятельности предприятия - risk management at the enterprise – RME (рис.2.), акцентированной как на внутренние, так и на внешние риски функционирования предприятия.

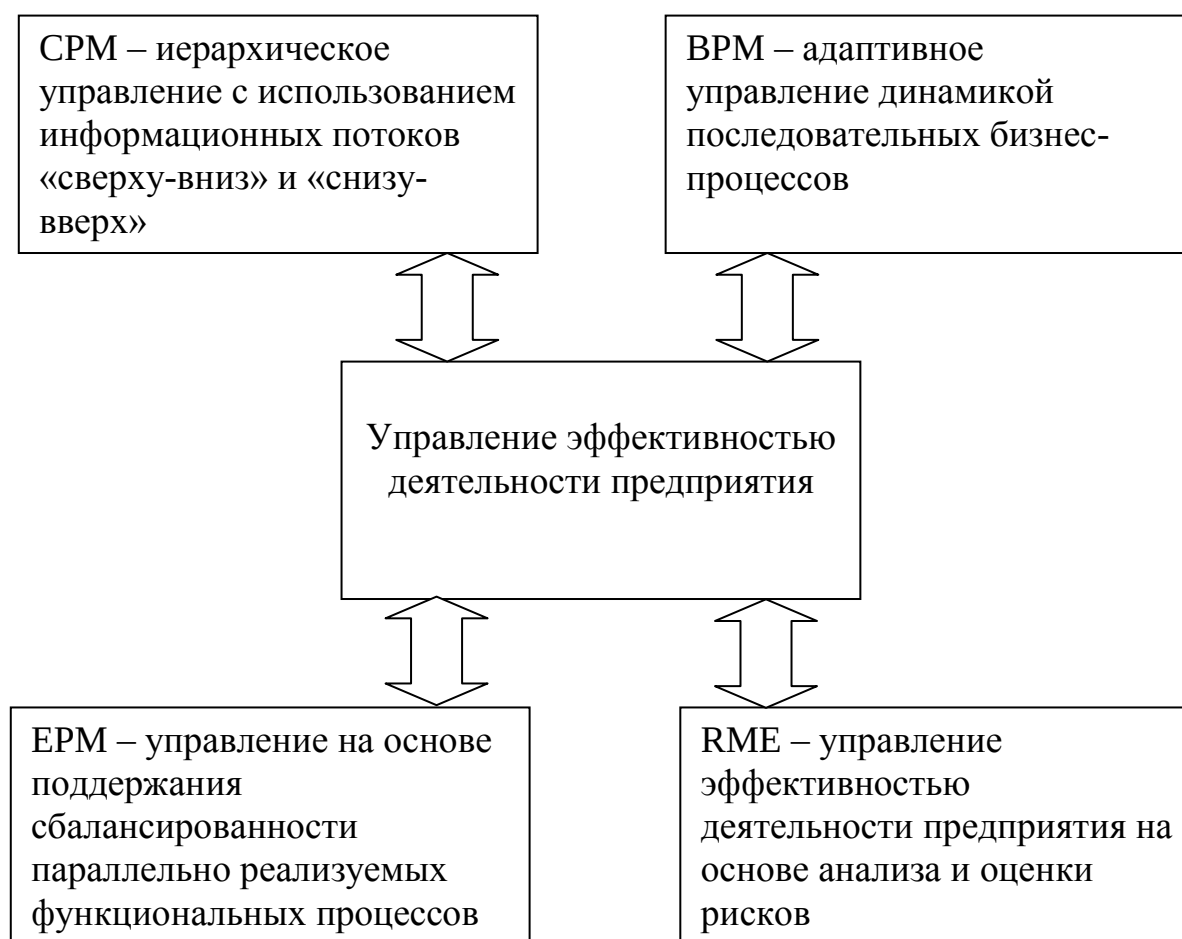


Рис.2. Дополнение известных схем управления эффективностью деятельности предприятий схемой управления рисками.

Для определения содержания схемы управления рисками деятельности предприятия RME возникает необходимость в тематическом анализе методов оценки эффективности управления промышленным предприятием в части анализа и оценки рисков.

КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В МАРКЕТИНГЕ

Практическая значимость применения математических методов в маркетинге, по мнению известного американского специалиста в области маркетинга Дж. Сондерса, обусловлена тем, что “количественные методы ведут маркетинг от искусства к науке, от догадки к точности” [1, с. 91]. Обосновывая необходимость изучения математических методов Дж. Сондерс, утверждает, что “без понимания этих методов производитель настолько же способен принимать хорошие решения, как навигатор, который думает, что мир плоский” [1, с. 112]. При этом он подчеркивает, что математические методы дают возможность принимать более обоснованные решения, а не снабжают готовыми маркетинговыми решениями [1, с. 112].

Количественные методы в маркетинге предназначены для решения трех основных задач [1, с. 91]: 1) моделирование рынка; 2) проверка достоверности результатов исследования; 3) анализ рынка. Первая задача решается методами экономико-математического моделирования, вторая и третья – статистическими методами.

Вариант общей классификации экономико-математических методов в менеджменте показан на рис. 1, заимствованном из [2, с. 22].

Классификация основных групп экономико-математических методов, используемых при проведении маркетинговых исследований, приведена на рис. 2, составленном на основе сведений из [3, с. 117].

Для помощи менеджерам по маркетингу в поиске оптимальных решений встающих перед ними задач применяются системы обеспечения маркетинговых решений. Система обеспечения маркетинговых решений – это взаимосвязанный набор систем данных, инструментов и методик, поддерживаемый соответствующим программным обеспечением, с помощью которого организация собирает и интерпретирует внутреннюю и внешнюю деловую информацию, служащую основанием маркетинговых действий [4, с. 185]. Позднее данная система получила название системы поддержки принятия маркетинговых решений, под которой понимается скоординированная совокупность данных, систем, методов и методик, а также соответствующего программного и аппаратного обеспечения, с помощью которой организация собирает и интерпретирует информацию, на основе которой принимаются маркетинговые решения [5, с. 142].

Классификация математических методов, используемых в системах обеспечения маркетинговых решений, представлена на рис. 3, составленном на основе сведений из [4, с. 186-187].

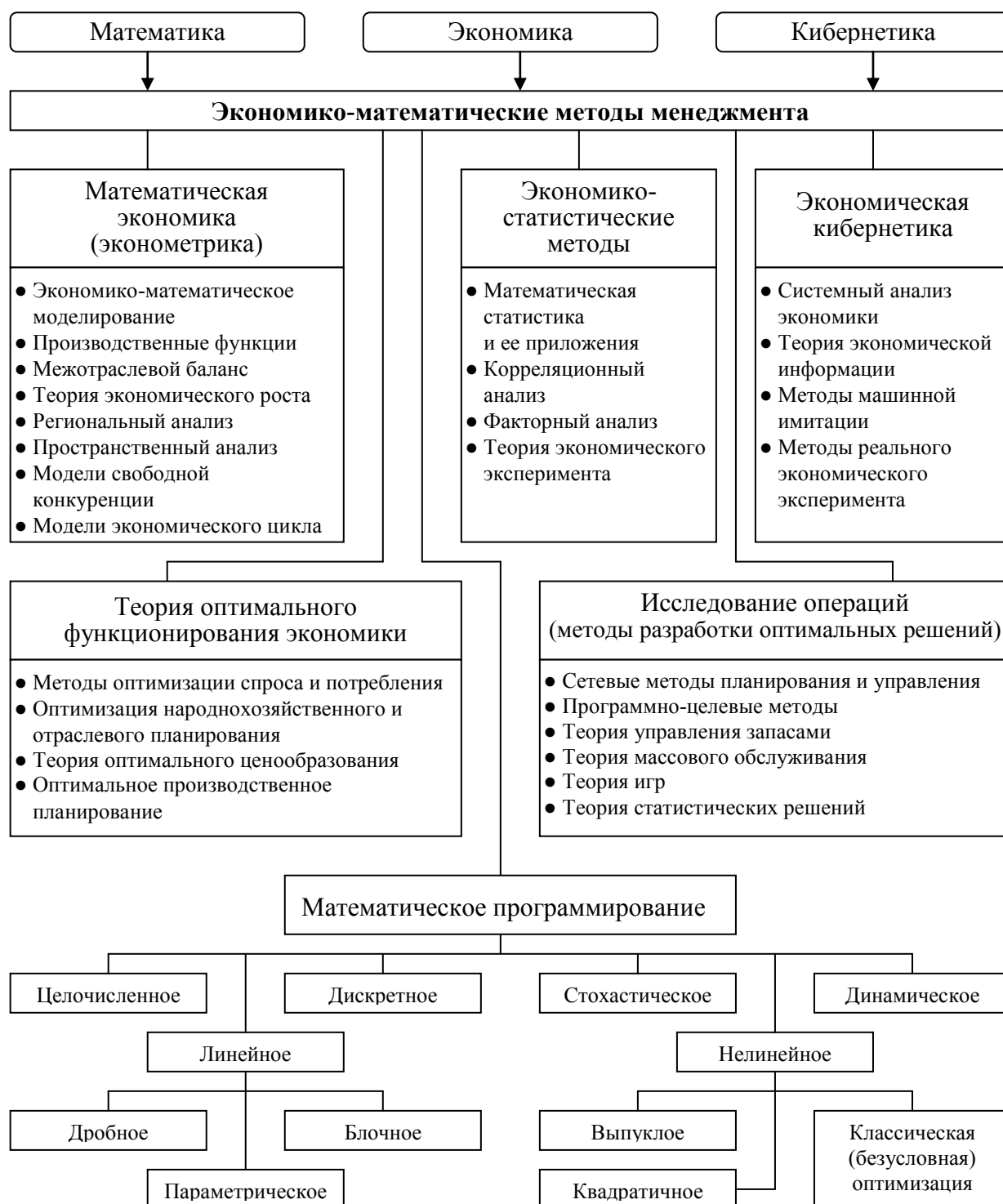


Рис. 1. Вариант общей классификации экономико-математических методов в менеджменте

Модели предварительного тестирования нового товара - это модели для оценки взаимосвязей между осведомленностью покупателей о товаре,

знакомством с ним и повторными покупками. Данные оценки основаны на анализе действий и предпочтений потребителей, продемонстрированных во время пробных продаж [4, с. 187].



Рис. 2. Классификация экономико-математических методов маркетинга по Е.П. Голубкову

Модели типа “ответная реакция на продажу” – это модели, предназначенные для оценки влияния одной или нескольких маркетинговых переменных (количества продавцов, расходов на рекламу, стимулирование продаж) на окончательный уровень сбыта [4, с. 187].

Модели разумного выбора (“учти и проверь”) – это модели, предназначенные для расчета вероятности выбора между несколькими вариантами (например, какой-либо марки среди аналогичных товаров) как функцию от свойств всех возможных вариантов. Эти модели применяются для оценки воздействия разных маркетинговых инструментов (например,

цены, местоположения на прилавке, рекламы каких-либо свойств товара) на выбор марки потребителем [4, с. 187].

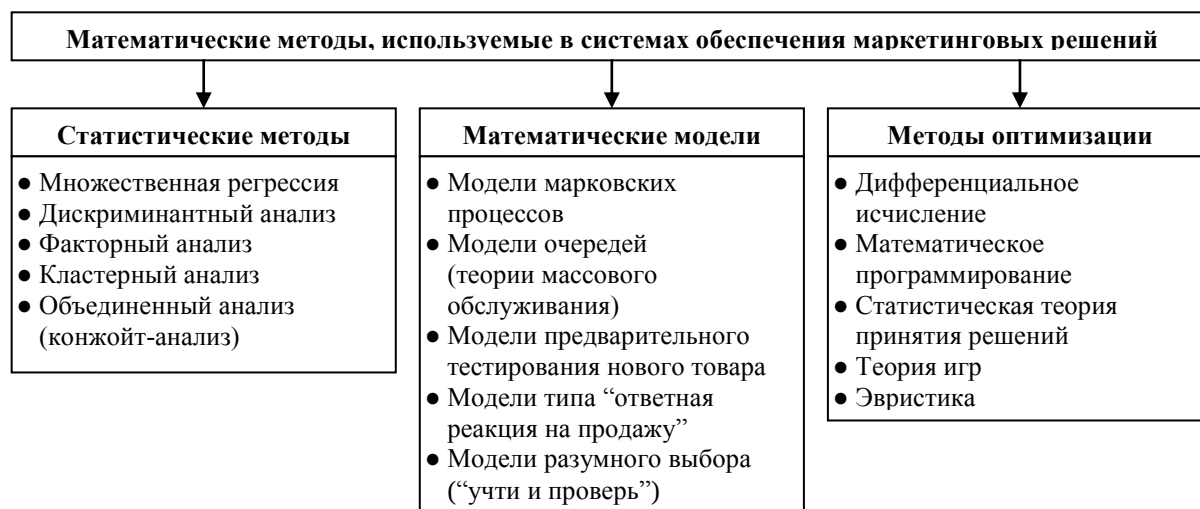


Рис. 3. Классификация математических методов обеспечения маркетинговых решений по Ф. Котлеру

Эвристика – это набор эмпирических правил-подсказок, облегчающих нахождение достаточно разумных способов решений задач в сложных системах [4, с. 187].

В [6, с. 17-19] приведена классификация методов маркетинговых исследований с точки зрения методологии научного познания. В данной классификации метод моделирования отнесен к теоретическим общенаучным методам познания, а математические, статистические и социологические методы - к частным (специальным) методам познания. К математическим методам в [6, с. 18-19] отнесены: 1) методы элементарной математики; 2) классические методы математического анализа (дифференциальные и интегральные методы); 3) методы математической статистики (методы изучения одномерных и многомерных статистических совокупностей); 4) эконометрические методы; 5) методы математического программирования (линейное, блочное, нелинейное динамическое программирование); 6) методы исследования операций (методы решения линейных программ, теория игр, теория массового обслуживания и др.); 7) методы экономической кибернетики (системный анализ, методы имитации, методы моделирования, методы распознавания образов и др.); 8) математическая теория оптимальных процессов; 9) эвристические методы и др.

Кроме перечисленных методов в маркетинговых исследованиях при первичной обработке данных с пропусками для их восстановления используются методы интерполяции – методы нахождения какой-либо величины по известным отдельным значениям этой же или других

величин, связанных с ней [7, с. 156-157]. К основным из них относятся метод вычисления конечных разностей, интерполяционная формула Ньютона и интерполяционная формула Лагранжа, рассмотренные в [7, с. 157-160].

Следует отметить, что статистические методы в маркетинге достаточно подробно описаны в литературе по маркетинговым исследованиям, особенно в [8]. Описанию экономико-математических моделей маркетинга и методов их решения посвящено ограниченное количество работ, в частности, работы [9, 10] и отдельные разделы [2, 11, 12].

Проведенный анализ показывает, что в настоящее время существует несколько классификаций экономико-математических методов в маркетинге. Это говорит о необходимости инвентаризации используемых в маркетинге экономико-математических методов и об актуальности разработки их современной классификации.

Литература:

1. Сондерс Дж. Количественные методы в маркетинге / Маркетинг: энциклопедия // Пер. с англ.; под ред. М. Бейкера. СПб.: Питер, 2002. С. 91-112.
2. Глухов В.В., Медников М.Д., Коробко С.Б. Математические методы и модели для менеджмента: учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: Лань, 2005. 528 с.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: монография. М.: Финпресс, 1998. 416 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение и контроль / Пер. с англ. 9-е изд. СПб.: Питер, 1999. 887 с.
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. 12-е изд. СПб.: Питер, 2007. 816 с.
6. Шапошников В.А., Астратова Г.В. Методологические аспекты проведения маркетинговых исследований // Практический маркетинг. 2007. №2. С. 15-20.
7. Светульников С.Г. Методы маркетинговых исследований: учеб. пособие. СПб.: ДНК, 2003. 352 с.
8. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования: практическое руководство / Пер. с англ. 4-е изд. М.: Вильямс, 2007. 1200 с.
9. Брыскин В.В. Математические модели маркетинга: научное изд. Новосибирск: Наука, 1992. 160 с.
10. Федосеев В.В., Эриашвили Н.Д. Экономико-математические методы и модели в маркетинге: учеб. пособие / Под ред. В.В. Федосеева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 159 с.

11. Количественные методы анализа в маркетинге / Под ред. Т.П. Данько, И.И. Скоробогатых. СПб.: Питер, 2005. 384 с.
12. Маркетинг: учеб. / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; под ред. Н.Д. Эриашвили. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 631 с.

В.Цибарев, М.А.Цибарева,

Тверской государственный технический университет

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БЮДЖЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

На современном этапе развития экономики, в рамках мирового кризиса и осложнений в геополитике для России становится все более актуальным вопрос о диверсификации экономики. Доминирующее положение нефтегазового и сырьевого секторов и вытеснение из структуры потребления российской продукции традиционных отраслей импортными товарами, особенно это касается потребляемой в России продукции инновационного сектора, привело к стагнации экономики. Попытка оживить национальное производство путем дотаций и преференций в рамках вступления в ВТО не возымели должного эффекта, в России наблюдается отток инвестиций, который с каждым месяцем только наращивает свои объемы. Избыточная зависимость экономики от конъюнктуры мировых рынков топливно-энергетических ресурсов и металлов, мирового финансового рынка, а также от импорта товаров и оборудования ставит под вопрос экономическую безопасность России. В такой ситуации драйвером промышленного роста может стать применение инновационных подходов в процессе управления предприятием. Эффективное управление предприятием требует координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата. Успешные предприятия обладают способностью учиться на собственном опыте и пользоваться появляющимися возможностями быстрее, чем их конкуренты; они внимательно отслеживают ситуацию на рынке и при выборе стратегии как можно полнее стараются учесть собственные внутренние возможности и ключевые компетенции.[4] В этой связи, на первое место в управлении бизнесом выходят такие инструменты менеджмента, как стратегическое управление, управленческий учет и бюджетное планирование, способные повысить эффективность деятельности и развития современного предприятия и усилить его независимость от неблагоприятных факторов внешней среды.[1] Но иметь инструменты в руках – это еще не означает умения их

использовать, современное предприятие должно мгновенно реагировать на встающие перед ним вызовы, менеджмент предприятия должен успеть оценить информацию, интерпретировать ее и дать некое решение на основе имеющихся данных, и все это нужно делать быстро и часто приходится принимать решения, не имея полной картины перед глазами, что, в свою очередь, существенно повышает риск принятия ошибочного управленческого решения.

Нивелирование рисков, связанных с неопределенностью среды, а также ускорение принятия управленческих решений с последующим проецированием полученных наработок на другие предприятия и отрасли экономики возможно при разработке математической модели, описывающей процесс принятия решений на основании имеющихся данных. Но, поскольку экономические, финансовые и социальные системы очень сложны и являются результатом действий и противодействий различных людей, то является очень сложным (если не невозможным) создать полную математическую модель с учётом всех возможных действий и противодействий. Практически невозможно детально аппроксимировать модель, основанную на таких традиционных параметрах, как максимизация полезности или максимизация прибыли.

В системах подобной сложности является естественным и наиболее эффективным использовать модели, которые напрямую имитируют поведение общества и экономики. А это как раз то, что способна предложить методология нейронных сетей.

Ниже перечислены области, в которых эффективность применения нейронных сетей доказана на практике:

Для финансовых операций:

- Прогнозирование поведения клиента.
- Прогнозирование и оценка риска предстоящей сделки.
- Прогнозирование возможных мошеннических действий.
- Прогнозирование остатков средств на корреспондентских счетах банка.
- Прогнозирование движения наличности, объёмов оборотных средств.
- Прогнозирование экономических параметров и фондовых индексов.

Для планирования работы предприятия:

- Прогнозирование объёмов продаж.
- Прогнозирование загрузки производственных мощностей.
- Прогнозирование спроса на новую продукцию.

Для бизнес - аналитики и поддержки принятия решений:

- Выявление тенденций, корреляций, типовых образцов и исключений в больших объёмах данных.

- Анализ работы филиалов компании.

- Сравнительный анализ конкурирующих фирм.

Другие приложения:

- Оценка стоимости недвижимости.

- Контроль качества выпускаемой продукции.

- Системы слежения за состоянием оборудования.

- Проектирование и оптимизация сетей связи, сетей электроснабжения.

- Прогнозирование потребления энергии.

- Распознавание рукописных символов, в т.ч. автоматическое распознавание и аутентификация подписи.

- Распознавание и обработка видео - и аудио сигналов.[2]

В нашем случае нейронные сети могут быть использованы как инструмент оперативного реагирования в рамках системы бюджетирования на изменения в внешней и внутренних средах предприятия с целью поддержки принятия управленческих решений. Интерес к искусственным нейронным сетям в России очень вырос за последние несколько лет. Возможность быстрого обучения и достоверность выводов позволяет рекомендовать нейросетевые экспертные системы как один из обязательных инструментов во многих аспектах современного бизнеса. Нейронные сети обладают огромным преимуществом перед традиционным трудозатратным и более длительным путём обобщения знаний людей-экспертов. Повсеместное проникновение нейросетевых технологий в современный бизнес - только вопрос времени. Внедрение новых наукоёмких технологий - это процесс сложный, однако практика показывает, что инвестиции не только окупаются и приносят выгоду, но и дают тем, кто их использует, ощутимые преимущества.

Применение нейронных сетей в бюджетировании базируется на одном фундаментальном допущении: замене прогнозирования распознаванием. По большому счёту, нейросеть не предсказывает будущее, а "узнаёт" в текущем состоянии внешней среды, ранее встречавшуюся ситуацию и воспроизводит последовавшую реакцию рынка. Нейронные сети - исключительно мощный метод моделирования, позволяющий воспроизводить чрезвычайно сложные зависимости. В частности, нейронные сети нелинейны по своей природе. На протяжении многих лет линейное моделирование было одним из основных методов моделирования в процессе принятия управленческих решений, поскольку для него хорошо разработаны процедуры оптимизации. В задачах, где

линейная аппроксимация неудовлетворительна (в нашем случае принятие решений в рамках системы бюджетирования, с учетом ограниченности информации и необходимости при минимизации возможных управленческих рисков принятия оперативного управленческого решения), линейные модели работают плохо. Кроме того, нейронные сети справляются с "проклятием размерности", которое не позволяет моделировать линейные зависимости в случае большого числа переменных.[3]

Еще одним доводом в пользу использования нейронных сетей является то, что нейронные сети учатся на примерах. Пользователь нейронной сети подбирает представительные данные, а затем запускает алгоритм обучения, который автоматически воспринимает структуру данных. При этом от пользователя, конечно, требуется какой-то набор эвристических знаний о том, как следует отбирать и подготавливать данные, выбирать нужную архитектуру сети и интерпретировать результаты, однако уровень знаний, необходимый для успешного применения нейронных сетей, гораздо скромнее, чем, например, при использовании традиционных методов статистики.

Поиск путей повышения эффективности финансового планирования и управления на предприятии в свое время привёл к появлению системы бюджетного планирования, одним из главных элементов которой является бюджет, определяемый как план, выраженный в количественных показателях, на данном этапе, этого уже недостаточно, необходимо дальнейшее инновационное развитие, позволяющее получить конкурентное преимущество в рамках принятия своевременных и обоснованных управленческих решений. Одним из путей такого развития может стать использование нейронных сетей в системах поддержки принятия решений на основе уже имеющейся системы бюджетирования.

Литература:

1. Аньшин В.М. Современные технологии постановки и развития бюджетирования в компании - М.: Дело, 2011 - 225 с.
2. Галушкин, А.И. Применения нейрокомпьютеров в финансовой деятельности – Новосибирск: Наука, 2002. – 215с.
3. Галушкин А.И. Нейронные сети. Основы теории - Издательство: Горячая Линия – Телеком, 2012. – 496с.
4. Смирнова О.П., Быков Д.Ю. Бюджетирование на предприятии: учеб. пособие / Иван.гос. хим-технол. ун-т. – Иваново, 2011. –96 с.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Под торговым предприятием понимается самостоятельный Хозяйствующий субъект, который на основе использования имущественного комплекса и специфической организационной структуры с целью удовлетворения потребностей рынка, получения прибыли осуществляет закупку, хранение и реализацию покупателям товаров, которые соответствуют их разнообразным потребностям[1]. Специфика деятельности торгового предприятия зависит от:

1. производственно-технических характеристик (обусловленных либо общностью назначения выпускаемой продукции, либо технологических процессов её изготовления). Они находят отражение во взаимосвязанности производственных процессов; в определенной степени эксплуатации средств труда и предметов труда; в наличие общих, вспомогательных и обслуживающих подразделений;
2. организационного единства (т.е. наличие единого руководства, единой системы планов, единой системы отчетности и учета, единого устава);
3. экономического единства (заключается в том, что у предприятия единые экономические и социальные задачи) (9).

Максимальное использование рыночных и финансовых механизмов, при которых самостоятельность предприятий в осуществлении торгово-производственного процесса в соответствии со спросом потребителей является наибольшей, характерна, прежде всего, для отраслей, предприятия которых удовлетворяют потребности населения в товарах и услугах, а именно для торговли и общественного питания.

Суть этого вида деятельности составляют товарно-денежные отношения и товарообменные операции. В широком смысле слова под товарами и услугами могут пониматься здания, сооружения, помещения, имущество, потребительские и промышленные товары, информация, интеллектуальный продукт (идеи, открытия, патенты и др.), валюта, ценные бумаги и любые другие товары и услуги, за которые потребитель готов заплатить деньги.

Важно исходить из положения, что цена реализации товара должна быть выше закупочной цены, и разница должна быть достаточной не только для возмещения затрат по организации по организации продажи и выполнению обязательств перед государством, но и приносить определенный доход предпринимателю. Следовательно, главное, что отличает коммерческую деятельность от других сфер деятельности - это стремление к получению прибыли, и основные результаты деятельности торгового предприятия определяются ее величиной.

Основным видом деятельности торгового предприятия является коммерческая деятельность, которая имеет ряд характерных особенностей[2]:

- ассортимент товаров в значительной степени зависит от характера спроса и особенностей обслуживаемого контингента, его профессионального, национального, возрастного состава, покупательной способности, условий труда и быта;
- предприятия организационно и торгово-технологически достаточно автономны и самостоятельны в процессе реализации товаров, и каждое имеет свои доходы и расходы, которые можно учесть и сопоставить;
- предприятия максимально приближены к потребителям и размерам значительно невелики, что позволяет быстро реагировать на изменения рыночной ситуации;
- спрос на товары и услуги торговых предприятий с учетом профиля деятельности подвержен значительным колебаниям по временам года, дням недели и даже по часам суток;
- наряду с реализацией товаров предприятия оказывают большой объем дополнительных услуг с целью привлечения покупателей.

Экономическая сущность торговых предприятий обусловлена выполняемыми функциями, характерными для всех хозяйствующих субъектов отрасли. Основной функцией торговли является реализация товаров. Эту функцию в соответствии с классической экономической теорией можно рассматривать в двух аспектах:

- 1) реализация потребительной стоимости, т.е. доведение конкретного товара от производителя до потребителя путем применения таких технологических операций, как транспортировка, прием товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка, упаковка товаров и т.д.;
- 2) реализация стоимости товара, в результате чего конкретный товар получает общественное признание. В момент купли-продажи, т.е. выполнения расчетных операций, происходит смена форм стоимости и форм собственности: товарная форма стоимости обменивается на

денежную, а товар находящийся в государственной или иной собственности, переходит в личную собственность потребителя.

В ходе своей деятельности предприятие торговли выполняет и другие функции, связанные с доведением товаров до конечного потребителя. К этим функциям, которые часто называют дополнительными, относятся изучение покупательского спроса на товары, формирование ассортимента товаров, реклама товаров и услуг, оказание помощи покупателям в выборе товаров, размещение и выкладка их в торговом зале, оказание дополнительных сервисных услуг по доставке купленных товаров на дом покупателю, прием заказов на товары, отсутствующие в продаже и т.д.[3].

Объем и характер выполняемых предприятием функций зависит от его хозяйственной самостоятельности, типа, размера, технической оснащенности, месторасположения и других факторов.

Осуществляя свои функции, торговые предприятия обеспечивают:

а) развитие производства - путем организации коммерческой работы по заключению договоров, контрактов, заказов на производство и поставку товаров и т.д., тем самым, стимулируя процесс производства в части объема и ассортимента выпускаемой продукции;

б) денежное распределение - путем развития финансово-кредитной системы, установления уровня и соотношения цен на товары на основе поддержания баланса между спросом и предложением;

в) личное потребление - посредством удовлетворения населения путем применения различных форм и методов торгового обслуживания, эффективном направлении рекламных, маркетинговых мероприятий.

Для того чтобы, предприятие функционировало в рыночной экономике, необходимы следующие условия:

- 1) рациональность;
- 2) экономичность;
- 3) эффективность;
- 4) наличие конкуренции.

Многие специалисты в области розничного бизнеса считают, что выбор] правильного месторасположения торгового предприятия - это ключевой фактор; успеха.

Главными определяющими факторами выбора месторасположения магазина будут потребности группы или групп покупателей, на которых; ориентируется магазин.

Прежде чем выбирать и оценивать конкретный участок, необходимо подобрать общий район размещения. Следует рассмотреть и сравнить потенциал торговли в разных конкурентных окружениях. Окончательное решение о выборе места размещения торгового предприятия должно быть

принято только после полного анализа каждой территориальной единицы (конкретного микрорайона, улицы или др.).

На выбор месторасположения конкретного торгового предприятия оказывают влияние различные факторы: интенсивность транспортного и пешеходного потоков, расположение остановок общественного транспорта, пешеходных переходов, наличие парковок, окружающая магазин обстановка,

подхода к торговому предприятию, часы работы магазинов, расположенных по соседству, просматриваемость с проезжей части, вдоль основных транспортных магистралей, расположение в группе с магазинами подобного типа и др.

Расположение магазина поблизости от дома может быть удобно жителям для покупки товаров повседневного спроса. Следует учитывать, что покупатели отождествляют определенный тип магазина с определенным месторасположением.

Для некоторых типов магазинов удобное месторасположение является менее важным фактором. Например, магазин - салон модной дорогой одежды не завоевывает доверия покупателей, если будет расположен в шумном торговом районе, как бы удобно ни было его месторасположение. В этом случае гораздо важнее расположить его в престижном районе.

Литература:

[1] Кузнецов В.В. Российское обозрение малых и средних предприятий торговли — М, 2014. С.14

[2] Основы предпринимательства./Под ред. Глущенко Е.В. и др.- М. 2012. С.128

[3] Кузнецов В.В. Российское обозрение малых и средних предприятий торговли — М, 2014. С.17

Е.В.Васильева,

Тверской госуниверситет

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАРКЕТИНГА

Маркетинговая информация является полноправным экономическим ресурсом, вместе с такими средствами производства, как капитал, земля, труд и т.д. Качественное и своевременное информационное обеспечение в области управленческой деятельности становится основой для успешного

развития предприятия, гарантируя ему при этом долговременное конкурентное преимущество на рынке [1].

Реализация информационных технологий маркетинга производится на основе программного обеспечения. В [2, с. 6] программное обеспечение, используемое в маркетинге, делится на следующие виды:

- 1) программные продукты Интернета;
- 2) программное обеспечение для статистической обработки информации;
- 3) маркетинговое программное обеспечение;
- 4) геоинформационные системы.

Первые два вида программных продуктов в [2, с. 6] отнесены к общему программному обеспечению в связи с тем, что они при своем создании были ориентированы на решение широкого круга задач (не маркетингового характера), а нашли применение в маркетинге в дальнейшем. Вторые два вида программных продуктов в [2, с. 6] отнесены к классу специального программного обеспечения маркетинга, так как они при своем создании были ориентированы либо на непосредственное решение маркетинговых задач, либо на решение задач, связанных с маркетингом.

В [3] программное обеспечение, используемое в маркетинге, в соответствии со структурой МИС делится на следующие виды:

- 1) специализированные программные продукты, предназначенные исключительно для специалистов в области маркетинга (CRM-программы, программы для анализа продаж и продуктов, программы для мониторинга внешней маркетинговой среды, программы для проведения маркетинговых исследований, программы для поддержки рекламной деятельности, программы для стратегического и тактического маркетингового планирования, маркетинговые пакеты “полного цикла”);
- 2) неспециализированные программные продукты, решающие помимо маркетинговых и другие аналитические задачи (учетные программы, программы для контент-анализа, статистические программы, геоинформационные системы);
- 3) информационно-аналитические онлайн-системы — программные продукты, не являющиеся автономными программами и работающие через web-браузер.

Обобщенная классификация программных продуктов маркетинга показана на рис. 1.



Рис. 1. Классификация программного обеспечения маркетинга

Классификация неспециализированных и специализированных программных продуктов показана на рис. 2 и 3.

К последнему типу программных продуктов в маркетинге могут быть отнесены также дорогостоящие корпоративные информационные системы (Oracle, SAP R3, Ахapta), которые используются в крупных корпорациях, составляющих меньшую часть российской бизнес-среды [3]. Кроме того, примерно 70% проектов внедрения корпоративных информационных систем не достигают заявленных целей [4, с. 70].

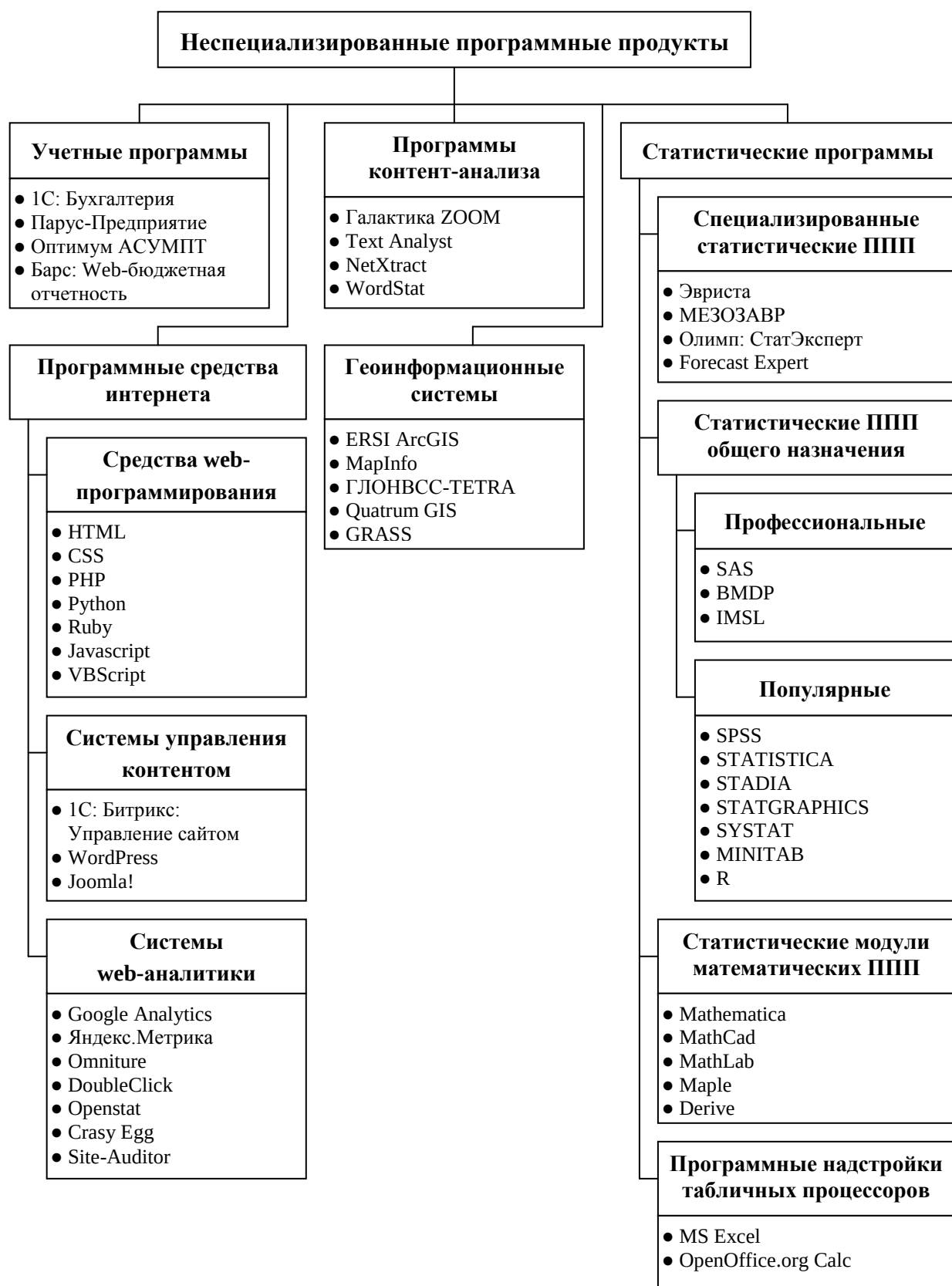


Рис. 2. Классификация неспециализированных программных продуктов



Рис. 3. Классификация специализированных программных продуктов

В начале 2000-х годов состояние отечественных маркетинговых программных продуктов определялось следующими мнениями значительного большинства отечественных практиков [2, с. 58]:

- 1) маркетинг – это на 90% качественные решения;
- 2) роль количественных решений сводится только к поддержке качественных (достаточно распространенная не бесспорная точка зрения);
- 3) маркетинговое программное обеспечение – это в первую очередь продукт с текстовым наполнением, которое может достигать 90% объема программы (тексты помогают пользователю принимать качественные решения);
- 4) во вторую очередь, маркетинговое программное обеспечение – это система математического моделирования, содержание которого по величине не должно превышать 10-20% объема программы.

В частности, в связи с этими обстоятельствами в маркетинговом агентстве GFK Rus было популярно высказывание “Маркетинговые

исследования – это бизнес в Соединенных Штатах, это индустрия в Великобритании, - это наука в Германии и это искусство в России” [5, с. 61].

Следует отметить, что многие отечественные маркетологи ограничиваются в своей работе только программами семейства Microsoft Office в силу следующих причин [3]:

1) задачи, возлагаемые на маркетинговые подразделения компаний, существенно различаются в зависимости от их размера, отрасли, особенностей рынка, системы принятия решений, принятой на конкретном предприятии, и многих других факторов;

2) российский маркетинг еще далек от установления общепризнанных стандартов, что тормозит развитие рынка специализированного маркетингового программного обеспечения.

По сравнению с западными компаниями российские производители затрачивают на исследования в области информационного обеспечения маркетинга менее 17% своих доходов, в то время как за рубежом – 46% [1]. При этом исследования зачастую проводятся разово для решения конкретной задачи, стоящей перед предприятием, тогда как западные производители осуществляют исследования в области маркетинговой информации постоянно для формирования долгосрочных планов развития. Современной тенденцией функционирования систем маркетинговой информации является преобразование ее в систему маркетинговых знаний (knowledge system) [6].

Литература:

1. Пудовкина О.Е. Роль информационных систем в процессе маркетинга промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Современные технологии управления. 2013. №8 (32).URL: <http://sovman.ru> (дата обращения: 09.04.2014).
2. Григорьев М.Н. Программные продукты в маркетинге: учеб. пособие. М.: Гардарики, 2004. 256 с.
3. Вороной А., Манько П. Софт-мозаика: обзор программных продуктов для маркетологов и аналитиков [Электронный ресурс] // Маркетолог. 2007. №11. С. 23-27. СПб.: Исследовательская компания INFOWAVE. URL: http://www.infowave.ru/publications/2marketolog/11_2007_soft (дата обращения: 09.04.2014).
4. Долгова Ю. Проблемы развития АСУ предприятия // Экономист. 2008. №2. С. 69-75.
5. Панкрухин А.П. Маркетинг: учеб. 5-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2007. 656 с.

6. Марданова Э. Маркетинговая информационная система как основа для разработки стратегий и оперативного управления // Ваш партнер-консультант. 2013. №43 (9509).

СЕКЦИЯ 5

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

М.А.Цибарева, Т.И.Луганцова,

Тверской государственный технический университет

Е.Н.Ястребова,

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Современная тенденция перехода бухгалтерского учета в России на международные стандарты очень сложна. Основной его целью является увеличение притока инвестиций в страну. В результате реформ инвесторы получают информацию, благодаря которой можно будет оценить объект возможных вложений. Следовательно, снизятся риски инвестирования, а значит, инвестиции станут более дешевыми. Это будет важным шагом в процессе построения взаимного доверия между Россией и международным сообществом. Очевидно, что ни один национальный финансовый рынок не сможет нормально развиваться в отрыве от международного. В связи с этим актуальной проблемой развития бухгалтерского учета в России является сближение его с практикой, принятой в странах с рыночной экономикой.

Переход на МСФО поспособствует превращению экономики России в эффективно функционирующую составляющую мировой хозяйственной системы через создание условий для интенсивного роста и развития экономики, участие в международной экономической интеграции и вовлечение России в комплекс мирохозяйственных связей. [4]

Однако существуют и серьезные барьеры на пути распространения МСФО, одним из которых, по-прежнему, остаётся необходимость обучения этим стандартам огромного количества учётных работников, что требует значительных затрат, как материальных, так и временных.

Но также не следует забывать, что МФСО — не застывшие догмы, это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

Поэтому сейчас существует риск оказаться в роли вечных догоняющих, тем более что в мире набирают популярность идеи о создании новой модели отчетности бизнеса - интегрированной отчетности.

Последние мировые финансовые кризисы заставили задуматься о необходимости новой экономической модели, которая могла бы защитить бизнес, инвесторов, сотрудников и общество от серии последующих все более глубоких кризисов, одной из главных причин которых является то, что многие компании делают выбор в пользу агрессивного и рискованного бизнес поведения для достижения краткосрочной выгоды. При этом долгосрочные задачи улучшения жизни общества просто игнорируются.

В значительной мере этому способствует и существующая модель финансовой отчетности, к которой в последнее время возникает много претензий, среди которых выделяют формирование ложного впечатления о компании у пользователей, потому что она отражает результаты прошлых событий, количественная и «только финансовая», и неадекватное отражение нематериальных активов - большинство нематериальных активов, созданных «внутри» компании, не проходят тест на признание активов в соответствии с МСФО и поэтому не показываются на балансе компании, и несостоятельность оценок по текущей стоимости — в период финансового кризиса и после него были высказаны большие сомнения в правомерности использования оценок по справедливой стоимости или по рынку. Отмечается, что оценка по справедливой стоимости, по крайней мере, финансовых инструментов, приводит к усилению финансового кризиса[5].

Реформирование бухгалтерского учета в России осуществляется на основе Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной постановлением Правительства РФ от 06.03.98 г. № 283.

Основная цель реформирования бухгалтерского учета — это введение национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и

требованиями рыночной экономики. В соответствии с этой целью были сформулированы следующие основные задачи реформирования:

- формирование системы национальных стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезность информации для внешних пользователей;
- обеспечение увязки реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне;
- оказание методической помощи организациям в понимании и внедрении управленческого учета.[5]

За период действия Программы перехода на МСФО можно выявить следующие изменения: во-первых, из международных стандартов Россией были заимствованы ряд принципиально новых понятий. Например, такие, как «связанные стороны», «деловая репутация», «сегментная информация», «условные обязательства». Во-вторых, Россия стала признаваться международным профессиональным сообществом - представитель России входит в Консультативный совет лондонского комитета по МСФО. В-третьих, был создан Институт профессиональных бухгалтеров России - профобъединение, позитивную роль которого в преобразовании бухучета переоценить сложно. В-четвертых, все большее число компаний переходит на МСФО все более осознанно. В последние годы российская система бухгалтерского учета существенно эволюционирует в направлении международных стандартов.

Тем не менее, процесс распространения МСФО в России идёт неравномерно: до сих пор не опубликовано официального перевода МСФО на русский язык, некоторые очень важные документы для уполномочивающего законодательства уже долгое время находятся в Государственной Думе. Продвижение МСФО в России сталкивается с рядом сложностей:

1. У большинства российских организаций может существенно сократиться капитал, собственные средства в пределах 20-25%;
2. Монопольное завышение цен на аудиторские услуги отобранных аудиторских организаций для проведения аудита финансовой отчетности по МСФО;
3. Снижение наполняемости бюджета налоговыми поступлениями в связи с новой методикой расчета амортизационных отчислений основных средств;
4. Активы и обязательства должны оцениваться по восстановительной стоимости, а не в сумме фактических затрат на приобретение;

5. Появляются новые финансовые инструменты, в частности деривативы; отражаются активы и обязательства компаний, контроль над которыми не порожден непосредственным участием в капитале;

6. Отчет о прибылях и убытках пополняется такими новыми статьями, как корректировка справедливой стоимости финансовых инструментов, признание или восстановление сумм снижения стоимости активов.

Также бухгалтерам в России традиционно присущ подход «приоритет формы над содержанием», который совсем не соответствует духу МСФО, сами МСФО не вписываются в существующую структуру российского законодательства. В России существует три миллиона бухгалтеров, которых необходимо обучать МСФО, что требует значительных затрат, как материальных, так и времени. [1]

В связи с тем, что целью реформирования российского бухгалтерского учета является гармонизация российских стандартов бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами, вышеперечисленные несоответствия делают необходимым доработку существующих Положений по бухгалтерскому учету, а так же разработку новых стандартов бухгалтерского учета.

Таким образом, для решения проблем реформирования российского бухгалтерского учета необходимо осуществить следующие меры:

1. подготовить необходимые изменения и дополнения в Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) и иные федеральные нормативные акты;

2. разработать и утвердить около 20 новых положений (стандартов) по бухгалтерскому учету и пересмотреть существующие на основе международных учетных стандартов, а также новые планы счетов бухгалтерского учета для коммерческих и бюджетных организаций;

3. разработать методические указания (инструкции и рекомендации) по бухгалтерскому учету в разрезе положений, в том числе методические рекомендации по учету затрат на производство, реализацию продукции, работ, услуг; типовые методические рекомендации по организации бухгалтерского учета на малых предприятиях с учетом требований международных стандартов;

4. следует пересмотреть: регистры бухгалтерского учета для коммерческих и бюджетных организаций, кредитных учреждений и профессиональных участников рынка ценных бумаг, управляющих компаний и инвестиционных фондов; первичную учетную документацию с учетом требований рыночной экономики и международных стандартов;

5. необходимо пересмотреть программы обучения специалистов

разных уровней:

- а) начального (бухгалтер-счетовод);
- б) среднего (бухгалтер-техник);
- в) высшего (бухгалтер-экономист);
- г) профессиональных бухгалтеров (главные бухгалтеры, финансовые менеджеры, аудиторы);

6. следует разрабатывать учебно-методическую литературу; проводить аттестацию профессиональных бухгалтеров; разрабатывать нормы профессиональной этики.[2]

В заключении хотелось бы отметить, что переход на международные стандарты финансовой отчетности может повлечь за собой как положительные, так и отрицательные последствия для компаний.

Среди положительных аспектов — повышение прозрачности, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала, а также улучшение сопоставимости показателей.

К отрицательным факторам внедрения МСФО можно отнести сложность перехода с РСБУ на МСФО, рост управленческих затрат на ведение параллельного учета по национальным и международным требованиям, а также трудности трансформации бухгалтерской отчетности и другие.

Главным аргументом в пользу перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских компаний является то, что такой переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, снижения стоимости привлекаемых ими заемных средств, повышения их конкурентоспособности. [3]

Вышеназванные проблемы, связанные с реформированием Российского бухгалтерского учета, требуют своего разрешения не только со стороны государственных органов, но и со стороны профессионального сообщества бухгалтеров, что и является, залогом успешной реализации реформы.

Литература:

1. Государственная программа перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утверждена Постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.92 г. № 3708-1.

2. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997).
3. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012—2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержден приказом Минфина России от 30.11.2011 г. № 440.
4. Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2011 г. № 107.
5. Хахонова Н.Н. Актуальные проблемы реформирования российского бухгалтерского учета // *Фундаментальные исследования*, 2013. — № 9 (часть 4). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=9999652 (дата обращения: 05.04.2014).

О.Б.Фомина,

Тверской госуниверситет

М.В.Фомин,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Процессы глобализации приводят к тому, что информация, наука и технологии собираются во всемирные потоки, имеющие асимметричную структуру. Высококвалифицированный труд становится важнейшим фактором экономического успеха, поддерживая интенсивность миграционных процессов на планете. Конкурентные преимущества начинают обеспечиваться с помощью патентных споров о праве собственности на технологическую информацию.

В основе современной экономики лежат стратегические альянсы и сотрудничество между крупными корпорациями, малыми и средними организациями. Важным аспектом является территориальная разбросанность таких экономических союзов, которая стала возможна благодаря существенным достижениям логистики и информационных технологий. При этом геометрия таких институциональных структур

постоянно претерпевает изменения, показывая свою вариативность как в целом, так и в рамках конкретных бизнес-процессов. Успех управленческой стратегии в данных условиях достигается путем использования гибких форм управления и обеспечения доступа к мгновенным коммуникациям и современным производственным технологиям.

В контексте представленного методологического подхода к рассмотрению современной экономики важнейшим механизмом управления информационными потоками о деятельности компании выступает корпоративная отчетность.

По данным статистики, удельный вес занятых в добывающих и обрабатывающих производственных отраслях в мире неуклонно снижается. При этом в развитых странах отмечается рост производства продуктов на основе безотходных и малоотходных («зеленых») технологий, что достигается благодаря системам менеджмента качества, использованию замкнутых производственных циклов и новых материалов. Указанные процессы позволяют констатировать сближение добывающего и обрабатывающего секторов экономики и дают возможность объединить их в единый сектор материального производства.

Оставшиеся секторы экономики трансформируются следующим образом: сектор услуг материального характера (бытовых, коммунальных, транспортных) ограничен в развитии в связи с тем, что он зависит от численности населения. При дальнейшем развитии информационной экономики данный сектор будет снижать свое значение. Также можно выделить сектора услуг преимущественно нематериального характера (банковские и страховые услуги, здравоохранение, образование и т.п.) и информационный сектор, включающий в себя производство, обработку и передачу информации.

Динамично развивающиеся последние две группы отраслей создают продукты для удовлетворения духовных потребностей человека, которые не пригодны для точного определения, в отличие от первых секторов. Инновации в информационных технологиях способствуют диверсификации услуг в последних двух секторах информационной экономики, благотворно влияя и на первые два. Проведение границы между секторами иногда представляется достаточно затруднительной задачей. Например, определение рубежа между процессом создания информации и оказанием услуги требует дополнительного профессионального суждения.

В рамках предложенной модели наглядно иллюстрируется приоритет сферы услуг, что отражает взгляды многих сторонников теории постиндустриального общества. Экономика при этом формирует

необходимые условия для повышения качества человеческой жизни, создавая предпосылки для развития социально-ориентированной экономики.

Процесс представления корпоративной отчетности при данном подходе можно отнести к последнему четвертому сектору экономики. Путем создания информации о своей деятельности, компании получают способность влиять на собственную стоимость.

Весь созданный экономической наукой понятийный аппарат, в том числе, включающий в себя такие элементы отчетности, как активы, обязательства, капитал, доходы, расходы, имеет информационную природу, то есть является результатом рациональной человеческой деятельности, в основании которой лежит информация. Многие известные социально-экономические феномены получают в информационной экономике новое отражение: предпринимательство – информационный бизнес, деньги – электронные платежные системы, основные средства – виртуальный офис.

Экономическая динамика в своей цикличности также проявляет информационную природу. К примеру, Кондратьев Н.Д. еще в первой половине XX века, исследуя длинные циклы экономической конъюнктуры, выявил закономерность, сопутствующую повышательной волне: в ее начале осуществляются существенные изменения технологий, которые являются следствием открытий и изобретений, т.е. созданного знания, новой информации. Таким образом, можно выделить сверхдлинные информационные циклы, порождаемые возникновением новой информации.

В рамках данного методологического подхода развитие современного инструментария информационных взаимодействий представляется серьезным приращением знаний человечества. Через подобные технологические достижения возможен переход к новому этапу экономического роста. Инновации в представлении корпоративной отчетности (например, через Интернет в машиночитаемом формате) являются факторами дальнейшего экономического развития.

Основное отличие сферы производства и предложения информации от других отраслей заключается в существенном преобладании затрат на труд в себестоимости продукции. Это связано с необходимостью применения высококвалифицированной рабочей силы и ее творческих способностей для создания интеллектуально насыщенного информационного товара. Однако у предложения информации есть ряд нюансов. Оно может сдерживаться субъективным нежеланием потребителя ее осмысливать или инерцией восприятия, искажающей реальное положение вещей. Поставщики информации могут

конкурировать между собой по таким направлениям, как форма подачи, своевременность, частота обновления, достоверность, конфиденциальность и т.д.

На начальном этапе развития информационной экономики передача информации большому количеству пользователей осуществлялась с помощью технологий низкого качества. Широкому кругу потребителей была доступна только наименее ценная информация. Для продуктивного взаимодействия экономическим агентам требуется более ценная информация, носящая частный характер. Поэтому сформировался и получил развитие сектор экономики, предоставляющий необходимую информацию ограниченному кругу лиц за плату.

Через подобный механизм проявляется асимметричность информации, предполагающая неравномерный доступ к ней физических лиц и компаний, что оказывает воздействие на их рыночную власть. Состояние инфраструктуры передачи данных ограничивает возможности распространения информации. Асимметрия информационным каналам свойственна от того, что доступ к ним имеют ограниченный круг лиц. Если канал становится общедоступным, то асимметрия исчезает. Распространение информационных сетей делает данную тенденцию все более заметной. Наблюдаемое ослабление и разрушение взаимозависимости между ценностью и доступностью создает предпосылки к формированию новой информационной экономики и происходит вследствие влияния двух факторов:

- 1) развития средств связи;
- 2) распространения единых стандартов.

Закрытые коммерческие системы обмена данных сменяются общедоступными телекоммуникационными сетями (Интернет, профессиональные социальные сети). Улучшение информационной инфраструктуры происходит в соответствии с законом Гордона Мура, который заключается в том, что мощность процессоров и объем памяти компьютеров возрастают в десять раз каждые пять лет. Эта закономерность сохраняется уже на протяжении последних 40 лет, что является наиболее высокими темпами технического прогресса в человеческой истории. Одновременно, закон Роберта Меткалфа, утверждающий о росте полезности эффекта сетевых взаимосвязей пропорционально квадрату численности пользователей, служит строгим обоснованием целесообразности развития все новых сетевых структур в современном обществе.

Усовершенствование информационных технологий дает синергетический эффект по отношению ко всем остальным секторам экономики. Вокруг информационных услуг и продукции возникает

инфраструктура, которую можно сравнить с той, что была создана при появлении автомобилестроения. Современный переход к повсеместному использованию информационных технологий, как ключевой инструмент информационного общества, породил большое количество новых отраслей промышленности: изготовление компьютеров и компьютерной периферии, производство мобильных телефонов и устройств беспроводной передачи данных, разработка программных продуктов и систем хранения и обработки данных. Появившиеся возможности увеличения производительности труда требуют наличия образовательных структур, способных обеспечить обучение знаниям и умениям, необходимым для работы, связанной с информационными технологиями.

Рынок информации, формирующийся под воздействием информационных технологий, проявляет качества, существенно отличающие его от рынков индустриальной цивилизации. В информационном обществе рынок как система взаимосвязи и взаимодействий получает новую техническую базу – цифровые способы обработки и передачи информации, позволяющие рыночному механизму действовать более быстро, прозрачно, гибко, и при этом обрабатывать гигантский объем экономической информации.

Рынок изменяет свои пространственные и временные границы. С помощью современных средств связи появляется возможность получить информацию в любое время из любой точки планеты. Бизнес, осуществляемый без ограничений по времени и в пространстве, становится реальностью. Информация все больше воспринимается как товар, что выступает следствием увеличения информационных запросов и потребностей. Вклад информационного сектора в статистические показатели национального богатства претерпевает значительный рост.

Корпорации как самоорганизующиеся системы используют свою корпоративную отчетность в качестве канала связи с заинтересованными сторонами. Таким образом, новации в представлении отчетности лежат в основании масштабных изменений корпоративного сектора, связанных с переходом к новому типу функционирования экономики. В данной сфере четко проявляются потребности компаний в получении отклика от потребителей отчетности (сопроизводство информации), раскрытие ими не только экономических, но и социально-экологических рисков.

Использование потенциала инновационных способов представления корпоративной отчетности позволит сформировать современную информационную инфраструктуру рыночной экономики.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ТРЕБОВАНИЯ К НЕЙ

Направления развития бухгалтерского учета сформулированы в федеральном законе «О бухгалтерском учете» (далее - Закон № 402-ФЗ), вступившем в силу с 2013 года.

Целями нового Закона названы установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе к бухгалтерской (финансовой) отчетности, и создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета.

Статьей 3 Закона сформулировано понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности как «информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом» [1].

Определение ориентировано на Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 1) «Представление финансовой отчетности» (далее IAS 1), устанавливающий основу для представления финансовой отчетности общего назначения. Параграф 7 стандарта использует термин финансовая отчетность общего назначения в следующем значении: «отчетность, предназначенная для удовлетворения потребностей тех пользователей, которые не имеют возможности получать отчетность, подготовленную специально для удовлетворения их особых информационных нужд». Далее раскрываются назначение и цель финансовой отчетности (параграф 9): «Финансовая отчетность представляет собой структурированное отображение финансового положения и финансовых результатов предприятия. Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств предприятия, которая будет полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководством предприятия» [2].

Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)", утвержденное приказом Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (далее – ПБУ 4/99), дает определение бухгалтерской отчетности как единой системе данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности,

составляемой на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам [3]. Его следует признать не соответствующим Закону № 402-ФЗ и требующим изменения.

Однако информационное письмо Минфина России N ПЗ-10/2012 "О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" разъясняет, что в соответствии с частью 1 статьи 30 Закона № 402-ФЗ до утверждения федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерского учета применяются правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, утвержденные уполномоченными федеральными органами исполнительной власти до дня вступления в силу Закона № 402-ФЗ. При этом указанные правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности применяются в части, не противоречащей Закону № 402-ФЗ [4].

Приведенное в Законе № 402-ФЗ понятие бухгалтерской (финансовой) отчетности является лаконичным и современным, обеспечивающим тождественность применяемого определения в российском правовом регулировании и международных стандартах финансовой отчетности (далее – МСФО).

Анализируя далее требования, в соответствии с которыми должна систематизироваться бухгалтерская (финансовая) отчетность, обратим внимание статью 13 Закона № 402-ФЗ, которая имеет название «Общие требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности», но собственно требований не содержит. Она определяет виды отчетности (годовая, промежуточная) и некоторые правила ее подписания, утверждения и опубликования.

Две наиболее сильные системы, сложившиеся в мировой практике учета и отчетности, требования к качеству информации, элементы финансовой отчетности и правила их признания представляют в концептуальных основах отчетности и учета, являющихся базой для разработки стандартов. В МСФО это Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности, в американских стандартах бухгалтерского учета (US GAAP) – Положения о концепциях финансового учета. Концепции определяют принципы составления финансовой отчетности, служат основой разработки стандартов и являются руководством для решения задач, не специфицированных разработанными стандартами.

В Российской Федерации принципы составления финансовой отчетности в сгруппированном и лаконичном виде представлены в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при

Минфине России и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 года (далее - Концепция) [5].

Сравнительный анализ требований к финансовой отчетности по МСФО и российскому законодательству позволяет сделать вывод о том, что международным подходам соответствуют лишь требования к качеству представляемой внешним пользователям информации, изложенные в Концепции. Не раскрывается в этом документе только одна качественная характеристика отчетности – понятности. Однако Концепция не заменяет нормативные акты по бухгалтерскому учету и не может порождать каких-либо правовых последствий. Она призвана быть основой принятия решений по вопросам, еще не урегулированным правовыми актами [5]. По этой причине требует доработки российский стандарт по бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Изучение состава и содержания форм финансовой отчетности по российским и международным стандартам проведем путем сравнительного анализа Закона № 402-ФЗ, ПБУ 4/99 и IAS 1. Не оставим без внимания и Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (далее – Приказ № 66н).

Формулировки целей финансовой отчетности и ее структура по российским и международным стандартам аналогичны. Однако полный комплект финансовой отчетности по МСФО включает наряду с отчетом о финансовом положении на дату окончания периода отчет о совокупном доходе за период. Предприятие может представлять компоненты прибыли или убытка как часть единого отчета о совокупном доходе или в отдельном отчете о прибылях и убытках. Когда представляется отчет о прибылях и убытках, он является частью полного комплекта финансовой отчетности и демонстрируется непосредственно перед отчетом о совокупном доходе.

В отчете о совокупном доходе раскрываются изменения, учитываемые непосредственно в собственном капитале. IAS 1 использует с этой целью понятия «прочего совокупного дохода» и «общего совокупного дохода». Общий совокупный доход включает все компоненты «прибыли или убытка» и «прочего совокупного дохода».

Прочий совокупный доход включает статьи дохода и расхода (в том числе корректировки в отношении реклассификации), которые не признаны в составе прибыли или убытка. Компоненты прочего совокупного дохода включают: изменения прироста стоимости от переоценки основных средств и нематериальных активов; актуарные прибыли и убытки от пенсионных планов с установленными выплатами вознаграждений работникам; прибыли и убытки, возникающие от перевода финансовой отчетности иностранного подразделения в связи с

влиянием изменений обменных курсов валют; прибыли и убытки при повторной оценке финансовых активов, имеющих в наличии для продажи; эффективную часть прибылей и убытков от инструментов хеджирования при хеджировании денежных потоков [2, п.7].

IAS 1 не предъявляет жестких требований к форме отчета о совокупном доходе, не регламентирует название статей и их расположение. Предприятие может использовать другие термины для описания общих сумм, если их значение очевидно [2, п.8].

По российскому законодательству формы отчетности и их состав утверждаются Минфином РФ, организации самостоятельно определяют детализацию показателей по статьям отчетов. В российском отчете о финансовых результатах информация о совокупном финансовом результате периода раскрывается не в самом отчете, а лишь справочно и включает в себя сумму строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода"[6]. Снижается статус размещенной в виде справки информации.

Прослеживаются некоторые различия в составе статей, обусловленные направленностью отчетов по МСФО на формирование консолидированной отчетности и российских – на формирование индивидуальной отчетности организации.

Различны также методы раскрытия статей расходов. IAS 1 предусматривает два варианта классификации при анализе расходов, признанных в составе прибыли или убытка: основанной либо на характере затрат, либо на их функции в зависимости от того, какой из подходов обеспечивает надежную и более уместную информацию [2, п.99]. Российский стандарт предусматривает классификацию расходов по назначению (функции) затрат, что дает пользователям более системную информацию о себестоимости продаж, но требует больших трудозатрат и применения бухгалтерского суждения.

Финансовая отчетность является наилучшей финансовой моделью организации. Совершенствование стандартов ее формирования обеспечит достоверное представление финансового положения, финансовых результатов и денежных средств организации, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Литература:

1. Федеральный закон от 06 декабря 2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 25 ноября 2011г. № 160н)

3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)"

4. Информация Минфина России N ПЗ-10/2012 "О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"

5. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ 29 декабря 1997г.

6. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»

Л.В.Учаева,

Тверской госуниверситет

К.А.Белякова,

Тверской госуниверситет

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРИНГА, КАК ОДНОГО ИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Экономические субъекты на современном этапе развития экономики России, как, впрочем, и в предыдущие этапы её развития, стабильно испытывают, своего рода, дефицит денежных средств, как в наличной, так и в безналичной форме. Дебиторская задолженность, имеющаяся в активах экономических субъектов, далеко не всегда может квалифицироваться положительно, поскольку процесс её трансформации в непосредственную денежную массу, к сожалению, проходит длительный период. Исследуемый нами экономический субъект (далее: организация) также испытывал аналогичные трудности. Применение факторинга, бесспорно, позволило исследуемой организации улучшить финансовое состояние.

Актуальность проведенного исследования предопределено тем, что несмотря на применение факторинга в целях ускорения ликвидности дебиторской задолженности давно вошло в деловой оборот многих российских компаний, и рынок факторинговых услуг имеет стабильную тенденцию к росту, применение факторинга, вызывает большую

полемику, поскольку до сих пор ещё имеется много нерешенных вопросов. Причём последние возникают в связи с уровнем обоснованности применения факторинга по сравнению с другими, более «привычными», а потому и, может быть, более привлекательными способами пополнения оборотных средств, в отличие от кредита или его разновидности - овердрафта.

Из общемировой тенденции очевидно, что все чаще компании стали использовать специальные договорные и финансовые инструменты для оптимизации своих расчетов с партнерами. Во всем мире в последние 5-10 лет активно развивается индустрия Commercial Finance [2, с. 88], объединяющая в себе ряд финансовых продуктов, которые предполагают финансирование предприятий под различные виды их активов, например, основные средства или дебиторскую задолженность. Одним из инструментов, включаемых Европейской федерацией факторинга и индустрии коммерческого финансирования (EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry) [3] в группу Commercial Finance и наиболее приемлемым в мировой практике является договор финансирования под уступку денежного требования, или факторинг.

Факторинг представляет собой комплекс услуг, сочетающий в себе финансирование компанией-фактором поставщика на условиях уступки денежного требования к покупателю и оказание сопутствующих услуг, таких как, учет задолженности и предоставление отчетов клиенту, контроль оплаты долга дебитором, страхование кредитных рисков и осуществление бухгалтерского сопровождения.

В ходе исследования было проведено сопоставление факторинга с другим ресурсом, дающим возможность получить в хозяйственный оборот денежные средства, а именно, с договором цессии (табл. 1).

Таблица 1.

Сравнение сущности договора факторинга и договора цессии

Признак сравнения	Факторинг	Цессия
Законодательное регулирование	регулируется гл. 43 и 24 ГК РФ, что косвенно указывает на родственность договоров цессии и факторинга.	регулируется гл. 24 ГК РФ
Сущность применения и соотношение	договор факторинга - самостоятельный договор, включающий в себя уступку требования, которая не носит самостоятельного характера, а входит в него как элемент; выражается в получении реальных денежных средств не дожидаясь срока оплаты дебитором.	уступка права требования является гарантией возврата денег, т.е. является частью факторинга.

Ответственность первоначального кредитора в случае неисполнения должником обязательств по уступленному требованию	в зависимости от применяемой формы факторинга – с регрессом или без регресса	регрессивные требования к цеденту не применимы
Дополнительные возможности	оказание агентом клиенту сопутствующих услуг	не предусматривает оказания дополнительных услуг

Проведенная сравнительная характеристика позволила выявить, что позиция отождествления факторинга и договора цессии не является обоснованной, и его следует рассматривать как отдельный финансовый инструмент.

Исследуемая организация ООО «Гри-фф» (в целях соблюдения конфиденциальности название изменено) имеет ряд крупных покупателей, в число которых входят ООО «АШАН» и ООО «АТАК». В силу большого количества поставок на крупные денежные суммы отсрочка платежа означает длительную иммобилизацию денежных средств из оборота предприятия от момента отгрузки до момента погашения покупателем задолженности при зачислении денежных средств на расчетный счет ООО «Гри-фф», что является нежелательным для предприятия с учетом сезонности цикла его деятельности.

В целях получения денежных средств не дожидаясь срока наступления отсроченного платежа ООО «Гри-фф» подписало 26.04.2011г. Генеральный Договор с ОАО «Промсвязьбанк» об общих условиях факторингового обслуживания поставок внутри России.

Согласно положению 1.1. Договора, субъектами договора выступают:

- Продавец, обязующийся уступить фактору денежные требования к третьим лицам – Дебиторам. Продавцом в данном случае выступает ООО «Грилькофф». В качестве дебиторов рассматриваются ООО «АТАК», ООО «АШАН»;
- Фактор, берущий на себя обязанность осуществления финансирования Продавца. В роли фактора выступает ОАО «Промсвязьбанк».

Согласно положениям заключённого Договора, речь идет о факторинге с правом регресса, что предполагает: в случае неоплаты положенной суммы Дебитором, Фактор имеет право на возврат ранее выплаченной Продавцу по денежному требованию суммы.

Платеж по уступленному денежному требованию делится на две составные части:

- 80% от суммы уступленного денежного требования выплачиваются Фактором непосредственно после получения необходимой документации (счетов-фактур, Реестра переданных документов);
- 20% от суммы уступленного денежного требования зачисляются на счет Продавца за вычетом сумм комиссионных вознаграждений после получения Фактором денежных средств от Дебитора.

В качестве вознаграждения за услуги, связанные с исполнением Договора, Продавец обязуется выплачивать Фактору факторинговую комиссию, выражающуюся в комиссионных вознаграждениях: за административное управление дебиторской задолженностью; за услуги фактора в рамках факторингового обслуживания; за предоставление денежных ресурсов.

Для достижения цели исследования, авторами данной работы было проведено изучение полученных выгод и произведенных расходов в ходе факторинговых операций. В силу специфики деятельности ООО «Грифф», а именно особенностей формирования спроса на производимую и продаваемую им продукцию, объем поставок покупателям варьируется в зависимости от временного периода. Не носит статичный характер и величина потребности предприятия в денежных средствах. Наибольший объем отгрузок производится в первом полугодии, в этот же временной промежуток в силу отсрочки платежей по ним возрастает необходимость в увеличении объема мобильных денежных ресурсов. Среди общего объема профинансированных в 2013 году поставок одним из наиболее показательных является размер денежных средств, полученных в результате произведенных с использованием факторинга расчетов в июле 2013 г.

Данные произведенного исследования говорят о высокой эффективности применяемой формы расчетов. Подтверждением данного вывода является следующее. За исследуемый период времени были профинансированы счета-фактуры на общую сумму 11 295 587,57 рублей, при этом размер комиссионного вознаграждения выплаченного банку за предоставленные им услуги составил 162203,94 (без учета НДС), в том числе:

- за обработку документов – 4095 рублей;
- за факторинговое обслуживание – 15590,77 рублей;
- за предоставление денежных ресурсов – 142518,17 рублей.

Путем сопоставления сумм выплачиваемого комиссионного вознаграждения при использовании в системе расчетов процедуры факторинга и при отсутствии ее применения был рассчитан показатель положительного эффекта применения факторинга предприятием, составивший по итогам месяца 11109019,02 рубля. Таким образом,

соотношение размера комиссии, перечисляемой в адрес банка за услуги факторинга, равное менее 1,7% от суммы профинансированных поставок и факт перечисления организации денежных средств банком в более быстрый промежуток времени говорит о целесообразности применения компанией факторинговых операций при расчетах со своими дебиторами, их эффективности и выгоды.

В рамках исследования с целью выявления сравнительных преимуществ факторинга над иными финансовыми инструментами, способными решить проблему получения организацией досрочного финансирования, не дожидаясь срока наступления отсроченного платежа, был поднят вопрос о проведении сопоставления факторинга с кредитом и его разновидностью – овердрафтом на примере предлагаемых банковских продуктов ОАО «Промсвязьбанк». Произведенный анализ представленной банком информации, позволяет выделить конкретные критерии для сопоставления, результаты которого приведены в табл. 2.

Таблица 2.

Сравнение основных условий получения кредитных ресурсов и овердрафта (как разновидности кредита)

Критерий сравнения	Кредит	Овердрафт
Сумма (млн. руб.)	3 – 9	до 22,5
Срок (мес.)	до 4	4 – 6
Процентная ставка (% год.)	от 14,5%	13% +0.5% от суммы
Поручительство (залог)	требуется	не требуется

Проведя сравнительный анализ положительного финансового эффекта, достигаемого при применении факторинга по сравнению с получением овердрафта и кредита, следует отметить его преимущества, выражающиеся в: меньшей сумме комиссионного вознаграждения; вариативности срока использования заемных денежных средств, определяемого в разрезе каждой профинансированной поставки отдельно; перманентности действия договора факторинга, в отличие от кредитного договора, прекращающего свое действие после выплаты кредита.

Вместе с тем, наряду с совокупностью положительных аспектов, свидетельствующих о высокой эффективности применения факторинга при расчётах с покупателями и заказчиками, следует сказать и о том факте, на который ссылаются многие бухгалтеры и некоторые эксперты, исследующие аналогичные вопросы, а, именно: сложность отражения факторинговых операций в учете организаций, являющуюся, объективно, следствием неопределенностей регулирования предмета исследования на законодательном уровне.

В учётном процессе исследуемой организации также были выявлены ошибки в учёте при отражении факторинговых операций. Однако, на наш взгляд, ошибок можно избежать при повышении общего уровня корректности организации в целом учетного процесса на предприятии.

Для этого необходимо соблюдать нормативно установленные требования и, в первую очередь, норы ПБУ 1\2008 «Учётная политика организации», одним из приложений к которой может быть перечень фактов хозяйственной жизни с подробным раскрытием и описанием экономического содержания, каждой хозяйственной операции, включая и методологию факторинговых операций. Основанием для данного вывода являются нормы п.4, р.II, ПБУ 1\2008 [1]. Таким образом, факторинг представляет собой один из оптимальных инструментов эффективного развития российской экономики.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008), утв. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 18.12.2012).
2. Леднев М.В. Commercial finance и современные технологии факторинга // Банковское кредитование. – 2012. - № 5. – С. 88-100.
3. EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – EU : EU Federation, 2014. – Режим доступа: <http://www.euf.eu.com/commercial-finance/services/what-is-commercial-finance/menu-id-13.html>. - Дата обращения: 07.04.2014. – Загл. с экрана.

Н.В.Новикова,
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И ИХ УЧЕТА ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Основной особенностью деятельности казенных учреждений (далее- КУ) является то, что нефинансовые активы, находящиеся в его распоряжении, используются не для извлечения экономической выгоды, а для обеспечения его деятельности. Некоторые казенные учреждения функционируют с целью оказанию услуг населению. В этой связи особенности их деятельности несомненно влияют на порядок ведения бухгалтерского учета.

В составе нефинансовых активов КУ чаще всего отсутствуют

нематериальные активы, имущество казны и объекты непроеизведенных активов. Поэтому для целей их отражения в учете они детализированы по группам: основные средства и материальные запасы. Таким образом, одна из особенностей учета обусловлена структурой и группой нефинансовых активов КУ.

Следующей особенностью можно выделить тот факт, что все нефинансовые активы КУ приобретаются при проведении процедур государственных (муниципальных) закупок, которые с 2014 года регламентируются федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Данный закон применяется КУ в части осуществления закупок товаров, работ, услуг и касается: планирования закупок товаров, работ, услуг, определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги, особенностей исполнения контрактов, мониторинга закупок товаров, работ, услуг, аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг и контроля за соблюдением законодательства.

Немало важно отметить, что учет нефинансовых активов в КУ осуществляется в соответствии с Приказом Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 12.10.2012) "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2010 N 19452) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) и Приказом Минфина России от 06.12.2010 N 162н (ред. от 24.12.2012) "Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.01.2011 N 19593) (далее- Инструкция по бюджетному учету 162н) .

Объекты нефинансовых активов КУ принимаются к бухгалтерскому учету по их первоначальной (фактической) стоимости. Существуют определенные случаи ее изменения.

Основными способами поступления объектов нефинансовых активов в учреждение являются: приобретение за плату у поставщиков; внутрисистемная передача и приобретение объектов через подотчетное лицо.

Учет поступления основных средств в КУ оформляется соответствующими документами. Для принятия к учету объектов

основных средств в учреждении создается постоянно действующая комиссия по поступлению и выбытию активов на основании приказа руководителя КУ.

В таблице 1 представлен перечень счетов аналитического учета, применяемых для учета операций с основными средствами в КУ.

Аналитический учет основных средств в КУ, на наш взгляд, не имеет особенностей. Поступление, внутреннее перемещение основных средств организации оформляется первичными документами определенными Инструкцией по бюджетному учету 162н и оформляется бухгалтерскими записями, отраженными в таблице 2.

Таблица 1

**Перечень счетов, применяемых для учета операций
с основными средствами в КУ**

Наименование счетов	Счета аналитического учета
Машины и оборудование – иное движимое имущество учреждения	0 10134000
Транспортные средства – иное движимое имущество учреждения	0 10135000
Производственный и хозяйственный инвентарь – иное движимое имущество учреждения	010136000
Библиотечный фонд – иное движимое имущество учреждения	010137000

Таблица 2

**Корреспонденция счетов
по принятию к учету и внутреннему перемещению основных средств в КУ**

Наименование операции	Номер счета		Сумма
	дебет	кредит	
1. Приобретение объектов основных средств через подотчётное лицо			
Приобретение объекта основных средств	110631310 “Увеличение капитальных вложений в основные средства”	120831730 “Увеличение кредиторской задолженности по приобретению основных средств”	2400,00
Принятие к учету объекта основных средств	110134310 “Увеличение стоимости производственного и хозяйственного инвентаря”	110631310 “Уменьшение капитальных вложений в основные средства”	2400,00
Произведена оплата за полученный объект основных средств	120831830 “Уменьшение кредиторской задолженности по приобретению основных средств”	130405310 “Расчеты по платежам из бюджета с органами, организующими исполнение бюджетов, по приобретению основных средств”	2400,00
2. Приобретение объектов основных средств у поставщика			

Приобретение объекта основных средств	110631310 “Увеличение капитальных вложений в основные средства”	130231730 “Увеличение кредиторской задолженности по приобретению основных средств”	18736,00
Принятие к учету объекта основных средств	110134310 “Увеличение стоимости производственного и хозяйственного инвентаря”	110631310 “Уменьшение капитальных вложений в основные средства”	18736,00
Произведена оплата за полученный объект основных средств	130231830 “Уменьшение кредиторской задолженности по приобретению основных средств”	130405310 “Расчеты по платежам из бюджета с органами, организующими исполнение бюджетов, по приобретению основных средств”	18736,00
3. Внутреннее перемещение			
Произведено внутреннее перемещение от одного материально - ответственного лица к другому внутри предприятия	110135310 “Увеличение стоимости производственного и хозяйственного инвентаря”	110135310 “Увеличение стоимости производственного и хозяйственного инвентаря”	175000,00

Помимо основных средств КУ для осуществления своей деятельности приобретает и использует различные материальные запасы.

Состав материальных запасов КУ зависит от основного вида деятельности, который они осуществляют и условно их можно разделить на 3 группы: горюче-смазочные материалы, посуда и мягкий инвентарь, и прочие материальные запасы. Перечень счетов аналитического учета, применяемых для учета операций с материальными запасами КУ приведен в таблице 3.

Таблица 3

Перечень счетов применяемых для учета операций с материальными запасами в КУ

Наименование счетов	Счета аналитического учета
"Горюче-смазочные материалы - иное движимое имущество учреждения"	0 10533000
"Мягкий инвентарь - иное движимое имущество учреждения"	0 10535000
"Прочие материальные запасы - иное движимое имущество учреждения"	0 10536000

Оценка материальных запасов осуществляется по средней фактической стоимости или по фактической стоимости каждой единицы.

Основными способами поступления материальных запасов в КУ являются: приобретение за плату через подотчетное лицо; приобретение за плату у поставщика и безвозмездное внутриведомственное или межведомственное получение. Поступление материальных запасов отражается в учетных регистрах на основании первичных учетных документов (накладных поставщика). Далее оформляется Приходный ордер.

Учет операций по поступлению материальных запасов в КУ отражено в таблице 4.

Таблица 4

Корреспонденция счетов
по поступлению материальных запасов в КУ

Содержание операции	Бухгалтерская запись		Сумма, руб.
	дебет	кредит	
1. Приобретение материальных запасов через подотчетное лицо			
Выдан аванс на приобретение запчастей к автомобилю	1 208 34 560 «Увеличение дебиторской задолженности подотчетных лиц по приобретению материальных запасов»	1 201 34 610 «Выбытия средств из кассы учреждения»	1800,00
Оприходование запчастей к автомобилю в сумме их фактической стоимости	1 105 36 340 «Увеличение стоимости прочих материальных запасов - иного движимого имущества учреждения»	1 208 34 660 "Увеличение дебиторской задолженности подотчетных лиц по приобретению материальных запасов"	1800,00
2. Приобретение материальных запасов у поставщика			
Приобретение материальных запасов по договору поставки бумаги	1 105 36 340 «Увеличение стоимости прочих материальных запасов - иного движимого имущества учреждения»	1 302 34 830 "Увеличение кредиторской задолженности по приобретению материальных запасов"	14250,00
Оплачено поставщику за приобретенную бумагу	1 302 34 730 "Уменьшение кредиторской задолженности по приобретению материальных запасов"	1 304 05 340 “Расчеты по платежам из бюджета с органами, организующими исполнение бюджетов, по приобретению основных средств”	14250,00
3. Поступление материальных запасов безвозмездно внутриведомственно			
Поступление материальных запасов по централизованному снабжению	1 105 36 340 «Увеличение стоимости прочих материальных запасов - иного движимого имущества учреждения»	1 304 04 340 "Внутриведомственные расчеты по приобретению материальных запасов"	312,75

Из вышеизложенного можно сделать выводы, что существуют определенные особенности ведения бухгалтерского учета нефинансовых

активов в КУ. Они обусловлены не только видом деятельности КУ и их спецификой, но и необходимостью осуществления государственных закупок при их приобретении, учете и надлежащем контроле со стороны ведомственных органов, в ведении которых находится их имущественный комплекс.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 12.10.2012) "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2010 N 19452) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013).
2. Приказ Минфина России от 06.12.2010 N 162н (ред. от 24.12.2012) "Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.01.2011 N 19593).

Е.Н.Ястребова,

Тверской госуниверситет

ВЛИЯНИЕ ПРИМЕНЯЕМОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА БУХГАЛТЕРСКУЮ УЧЕТНУЮ ПОЛИТИКУ СУБЪЕКТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Субъекты малого предпринимательства, как и все другие организации должны формировать учетную политику для целей бухгалтерского учета. Учитывая последние рекомендации Минфина о применении упрощенной системы бухгалтерского учета для малого бизнеса, бухгалтеру необходимо выбирать элементы бухгалтерского учета в соответствии с применяемой системой налогообложения.

С 2011 года в соответствии с п. 12 ПБУ 9/99 «Доходы организации» и п.18 ПБУ 10/99 «Доходы организации» малые предприятия могут применять кассовый метод признания доходов и расходов в бухгалтерском учете[3,4]. Затраты, связанные с производством и реализацией продукции, работ, услуг, отражаются на счете 20 "Основное производство" только в части оплаченных материальных ценностей, услуг, выплаченной оплаты труда, начисленных амортизационных отчислений и других оплаченных затрат, а доходы отражаются при поступлении денежных средств по дебету счета учета денежных средств в

корреспонденции с кредитом счета 90 "Продажи". Таким образом, в бухгалтерском учете не отражаются начисленная заработная плата и налоги, не видна полная себестоимость продукции, если не все расходы оплачены, и при этом данные бухгалтерского учета не соответствуют данным налогового учета по налогу на прибыль, за исключением, когда в соответствии с 25 главой НК РФ организация применяет кассовый метод признания доходов и расходов. Главной проблемой является ограничение на применение кассового метода до суммы дохода 4 млн. руб. в год в соответствии со ст. 273 НК РФ [1]. Если малое предприятие не имеет больших оборотов и попадает под установленное ограничение, то применение кассового метода в бухгалтерском и налоговом учете является оптимальным.

Наиболее проблематично при применении кассового метода определять сумму НДС, так как в соответствии с п.1 ст. 167 НК РФ налоговая база признаётся на день отгрузки (передачи) товаров, работ, услуг[1]. Соответственно, для определения НДС малое предприятие должно производить дополнительные расчеты и данные о задолженности по НДС на счете 68 «Расчеты по налогам» субсчет «НДС» не будет совпадать с реальной задолженностью по налогу.

Пример: малое предприятие отгрузило продукции на 708 тыс. руб., в т.ч. НДС, а покупатели оплатили 590 тыс. руб., от поставщика поступили материалы на 354 тыс. руб, в т.ч. НДС, поставщику не оплачены, но использованы в производстве. При применении кассового метода в бухгалтерском учете составляются бухгалтерские записи:

Дт сч. 51 «Расчетный счет» Кт сч. 90 «Продажи» - 590 тыс. руб на сумму поступившей от покупателя оплаты

Дт сч. 90 «Продажи» Кт сч. 68 «Расчеты по налогам» субсчет «НДС» - 90 тыс. руб. на сумму НДС

Материалы, несмотря на их фактическое использование, в бухгалтерском учете не отражаются, так как задолженность за них не оплачена поставщику.

Таким образом, в бухгалтерском учете организация не видит сумму начисленного по правилам гл. 21 НК РФ НДС — 108 тыс. руб. (708 тыс.руб. *18: 118) и сумму НДС по материалам — 54 тыс. руб.(354 тыс.руб. *18: 118), который можно принять к налоговому вычету. В итоге по данным бухгалтерского учета организации сумма задолженности бюджету по НДС - 90 тыс. руб. (данные по Кт сч. 68 «Расчеты по налогам» субсчет «НДС»), а при исчислении налога по правилам НК РФ - 54 тыс. руб. (108 тыс. руб — 54 тыс. руб.).

Поэтому применение кассового способа признания доходов и расходов целесообразно только для малых организаций, применяющих

упрощенную систему налогообложения, так как в п. 1 ст. 346.17 НК РФ установлено, что доходы и расходы признаются на день поступления или списания денежных средств, а также погашения задолженности (оплаты) иным способом [1]. При выборе кассового метода малое предприятие сможет упростить ведение бухгалтерского и налогового учета в результате совпадения признаваемых доходов и расходов и финансовых результатах.

Многие малые предприятия применяют систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход и расчет налога при этом не связан с данными бухгалтерского учета, так как определяется на основании вмененного дохода по НК РФ. Для таких организаций кассовый метод в бухгалтерском учете оптимален при осуществлении расчетов с физическими лицами, например в розничной торговле, в услугах, а при расчетах с юридическими лицами с отсрочкой платежа при применении кассового метода не отражается дебиторская задолженность покупателей, что усложняет систему внутреннего контроля расчетов.

В типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства предусмотрены дополнительные амортизационные отчисления до 50 процентов первоначальной стоимости объекта основных средств со сроком службы более трех лет [2]. С экономической точки зрения применение данного элемента целесообразно, но проблематично в сравнении с любой системой налогообложения. Если малое предприятие является плательщиком налога на прибыль, то амортизационная премия не может составлять более 30% от стоимости основного средства (п. 9 ст. 258 НК РФ), а при применении упрощенной системы налогообложения в соответствии с п. 3 ст. 346.16 НК РФ расходы на приобретение основных средств в период применения упрощенной системы налогообложения включаются в расходы полностью с момента ввода этих основных средств в эксплуатацию. Следовательно, при применении общей системы налогообложения организации оптимально применять в бухгалтерском учете правила налогового учета и установить дополнительные амортизационные отчисления до 30 процентов первоначальной стоимости объекта основных средств со сроком службы более трех лет. В этом случае данные об амортизации в бухгалтерском и налоговом учете будут совпадать.

Пример: организация приобрела автомобиль стоимостью 472 тыс. руб., в т.ч. НДС. Срок полезного использования 5 лет. В учетной политике для целей бухгалтерского учета организация принимает решение сделать дополнительные амортизационные отчисления в размере 30 процентов первоначальной стоимости объекта и начислять амортизацию линейным способом. В учетной политике для целей налогового учета организация

устанавливает применение амортизационной премии в размере 30 % и начисление амортизации линейным методом.

В бухгалтерском учете составляются записи:

Дт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы» Кт сч. 60 «Расчеты с поставщиками» - 400 тыс. руб. на стоимость автомобиля без НДС

Дт сч. 19 «НДС по приобретенным ценностям» Кт сч. 60 «Расчеты с поставщиками» - 72 тыс. руб. на сумму НДС

Дт сч. 01 «Основные средства» Кт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы» - 400 тыс. руб. автомобиль введен в эксплуатацию

В следующем месяце организация списывает дополнительные амортизационные отчисления — 120 тыс. руб. (400 тыс. * 30%) и рассчитывает ежемесячную амортизацию — 4667 руб. ((400 тыс. - 120 тыс.)/60 месяцев).

Дт сч. 20 «Основное производство» Кт сч. 02 «Амортизация основных средств» - 124467 руб.

В налоговом учете все данные по формированию первоначальной стоимости, списанию амортизационной премии в сумме 120 тыс. руб. и сумма начисленной амортизации — 4667 руб. будут совпадать с данными бухгалтерского учета и соответственно малому предприятию не потребуются дополнительные расходы на налоговое администрирование.

При применении малым предприятием упрощенной системы налогообложения, правила бухгалтерского и налогового учета отличаются принципиально, поэтому выбор элементов по амортизации в учетной политике не сможет сгладить эти разногласия. Организация обязана будет вести отдельный бухгалтерский учет основных средств, даже если в налоговом учете объект уже полностью списан.

Приказом Минфина РФ N 164н от 18.12.2012 были внесены изменения в п. 6.1 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», предполагающие, что при формировании учетной политики микропредприятия вправе предусмотреть в ней ведение бухгалтерского учета по простой системе (без применения двойной записи)[5]. Уже более 500 лет бухгалтерский учет ведется с применением двойной записи, в чем заключается бухгалтерский учет без применения двойной записи Минфин не поясняет, но скорее всего это просто констатация факта совершения операции. Если проводить аналогию с системой налогового учета, то он также не предполагает применение двойной записи и доходы и расходы учитываются в аналитических налоговых регистрах или в книге учета доходов и расходов для применения упрощенной системы налогообложения, но у бухгалтерского учета гораздо более широкие функции, чем у налогового учета, например, оценка финансового положения и составление бухгалтерской отчетности. Поэтому без

общепринятых правил бухгалтерского учета малое предприятие не сможет составить бухгалтерскую отчетность, от предоставления которой не освобождается ни один представитель малого бизнеса. Соответственно, от ведения бухгалтерского учета по простой системе лучше пока воздержаться, независимо от выбранной системы налогообложения, до тех пор, пока Минфин не издаст более подробные пояснения по порядку её практического внедрения.

Таким образом, за последние годы Минфином РФ издается много разъяснений по организации упрощенного бухгалтерского учета для малого бизнеса, но они не связаны с выбранной системой налогообложения. Малое предприятие, стремясь минимизировать расходы на ведение бухгалтерского и налогового учета, должно выбирать оптимальные варианты учета и при разработке своей учетной политики производить соответствующие расчеты, позволяющие оценить эффективность её каждого элемента в зависимости от применяемой системы налогообложения.

Литература:

- Налоговый кодекс Российской Федерации, от 06.08.2001 N 110-ФЗ (в ред. 28.12.2013)[Электронные и текстовые данные].- СПС «КонсультантПлюс».-<http://www.consultant.ru>
- Приказ Минфина России от 21 декабря 1998 г. N 64н «О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства». [Электронные и текстовые данные].- СПС «КонсультантПлюс».-<http://www.consultant.ru>
- Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (в ред. 27.04.2012)[Электронные и текстовые данные].- СПС «КонсультантПлюс».-<http://www.consultant.ru>
- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (в ред. 27.04.2012)[Электронные и текстовые данные].- СПС «КонсультантПлюс».-<http://www.consultant.ru>
- Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (в ред. 18.12.2012)[Электронные и текстовые данные].- СПС «КонсультантПлюс».-<http://www.consultant.ru>

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим налогообложение, в том числе малого бизнеса, является Налоговый кодекс РФ. При этом в НК РФ отсутствует понятие «субъект малого бизнеса». Это означает, что на законодательном уровне никаких специальных условий налогообложения для малого бизнеса не установлено. Вместе с тем, НК РФ наряду с общим режимом налогообложения предусмотрены специальные налоговые режимы, условия применения которых свидетельствуют о том, что они ориентированы именно на применение субъектами малого бизнеса и по сути являются разновидностью государственной поддержки малого предпринимательства.

Рассмотрим особенности налогообложения индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица как типичного представителя субъекта малого бизнеса.

ИП может уплачивать налоги в соответствии с общей системой налогообложения, либо применять следующие специальные режимы налогообложения:

- упрощенная система налогообложения (УСН);
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);
- патентная система налогообложения (ПСН).

Индивидуальный предприниматель, работающий на общей системе налогообложения, в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, признается плательщиком НДФЛ. Порядок исчисления и уплаты НДФЛ определен главой 23 НК РФ. При этом ИП имеют ряд особенностей в исчислении и уплате этого налога. ИП обязан платить НДФЛ следующим образом:

- по итогам полугодия, третьего и четвертого кварталов текущего года он платит авансовые платежи по налогу;
- по итогам налогового периода посредством подачи налоговой декларации по форме 3-НДФЛ налоговые обязательства перед бюджетом корректируются и производится либо доплата НДФЛ, либо возврат.

Исчисление суммы авансовых платежей производит налоговый орган на основании данных о доходе ИП за предыдущий налоговый период. В случае значительного (более чем на 50%) увеличения или уменьшения в текущем налоговом периоде дохода, ИП обязан представить в налоговый орган декларацию по НДФЛ по форме 4-НДФЛ.

Налоговые органы сделают перерасчет сумм авансовых платежей по НДСЛ на текущий год по ненаступившим срокам уплаты.

При исчислении НДСЛ ИП вправе уменьшить доходы на суммы фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, непосредственно связанных с извлечением доходов. Если ИП не может документально подтвердить свои расходы, связанные с ведением предпринимательской деятельности, то профессиональный налоговый вычет производится в размере 20% от дохода.

ИП, применяющий общую систему налогообложения, по общему правилу является плательщиком НДС, порядок исчисления которого определен гл.21 НК РФ. В этой связи, ИП обязан выставять счета-фактуры, вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книгу покупок и книгу продаж, представлять декларацию по НДС.

Следует отметить, что ИП имеют право на освобождение от исполнения обязанностей плательщика НДС, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) у ИП не превысила 2 млн. рублей (без НДС).

При общей системе налогообложения ИП признается плательщиком налога на имущество физических лиц при наличии у него в собственности на территории РФ имущества, являющегося объектом налогообложения и используемого им для ведения бизнеса. Обычно это касается имеющих в собственности ИП «иных строений, помещений и сооружений или доли в них». Исчисление данного налога производится налоговыми органами на основании данных об инвентаризационной стоимости имущества по состоянию на 1 января каждого года.

ИП является плательщиком транспортного налога, если имеет зарегистрированные на него транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения. Сумма транспортного налога, подлежащая уплате ИП, определяется налоговыми органами на основании сведений, предоставляемых им органами, осуществляющими регистрацию транспортных средств на территории РФ.

Если ИП обладает земельным участком, признаваемым объектом налогообложения на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения, то он признается плательщиком земельного налога. При этом ИП самостоятельно определяет сумму налога, исходя из кадастровой стоимости земельных участков, используемых в предпринимательской деятельности.

Кроме перечисленных налогов при общей системе налогообложения ИП должны уплачивать другие налоги, предусмотренные Налоговым

кодексом РФ при наличии соответствующих объектов налогообложения. Вместе с тем уплата ИП таких налогов как акцизы, на добычу полезных ископаемых, водного налога, сбора за право пользования объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов и других осуществляется довольно редко и поэтому в данной статье не рассматривается.

Наряду с общей системой налогообложения ИП вправе применять в добровольном порядке специальные налоговые режимы: УСН, ЕНВД и ПСН. При этом должны быть соблюдены критерии применения каждого из СНР (численность работников, виды осуществляемой деятельности, размер доходов и др.), а также организационные моменты, связанные с началом применения определенного СНР (уведомление в установленном порядке налоговых органов, постановка на учет в качестве плательщика ЕНВД и др.).

При применении СНР ИП освобождаются от уплаты ряда налогов, таких как НДФЛ, НДС, налога на имущество физических лиц. При этом для каждого из рассматриваемых СНР устанавливается особый платеж: единый налог для УСН, единый налог на вмененный доход и патентный налог для ЕНВД и ПСН. Кроме того при любой системе налогообложения за ИП сохраняется обязанность уплаты страховых взносов по обязательным видам страхования. Причем обязательными к уплате страховыми взносами у ИП, не производящих выплаты физическим лицам, являются страховые взносы на ОПС и ОМС. Следует отметить, что свои страховые взносы ИП исчисляют и уплачивают в особом порядке в виде фиксированных платежей, исходя из стоимости страхового года.

При выборе наиболее эффективного варианта налогообложения деятельности ИП необходимо проводить сравнительный анализ налоговой нагрузки, а также учитывать особенности предпринимательской деятельности конкретных налогоплательщиков.

Если ИП планирует в основном работать с контрагентами, которым необходим НДС, то лучше остаться на общей системе налогообложения.

Если ИП рассчитывает получать высокую прибыль или предполагает, что у него может не быть документального подтверждения существенной доли расходов, то целесообразно остановиться на УСН с объектом налогообложения «Доходы».

Если же ИП планирует приобретать дорогостоящие основные средства, то лучше выбрать упрощенную систему налогообложения с объектом «Доходы, уменьшенные на величину расходов».

Если же для ИП первостепенное значение имеет максимальное упрощение бухгалтерского и налогового учета, взаимоотношений с

налоговыми органами, то следует ориентироваться на патентную систему налогообложения.

Райна Петрова,

*Великотырновский университет им. Святых Кирилла и Мефодия
(Болгария)*

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ПОЛИТИКИ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИЯ

Бухгалтерская политика является письменным свидетельством о заранее определенной, согласованной с действующими нормативно-правовыми актами и спецификами данного предприятия, совокупности правил, норм, баз и процедур для организации и осуществления текущей бухгалтерской отчетности и концептуальных основ для подготовки и представления бухгалтерской информации при периодической бухгалтерской отчетности в предприятии за отчетный период. Бухгалтерская политика как совокупность организационных и методологических принципов для организации методов бухгалтерии направлена к обеспечению правильного и честного отражения имущественного и финансового состояния отдельного предприятия.

Нормативным путем, посредством Закона о бухгалтерском учете предоставлена возможность предприятиям формировать самостоятельную бухгалтерскую политику. В этом смысле бухгалтерская политика представляет воспринятую отдельным предприятием бухгалтерскую модель для отчета своей деятельности.

В связи с бухгалтерской политикой И. Душанов подчеркивает, что «организация включает множество других методологических и технологических элементов, способствующих для осуществления бухгалтерии». Следовательно, бухгалтерскую политику нельзя отождествлять с организацией бухгалтерии на предприятии.

По отношению бухгалтерской политики можно сделать следующее обобщение: бухгалтерская политика должна обеспечивать приложение методологии и организации текущей бухгалтерской отчетности и периодической бухгалтерской отчетности деятельности на предприятии за отдельный отчетный период, но не отождествляясь с самой организацией бухгалтерии.

Бухгалтерская политика каждой бюджетной организации находится в зависимости от специфического характера бюджетной сферы и функционирования ее звеньев. Отдельные бюджетные организации не в состоянии реализовать самостоятельную бухгалтерскую политику. Для

них характерно то, что бухгалтерская политика формируется и реализуется в большинстве случаев для групп звеньев: бюджетных организаций, финансируемых местными бюджетами, бюджетных организаций в сфере образования и т.д. Как еще подчеркивает Меразчиев, это представляет существенный ограничитель, но несмотря на это, некоторые элементы и правила бухгалтерской политики в бюджетных организациях определяются главными бухгалтерами: форма бухгалтерии, организация документооборота и др. На основе этих возможностей бюджетные организации формируют самостоятельную бухгалтерскую политику, хотя она характеризуется ограниченными параметрами проявления. Именно эти параметры проявления должны быть объектом внимания при формировании бухгалтерской политики в каждой конкретной бюджетной организации. Нужно подчеркнуть объективную необходимость в разработке и практическом применении индивидуальной бухгалтерской политики как основу для информационной характеристики деятельности и информационного обеспечения управления бюджетной организацией.

На современных предприятиях бухгалтерскую политику рассматривают в двух аспектах - методологическом и организационном. Методологический аспект бухгалтерской политики определяет варианты для отражения в бухгалтерии информации о деятельности предприятия, исходя из альтернативных способов и методов. Организационный аспект бухгалтерской политики имеет отношение к организации бухгалтерии и бухгалтерской форме на предприятии. При формировании бухгалтерской политики предприятия в организационном аспекте осуществляется выбор одного из нескольких допустимых законодательством вариантов.

Бухгалтерская политика включает бухгалтерские принципы и методы, которые должны быть согласованы с отраслью, в которой функционирует конкретное предприятие, с особенностями его деятельности, с бухгалтерским законодательством. С другой стороны, бухгалтерская политика должна соответствовать интересам управления предприятия. В этом смысле сформированная бухгалтерская политика на определенный период времени на предприятии представляет собой выбор в рамках нормативно предложенных альтернатив для отчета, представления, оценки и пр. Сформированная бухгалтерская модель бухгалтерской политики на предприятии должна давать возможность для получения необходимой бухгалтерской информации для нужд управления. Лица, ангажированные в разработку бухгалтерской политики на предприятии, должны обладать необходимыми профессиональной квалификацией и опытом. У них должны быть глубокие теоретические познания в области бухгалтерии и бухгалтерского законодательства,

необходимо, чтобы они имели детальную информацию по отношению деятельности предприятия и были хорошо знакомы с различными практиками на других предприятиях.

Следовательно, элементы бухгалтерской политики должны быть согласованными и с рядом специфических особенностей осуществления деятельности на предприятии, с такими как: организационно-управленческой структурой; структурой и квалификацией управленческого персонала, занятого в отчетной стадии бюджетного процесса; автоматизацией управленческого процесса; внутренними нормативно-правовыми актами и др.

Процесс разработки бухгалтерской политики – это сложный процесс, по отношению к которому необходим комплексный подход, основанный на действующих нормативно-правовых актах и согласованный со специфическими особенностями конкретного обособленного звена бухгалтерского учета.

При изучении бухгалтерской политики, как инструмент управления, можно сделать обобщение, что по существу бухгалтерская политика представляет собой одно управленческое решение, а связь между бухгалтерской политикой и управлением предприятием - двусторонняя и взаимно обусловленная. С одной стороны, управление ответственно для создания оптимальной законосообразной экономической модели поведения, воспринимаемой как бухгалтерскую политику. С другой стороны, принятые на предприятии бухгалтерские правила, базы, процедуры предопределяют принимаемые управлением решения и их эффективность.

Напрашивается вывод, что бухгалтерская политика имеет существенное значение и выполняет важную роль в целостной управленческой политике предприятия.

Специфика отчетности в сфере публичного сектора является предпосылкой для выведения на передний план некоторых особенностей в отношении бухгалтерской политики в бюджетных организациях. Бухгалтерская политика на предприятиях бюджетной сферы связана с текущей и периодической бухгалтерской отчетностью. Эта отчетность отличается специфическими особенностями, которые имеют существенное значение в теоретическом и практико-прикладном аспектах при разработке модели бухгалтерской политики в бюджетных организациях.

Бухгалтерская политика в отношении текущей бухгалтерской отчетности зависит от индивидуальных характеристик объектов и организации процесса, связанных с отчетом в бюджетных организациях. Посредством бухгалтерской информации за отчетный период на

предприятия идентифицируются отдельные активы, пассивы, капитал, приходы, расходы и условные ангажементы, в целях которых будет разрабатываться бухгалтерская политика. В зависимости от состава объектов, связанных с отчетом на конкретном предприятии публичного сектора, анализируют и оценивают принципы и основные положения при осуществлении бухгалтерии, которые внедряют при изготовлении модели бухгалтерской политики.

В связи с бухгалтерской политикой в отношении текущей бухгалтерской отчетности можно обобщить, что ее разработка требует конкретизации модели бухгалтерской отчетности бухгалтерских объектов на предприятии. Сама бухгалтерская политика должна основываться на принципах и требованиях в области бухгалтерии, при том одновременно с этим существует синхронизация с внутренними правилами и предписаниями в бюджетной организации.

Один из акцентов в Международных стандартах бухгалтерского учета в публичном секторе (МСБУПС) связан с правилами и принципами осуществления текущей бухгалтерской отчетности в бюджетных организациях. В связи с этим изготовление бухгалтерской политики отдельной бюджетной организации следует согласовать с требованиями указанных стандартов. Следовательно, усилия по гармонизации болгарской нормативной базы, исходя из требований МСБУПС, нужно направить именно в эту сторону.

Бухгалтерская политика должна быть согласована с организацией внутренней системы управления и контроля на предприятиях публичного сектора.

Бухгалтерская политика в отношении периодической бухгалтерской отчетности связана с изготовлением Годового финансового отчета на предприятиях публичного сектора. Годовой заключительный финансовый баланс и составление финансовых отчетов на рассматриваемых предприятиях требуют выполнения определенных процедур в строгой последовательности.

В МСБУПС конкретизированы правила и принципы изготовления финансовых отчетов на предприятиях бюджетного сектора. Приложение этих постановок ставит ряд вопросов дискуссионного характера перед бухгалтерией бюджетных организаций. В связи с этим при изготовлении модели бухгалтерской политики существует ряд неисследованных возможностей в публичном секторе.

По поводу усовершенствования и разработки бухгалтерской политики в бюджетных организациях ряд вопросов носит дискуссионный характер: элементы самой бухгалтерской политики, баланс интересов потребителей бухгалтерской информации и др.

Рассматриваемые проблемы и поиск решений остаются открытыми и дискуссионными в контексте возможностей для усовершенствования бухгалтерско-информационного обеспечения в бюджетных организациях.

Литература:

1. Димитров, М., М. Павлова, Теория на счетоводството, “Ромина“, С., 2005.
2. Душанов, И. и колектив, Стандартизация в счетоводството, С., „Икономика прес“, 2009.
3. Иванова, З., Бюджетно счетоводство, С., „Нова звезда“, 2008.
4. Меразчиев, В., Г. Баташки, Д. Ималова, Бюджетно счетоводство, Свищов, 2009.
5. Меразчиев, В., Съвременни теоретико-практически аспекти на бюджетното счетоводство, Счетоводство, анализ и контрол – теория и практика, (Сборник с доклади от научна конференция), “Наука и икономика“, ИУ – Варна, 2007.
6. Николова, Г., Теоретични и практико-приложни аспекти на счетоводната политика (Автореферат), Икономически университет - Варна, 2012.
7. Рibaкова, О., Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование, Москва, „Финансы и статистика“, 2005, с. 25.
8. Радонов, Д., Г. Проданов, Бюджетно счетоводство 2006, С., „Сиела“, 2006.
9. Петрова, З., Д. Желязков, Счетоводна политика на предприятието – разработване и оповестяване, Пловдив, „Плутон“, 2003.
10. <http://www.minfin.bg>

Н.В.Андрюхина,
Тверской госуниверситет

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В конце 80-х годов XX века информационные технологии кардинально изменили мир бизнеса. Экономическое развитие постиндустриального общества стало подчиняться иным законам, нежели тем, которые действовали в традиционном обществе. Многие десятилетия глобальные корпорации создавались исключительно за счет огромных инвестиций в основные средства. Современный же уровень развития рынка таков, что компании не могут получить существенных преимуществ только за счет материальных и финансовых ресурсов.

Решение данной проблемы во многом зависит от эффективности использования уникальных по своей природе ресурсов нематериального, неосязаемого характера. Именно нематериальные активы (далее НМА) способны стать средством устойчивого развития, обеспечить высокую конкурентоспособность организации. За счет роста НМА увеличивается имущество организаций: это обусловлено высокой скоростью технологических изменений, развитием информационных технологий, инвестиционной и инновационной деятельностью, конкурентной борьбой. Успех компании во многом зависит от эффективной разработки и использования инноваций.

Тесная связь НМА с инновациями обусловила повышенный интерес к этим объектам. Понимание состава НМА позволяет защититься от недружественных поглощений, повышает инвестиционную привлекательность организации, эффективность трансформаций, которые организации проводят более активно из-за последствий мирового финансового кризиса. В экономической литературе встречаются многочисленные трактовки понятия НМА. Так, согласно Семенихину В.В. [4], нематериальные активы организации – представляют собой категорию внеоборотных активов компании, которые при отсутствии материально-вещественной формы способны приносить организации вполне осязаемые доходы. Согласно Герасимовой Л. Н. [5], НМА – это созданные или приобретенные организациями объекты, которые используются в хозяйственной деятельности в течение периода, превышающего 12 месяцев, имеют денежную оценку, обладают способностью отчуждения и приносят доходы, но не являются при этом материально-вещественными ценностями.

Коэн Дж. А. [6] признает нематериальными активами патенты, авторские права, контрактные обязательства, клиентскую базу или другие виды интеллектуальной собственности. Также он выделяет нематериальные активы, которые сложно определить и тем более оценить, такие как соглашения с постоянными клиентами или поставщиками, опыт персонала или хорошее местоположение фирмы, или лоббистские связи с чиновниками на руководящих постах с особыми властными возможностями, это, несомненно, активы, но они не найдут никакого отражения в документации компании.

В бухгалтерском учете понятие НМА регламентируется Положением по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов», в соответствии с которым нематериальными активами признаются объекты, для которых одновременно выполняются следующие условия:

- объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в

производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации;

- организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации – патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (далее – контроль над объектом);

- возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;

- объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;

- отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

К нематериальным активам относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания.

В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду.

Согласно ст.1225 Гражданского Кодекса, НМА - это исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и

приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана, то есть это: произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения.

Следует заметить, что в гражданском законодательстве объекты промышленной собственности разделены с 01.01.2008 на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. К первым относятся объекты патентного права – изобретение, полезная модель, промышленный образец и ноу-хау. В качестве средств индивидуализации выделены фирменное наименование, товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара и коммерческое обозначение.

В связи с этим в ПБУ 14/2007 вместо применявшегося ранее понятия "объекты интеллектуальной собственности" используются новые термины: "результат интеллектуальной деятельности" и "средство индивидуализации". Важным изменением представляется включение в состав НМА секретов производства (ноу-хау), которые до этого выделялись в качестве НМА только в налоговом учете.

Определение НМА для целей налогового учета прописано в пункте 3 в статьи 257 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которым нематериальными активами признаются приобретенные и/или созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

Следует заметить, что для признания нематериального актива необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход), а также наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и/или исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

К нематериальным активам, в частности, относятся: исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель; исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных; исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем; исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование; исключительное право патентообладателя на селекционные достижения; владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

К нематериальным активам, согласно налоговому законодательству, не относятся: не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы; интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

Изложенное выше позволяет сделать вывод, что НМА – обобщающее понятие, применяемое для обозначения результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации организации, не являющихся вещественными (осязаемыми), но имеющих стоимостную (денежную) оценку, используемых организацией свыше 12 месяцев и защищённых патентами, авторскими и иными подобными правами, то есть подлежащих правовой охране. Это общеэкономическое определение НМА, но следует ещё различать рассмотренное выше бухгалтерское и налоговое определение.

Для обеспечения эффективного управления НМА их целесообразно классифицировать. В настоящее время в экономической литературе встречаются немногочисленные классификации НМА. Так, по мнению Л.П. Мокровой [7], НМА можно классифицировать по следующим признакам:

1. По степени идентификации: полная, неполная и отсутствие идентификации.
2. По степени значимости: ключевые НМА в промышленных предприятиях, ключевые НМА в кредитных организациях.
3. По степени риска: высокорисковые НМА в реструктуризации, в сделках слияний, поглощений, выделений и разделений.
4. По степени интересов инвесторов: НМА представляющие доминирующий интерес для инвестора и другие.

Данная классификация позволила определить некоторые характеристики НМА как объектов управления, но она не является полной и достаточной для целей анализа, а значит и управления.

Определенный интерес вызывает классификация НМА, представленные в работах Р.Рейли и Р.Швайс. [8] Они выделяют десять типов НМА по связи с другими элементами деятельности, а именно:

1. НМА, связанные с маркетингом. К этой группе активов относятся, например, товарные знаки, фирменные названия, названия торговых марок (бренды), логотипы.

2. НМА, связанные с технологиями. Сюда относятся, например, патенты на технологические процессы, патентные заявки, техническая документация, техническое ноу-хау и т.д.

3. НМА, связанные с творческой деятельностью. К таким НМА относятся литературные произведения и авторские права на них, музыкальные произведения, издательские права, постановочные права. Эти права являются одними из самых долгоживущих. Так, в США соответствующие авторские права действуют на протяжении жизни автора и 50 лет после его смерти. Вместе с тем эта категория достаточно сложна для оценки: во многих случаях вообще затруднительно сказать, обладает ли такой нематериальный актив отличной от нуля стоимостью.

4. НМА, связанные с обработкой данных. К таким активам относят запатентованное программное обеспечение компьютеров, авторские права на программное обеспечение, автоматизированные базы данных, маски и шаблоны для интегральных схем.

5. НМА, связанные с инженерной деятельностью. Сюда относятся промышленные образцы, патенты на изделия, инженерные чертежи и схемы, проекты, фирменная документация. Этот тип нематериальных активов также достаточно сложен в оценке. Часто подобные нематериальные активы носят характер опционов, т.е. их наличие означает для владельца право получения экономических выгод в определенном случае, например, в случае выпуска продукции с использованием патента, реализации проекта и т.д.

6. НМА, связанные с клиентами. Это могут быть, например, списки клиентов, контракты с клиентами, отношения с клиентами, открытые заказа на поставку. При этом отношения могут быть зафиксированы юридически (договорные отношения с клиентом), так и не быть юридически закрепленными. Нематериальные активы этой группы тесно связаны с гудвиллом (деловой репутацией) компании, а также с маркетинговыми НМА. Как следствие, и стоимость этой группы активов достаточно сложно корректно отделить от стоимости гудвилла предприятия либо стоимости активов, связанных с маркетингом.

7. НМА, связанные с контрактами. Это выгодные контракты с поставщиками, лицензионные соглашения, договора франшизы, соглашения о неучастии в конкуренции. Обычно активы данной группы

относительно легко идентифицировать, поскольку эта группа активов чаще всего связана с текущими экономическими выгодами для их владельца.

8. НМА, связанные с человеческим капиталом. Например, к этой категории относятся отобранная и обученная рабочая сила, договора найма, соглашения с профсоюзами.

9. НМА, связанные с земельным участком. К ним относятся права на разработку полезных ископаемых, права на воздушное пространство, права водное пространство и т.д.

10. Наконец, НМА, связанные с понятием “гудвилл” (деловая репутация). К этой категории относится гудвилл организации, гудвилл профессиональной практики, личный гудвилл специалиста, гудвилл знаменитости, и наконец, общая стоимость бизнеса в качестве действующего предприятия.

Рассмотренная классификация, на наш взгляд, дает достаточно полное представление о данных объектах, но не является удобной для практического использования.

Во избежание некорректных аналитических выводов и для достижения целенаправленного управления НМА, по нашему мнению, их целесообразно классифицировать по ряду потенциально возможных на практике признаков. Вариант такой классификации представлен в табл.1.

Таблица 1

Классификация нематериальных активов.

Признак	Наименование НМА
По степени использования	- функционирующие (приносят доход предприятию) - нефункционирующие (не используемые по какой-либо причине, но которые могут быть использованы в будущем)
По срокам использования	- текущие (объекты НМА, которые используются в деятельности предприятия не более года, то есть быстро теряют свою стоимость и включаются в текущие затраты) -долгосрочные (объекты НМА, которые используются в деятельности предприятия более года, и их стоимость переносится по частям)
По степени отчуждения	- отчуждаемые (НМА, обладающие способностью передаваться при их продаже, аренде) - неотчуждаемые (НМА, остающиеся в собственности предприятия при частичной передаче прав их использования)
По степени влияния на финансовый результат	- прямо влияющие (объекты НМА способные приносить доход за счет их внедрения в эксплуатацию) - косвенно влияющие (опосредованно влияющие на финансовый результат)

По источникам приобретения	- собственные - паевые (объекты НМА, разработанные совместно с другими физическими и юридическими лицами на долевых условиях) - приобретенные со стороны (объекты НМА, которые получены от других физических и юридических лиц за плату, безвозмездно или в порядке обмена на какое-либо имущество)
По начислению амортизации	- неамортизируемые (объекты НМА, по которым не начисляется амортизация (ноу-хау)) - амортизируемые (объекты НМА, по которым начисляется амортизация)
По порядку оценки	- оцененные (учтенные) объекты НМА - неоцененные (неучтенные) объекты НМА

Подводя итог, необходимо отметить, что взаимосвязанное изучение НМА позволит, учитывая рыночную ситуацию и возможности организации, сформулировать инновационную программу, что является одной из наиболее существенных и приоритетных целей деятельности с точки зрения конкретной организации.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ Часть четвертая в ред. от 23.07.2013, с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. От 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. От 23.07.2013) (с изм. И доп., вступающими в силу с 01.10.2013)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/07), утверждено Приказом Минфина России от 27.12.2007 N 153н в ред. Приказов Минфина РФ от 25.10.2010 N 132н, от 24.12.2010 N 186н
4. Семенихин В. В. Основные средства и нематериальные активы. – М.: ИД «Гросс-Медиа»: РОСБУХ, 2010. – 764 с.
5. Герасимова Л. Н. Учет внеоборотных активов: учебное пособие. – М.: Инфра-Инженерия, 2012. – 240 с.
6. Коэн Дж. А. Нематериальные активы. Оценка и экономическая выгода. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 97с.
7. Мокрова Л.П. Эффективное антикризисное управление. – СПб: «Экономика: наука и практика», 2011. № 4. – С. 50-57.
8. Р.Рейли, Р.Швайс “Оценка нематериальных активов”, М.: Квинто-консалтинг, 2005. – 761с.

СЕКЦИЯ 6

МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Г.Н.Пальцева,
Тверской госуниверситет

ИТОГИ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ 1937 ГОДА ПО КАЛИНИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Перепись населения 1926 г. определила численность населения СССР в 147 миллионов человек. Исходя из прогнозов, И.В.Сталин в 1934 г. на XVII съезде партии назвал цифру в 168 млн. человек – к 1937 году. По расчетам Госплана численность населения на конец 1936 г. должна была составить 177 млн человек. Предполагалось, что прирост населения за 11 лет (с 1926 г.) составит около 37,6 млн человек [1]. Несоответствие данных Переписи населения 1937 г. ожиданиям руководства страны стало основой для принятия 26 сентября 1937 г. СНК СССР специального постановления, в котором организация переписи признавалась неудовлетворительной, ее материалы объявлялись дефектными. Как итог - перепись была признана «вредительской», а ее результаты - дезавуированы.

Оценка точности данных переписи 1937 г. по численности населения проводилась неоднократно. Еще в январе 1937 г. первая оценка была дана И.А.Кравалем (начальник ЦУНХУ), который докладывал руководству СССР, что перепись прошла удачно, с высокой степенью точности. И.А.Краваль, опираясь на результаты контрольных обходов, оценил недоучет населения переписью в 0,4 - 0,5%. В марте 1937 г. М.В.Курман (начальник сектора населения ЦУНХУ) утверждал, что можно полагать, что в среднем по СССР перепись 1937 г. недоучла 0,5 - 0,6% населения, т.е. около 1 млн человек. По оценке В.Н.Старовского (управляющий ЦСУ СССР), сделанной в 1964 г., недоучет населения в переписи 1937 г. составил 1,2%, или 2 млн человек. По расчетам Ф.Д.Лившица, сделанным в 1972 г., при переписи 1937 г. было упущено 0,3% населения, или 450 тыс. человек [2, с.22]. Е.М.Андреев, Л.Е.Дарский и Т.Л.Харькова считают, что недоучет населения переписью 1937 г. равен 0,4% населения, или 700 тыс. человек [3].

Современный анализ итогов переписи 1937 г. показал, что она была проведена с большой тщательностью и её результаты отличаются высокой точностью.

Перепись 1937 г. была однодневной и проводила учет лишь наличного населения. Организаторы переписи связывали успех переписи с сознательным, активным отношением к ней населения. С апреля 1936 г. развернулась активная подготовка. Было принято специальное Обращение ЦК ВКП(б) и СНК СССР к населению, в котором разъяснялось народнохозяйственное значение переписи. Центральным лозунгом стал лозунг - «Всесоюзная перепись населения - всенародный смотр гигантских побед социализма СССР». Массовыми тиражами выпускались брошюры, читались лекции, проводились беседы с населением. Сохранились архивы Старицкого района по Всесоюзной переписи населения 1937 и 1939 годов. По отчету Старицкого РИКа, с 1 декабря по 25 декабря 1936 года в районе и в городе было проведено 359 собраний. В качестве докладчиков выступали члены бюро райкома ВКП(б) и комсомола, председатели РИКов и сельских Советов и т. д. План проведения массово-разъяснительной кампании был утвержден Старицким райкомом ВКП(б). Старицким РИКом было выпущено специальное обращение ко всем учителям района, где говорилось, что Всесоюзная перепись «даст всестороннюю характеристику населения нашего социалистического государства, отразит грандиозные сдвиги, произошедшие в нашей стране, проиллюстрирует цифровыми данными ход выполнения постановления партии и правительства». Между Ржевским и Старицким районными управлениями народно-хозяйственного учета был заключен договор социалистического обязательства по качеству проведения Всесоюзной переписи. Исключительное значение для переписи имела система участковых инспекторов, обеспечившая подготовку в низовых звеньях. Районные и участковые уполномоченные утверждались в основном из числа штатных районных и участковых инспекторов нархозучета. Главная работа по кадрам заключалась в подборе контролеров-инструкторов и счетчиков. Как следует из архивных документов, секретарь Старицкого РК ВКП(б) лично проверял переписной состав до момента его утверждения на бюро.

Из общего числа счетчиков около 3% членов и кандидатов ВКП(б) и 20% комсомольцев. Среди контролеров было 12% членов партии и 20% комсомольцев. Из счетчиков и контролеров в сельских местностях свыше 30% - учителя и 30- 35% - работники сельсоветов и колхозов [2, с.35].

Категорически запрещалось беспокоить население больше, чем это было предусмотрено инструкцией Центрального Управления народно-

хозяйственного учета. Срок предварительного заполнения переписных листов был установлен с 1 по 5 января, а сама перепись населения должна была быть проведена всего за один день (6 января). Затем в течение пяти дней с 7 по 11 января должны были осуществляться контрольные обходы участков по проверке правильности учета. Таким образом, по инструкции каждый счетчик должен был три раза обойти свой участок. Как зафиксировано в архиве, в некоторых сельских Советах уже во время предварительного заполнения переписных листов произошло большое несовпадение итогов переписи с предполагаемым оргпланом РИКа количеством. 5 января 1937 года, Старицкий РИК получает телеграмму от начальника ОблУНХУ по поводу проверки причины резких расхождений. 7 и 9 января уполномоченный переписи Старицкого района отправляет две телеграммы в Калинин. В первой дается окончательная цифра жителей, проживающих в районе, которая составляла 55639 человек. Во второй телеграмме - число жителей по городу - 3985 человек. Таким образом, по Всесоюзной переписи 1937 года в Старицком районе проживали 59624 человека [4].

Калининская область по сроку посылки донесения в центр заняла второе место среди центральных районов СССР. Общие итоги переписи населения по Калининской области приведены в нижеследующих таблицах (название и формат таблиц взят из архивных материалов переписи населения 1937 года [2])

Т а б л и ц а 1

Предварительные итоги Всесоюзной переписи населения 1937 г.
(по срочным донесениям)

Территория	Население по переписи 1926 г., тыс.чел.	Население по переписи 1937 г., тыс.чел.**	1937 г. по отношению к 1926 г. принятому за 100
5. Калининская область	3487,5	3143,6	90,1

** Без населения, переписанного НКО, НКВД и пассажиров поездов и пароходов

Т а б л и ц а 2

Предварительные итоги Всесоюзной переписи населения 1937 г.
(по срочным донесениям) Крупные города

Наименование городов	1926 г., чел.	1937 г., чел.	1937 г. по отношению к 1926 г. принятому за 100
Калинин	106169	183134	172,5
Вышний Волочек	31315	56367	180,0
Ржев	31712	49163	153,6

В рамках общегражданской переписи были осуществлены «спецперепись» армии и флота (силами Наркомата Обороны) и «спецперепись» спецконтингента (силами НКВД).

Т а б л и ц а 3

**Предварительные цифровые итоги Всесоюзной переписи
контингентов «Б» и «В» НКВД в 1937 г**

	Городское				Сельское				Всего			
	Мужчин	Женщин	Оба пола	В т.ч. лиц в возрасте 18 лет и старше	Мужчин	Женщин	Оба пола	В т.ч. лиц в возрасте 18 лет и старше	Мужчин	Женщин	Оба пола	В т.ч. лиц в возрасте 18 лет и старше
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	6763	709	7472	6528	43618	1349	44967	44510	50381	2058	52439	51038

Т а б л и ц а 4

Предварительные итоги Всесоюзной переписи населения 1937 г.

Численность населения СССР на 17.XII.1926 и 6.I.1937 г.

	1926 год			1937 год			1937 г. %% к 1926 г.		
	Муж-чин	Жен-щин	Всего	Муж-чин	Жен-щин	Всего	Муж-чин	Жен-щин	Всего
Калининс-кая область	1613529	1873973	3487502	1491822	1728842	3220664	92,5	92,3	92,3

Как видно из таблиц 1 и 4, численность населения Калининской области по сравнению с данными переписи 1926 г. сократилась. В Докладной записке начальника ЦУНХУ Госплана в ЦК ВКП(б) и СНК СССР «О предварительных итогах Всесоюзной переписи населения» исходя из динамики населения было выделено 5 групп, первая из которых - индустриальные области и области с огромным ростом индустрии за прошедшие годы, давшие очень высокие показатели роста населения и впитавшие в себя значительную массу населения из других областей. Приток населения в указанные выше области происходил в основном за счет областей, составляющих вторую группу, куда вошла Калининская область. Как следует из доклада, численность населения Калининской области сократилась на 6,2% [2, с.28].

Развитие промышленности и коллективизация способствовали росту численности городского населения. С началом коллективизации многие крестьяне устремились в города. На основании Постановления ЦИК и СНК СССР от 27 декабря 1932 г. «Об установлении единой паспортной системы по Союзу ССР и обязательной прописки паспортов» крестьяне не могли свободно покидать деревню, но руководство фабрик, заводов, электростанций, особенно строящихся объектов, имело возможность организованно набирать рабочую силу из деревень. Данные таблиц 2 и 5 подтверждают процесс роста численности городского населения в

Калининской области. Если по итогам переписи 1926 г. доля городского населения составляла 10,63 %, а сельского – 89,37 %, то по итогам переписи 1937 г. – доля городского населения составляла 19,28 %, сельского – 80,72 %. По сравнению с данными переписи 1926 г. численность городского населения области выросла в 1, 7 раза, а численность сельского населения сократилась на 16,6 %.

Т а б л и ц а 5

Предварительные итоги Всесоюзной переписи населения 1937 г.

Численность городского и сельского населения СССР на 17.XII.1926 и 6.I.1937

	Население по переписи 1926 года								
	Городское			Сельское			Всего		
	Муж-чин	Жен-щин	Оба пола	Муж-чин	Жен-щин	Оба пола	Муж-чин	Жен-щин	Оба пола
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.	173189	197535	370724	1440340	1676438	3116778	1613529	1873973	3487502
	Население по переписи 1937 года								
	Городское			Сельское			Всего		
	Муж-чин	Жен-щин	Оба пола	Муж-чин	Жен-щин	Оба пола	Муж-чин	Жен-щин	Оба пола
	11	12	13	14	15	16	17	18	19
5.	287386	333486	620872	1204436	1395356	2599792	1491822	1728842	3220664
	1937 г. %% к 1926 году								
	Мужчин			Женщин					
	20			21			22		
5.	167,5			83,4			92,3		

Для учета населения СССР по национальностям в 1926 г был составлен «Перечень и словарь народностей», в котором все племена и малочисленные этнические группы, входящие в состав крупных наций, учитывались как самостоятельные, а в 1937 г. - словарь основных национальностей. Распределение населения Калининской области по национальному составу приведено в таблице 6.

Т а б л и ц а 6

Национальный состав населения СССР по республикам, краям, областям по материалам Всесоюзной переписи населения 1937 г.

Республики, края, области	Национальность	Кол-во, (чел.)
12. Калининская область	Русские	3020184
	Белорусы	6683
	Поляки	5002
	Латыши	6385
	Евреи	14356
	Карелы	120275
	Эсты	11495
	Прочие	37437
	Итого	3221819

По итогам переписи 1937 г. национальный состав Калининской области характеризовался: русские – 93,74 %, белорусы - 0,2%, поляки – 0,2 %, латыши – 0,2 %, евреи – 0,4 %, карелы – 3,7 %, эсты – 0,4 %, прочие – 1,16%.

В переписи 1937 г. вопрос об образовании был введен как один из важнейших. Достижением этой переписи являются, во-первых, дифференциация уровня грамотности и, во-вторых, фиксация языка грамотности. Данные о грамотности и образовании были показаны отдельно для мужского и женского населения. Хотя обобщенные данные об образовании населения Калининской области отсутствуют, ниже приведен макет таблицы, отражающей грамотность и образование населения СССР.

Т а б л и ц а 7

Грамотность и образование населения СССР по материалам всесоюзной переписи населения 1937 г.(оба пола)

	Возрастные группы	Неграмотные	Грамотные	Образование		Всего учащихся	Учащиеся						Итого	
				среднее	высшее		Возраст (лет)	В начальной школе	В средней школе					В высшем учебном заведении
									1- 4 кл.	5 – 7 кл.	8 – 10 кл.	В техникумах, рабфаках		

По инициативе И.В.Сталина в программу переписи был включен вопрос о религии. К концу 30-х годов очень немногие страны ставили этот вопрос в переписях, а там, где он ставился, учитывали обычно формальную религиозную принадлежность. Уникальным явлением был «Словарь религий, составленный для разработки данных переписи 1937 г.». Интерес представляет характеристика верующих по состоянию грамотности. Информация о составе населения по религии была показана по городской и сельской местности, по полу и грамотности. Данные по этому вопросу обрабатывались МСС и сохранились по Московской, Ленинградской и Харьковской областям.

В окончательном варианте, утвержденном Совнарком, программа переписи включала 14 признаков: пол; возраст; национальность; родной язык; религия; гражданство; грамотность; название учебного заведения; класс или курс; окончил ли среднюю или высшую школу; род занятия (службы); место работы; общественная группа; состоит ли в браке.

По уцелевшим данным переписи 1937 г. можно составить всестороннюю и объективную характеристику населения отдельных

областей СССР по численности, возрастно-половому и национальному составу, занятиям населения, уровню грамотности и образования.

Литература:

1. Цаплин В.В. Статистика жертв сталинизма в 30-е годы [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0103/arxiv02.php>
2. Всесоюзная перепись населения 1937 года: Общие итоги. Сборник документов и материалов. - М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2007. - 320 с. [Электронный ресурс]. – Электрон.текстовые дан.- Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1082499/>
3. Андреев Е.М., Царский Л.Е., Харькова Т.Л. Опыт оценки численности населения СССР. 1921—1941 гг. // Вестник статистики. - № 7- 1990.
4. Шитков А. Прошлое и настоящее. Репрессированная перепись [Электронный ресурс]. – Электрон.текстовые дан.- Режим доступа: <http://www.karavan.tver.ru/html/n430/article10.php>

С.В.Крутикова,

Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ ЗАПОЛНЕНИЯ СПРАВОЧНИКА «НОМЕНКЛАТУРА» В ПРОГРАММЕ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ 8»

Кажущаяся простота работы в программе «1С: Бухгалтерия 8» провоцирует пользователей на желание не тратить лишнее время на подготовительные действия при заполнении справочников, а сразу стремиться к получению результата.

Справочники в программе «1С: Бухгалтерия 8», являясь объектами хранения структурированной информации произвольного типа, нередко вызывают проблемы при их заполнении. Все понимают, что достаточно один раз занести в программу наименование и характеристики объекта учета, и при последующей работе этот объект постоянно можно использовать в информационной базе.

Например, заполнили один раз в справочнике «Номенклатура» наименование материалов, товаров, основных средств и т.д. и этот элемент можно использовать многократно во всех документах поступления, отпуска в производство, продажи и т.д. Такой подход в работе учетных программ «1С: Бухгалтерия» позволяет значительно снижать временные затраты на ввод первичных документов в информационную базу.

Справочник «Номенклатура» в «1С: Бухгалтерии 8» часто используется во многих документах. Он предназначен для хранения сведений о материалах, товарах, услугах и д.р.

Данный справочник в «1С: Бухгалтерии 8» формируется таким образом, что намного облегчает труд пользователей.

В программе «1С: Бухгалтерия 8» справочник «Номенклатура» организован по иерархическому принципу. Это означает, что в нем есть возможность создать группы и подгруппы, а конкретные элементы справочника (т.е. конкретные наименования материалов, товаров, основных средств и т.д.) хранятся в этих группах. При необходимости есть возможность записи справочника переносить из одной группы в другую. Кроме того, справочник «Номенклатура» связан с регистрами сведений «Цены номенклатуры», «Счета учета номенклатуры», «Спецификации». Такие зависимости можно выявить по клавише «Перейти» на панели интерфейса элемента справочника. Это позволяет лоцировать все зависимости элемента справочника «Номенклатура» и правильно выполнить необходимые настройки, которые бывают не всегда очевидными, что и вызывает основные проблемы заполнения данного справочника у пользователей.

Попробуем разобраться. Для добавления нового элемента данного справочника в программе «1С: Бухгалтерия 8» есть возможность воспользоваться одним из трех вариантов: в меню выбрать «Все действия» и воспользоваться клавишей «Создать»; использовать на панели инструментов кнопку «Создать» или воспользоваться сочетанием клавиш «Ins» или «Insert», при этом откроется форма элемента справочника. При добавлении нового элемента некоторые его реквизиты могут быть заполнены автоматически «по умолчанию», на них следует обратить внимание и при необходимости заменить. После завершения заполнения всех реквизитов вновь созданного элемента его необходимо записать. Для этого необходимо воспользоваться кнопкой «Записать и закрыть». Справочнику «Номенклатура» в программе «1С: Бухгалтерия 8» соответствует вид субконто «Номенклатура». При помощи данного вида субконто организуется и поддерживается аналитический учет на счетах бухгалтерского учета 10 «Материалы», 41 «Товары», 43 «готовая продукция и т.д., а также на аналогичных счетах налогового учета. Форма элемента справочника «Номенклатура» содержит несколько реквизитов, которые предназначены для использования значений по умолчанию в табличной части документа. Дополнительный учет материальных ценностей возможно организовать по субконто «Партии» и «Склады». Для повышения качества учета целесообразно разделять материальные

ценности разных категорий с точки зрения бухгалтерского и налогового учета по разным группам справочника.

При заполнении табличной части документа, пользователь нередко сталкивается с проблемой автоматического отражения данного хозяйственного факта на счетах бухгалтерского и налогового учета. Это связано прежде всего с тем, что отсутствует настройка регистра сведений «Счета учета номенклатуры», которую пользователи нередко игнорируют. Каждая запись регистра сведений «Счета учета номенклатуры» устанавливает набор автоматически подставляемых счетов бухгалтерского и налогового учета. В качестве основного реквизита «Номенклатура» можно обозначить как элемент справочника «Номенклатура», так и группу этого справочника. Счет для отражения в табличной части документа выбирается из регистра с наиболее полным набором основных реквизитов.

Не менее важным при заполнении справочника «Номенклатура» остается регистр «Цены номенклатуры», т.к. материальные ценности приобретаются по одним, а подлежат продаже по другим ценам. В данном регистре цены отражаются документом «Установка цен номенклатуры». Для классификации цен номенклатуры используют справочник «Типы цен номенклатуры». Формы документов движения материальных ценностей содержат ссылку, с помощью которой можно открыть дополнительную форму «Цены и валюта». Эта форма позволяет установить или изменить тип цен для номенклатуры отраженной в документе. В следствии чего, цены номенклатуры будут автоматически приведены в соответствие новому типу цен.

Таким образом, необходимо понимать, что при заполнении справочника «Номенклатура» значима настройка счетов учета номенклатуры, при этом наименования групп и элементов справочника номенклатура не имеют никакого значения для настройки счетов учета. Программа «1С: Бухгалтерия 8» использует множество возможностей для качественного учета материальных ценностей и облегчения труда учетных работников.

Литература:

1. А.В. Гартвич 1С: Бухгалтерия 8 как на ладони. Издательство «1-С Паблишинг», 239 с.
2. 1С:ИТС <http://its.1c.ru/>

СЕКЦИЯ 7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

О.В.Забелина,

Тверской госуниверситет, г. Тверь

В.Б.Бычин,

РЭУ имени Г.В.Плеханова, г. Москва

КОНЦЕПЦИЯ ОБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Концепция обучающейся организации основана на способности организации в результате непрерывного процесса обучения к тому, что не представлялось достижимым до начала обучения. Настоящая концепция подразумевает не столько обучение отдельных сотрудников, сколько корпоративное обучение, приобретение корпоративного знания.

Соответственно, рост знаний и совершенствование компетенций в обучающейся организации происходит не только на индивидуальном, но и на коллективном уровне. Совершенствование самих способностей к обучению не только типично для настоящей концепции, но и обязательно. Обучение персонала в обучающейся организации происходит и с применением стандартных форм обучения, и, что отличительно, в процессе трудовой деятельности с включением взаимной помощи, обмена профессиональным опытом и навыками [1].

На самом высоком и развитом уровне в рамках концепции обучающейся организации поддержка и обучение каждого сотрудника компании предусмотрены на всем протяжении его работы в виде, допустим, прохождения стажировок, внутренних и внешних курсов, мастер-классов.

Из вышесказанного следует, что обучающаяся организация отличается от традиционной. Так, например, традиционная организация опирается на власть, а обучающаяся - на лидерство.

Согласно автору термина «обучающаяся организация» Питеру Сенге [2, С.200], основу обучающейся организации формирует ряд нижеследующих принципов и технологий:

Совершенствование личного мастерства. Сотрудник совершенствует свои умения и находится в поиске новых знаний не только в силу внешних требований и обстоятельств, но по собственной инициативе;

Создание общего видения. Настоящий принцип основан на доведении до сведения персонала прозрачного видения будущего организации, понятного и разделяемого всеми ее сотрудниками, что призвано обеспечить успешное достижение общеорганизационных целей, улучшить согласованность работы и создать подлинную индивидуальную заинтересованность в результатах;

Внутриорганизационное корпоративное обучение. Принцип группового обучения предполагает создание группового знания, то есть обучение персонала групповому взаимодействию на общеорганизационном уровне и уровне отдельных команд. Корпоративное обучение проводится как в форме тренингов и семинаров, так и в процессе трудовой деятельности посредством диалогов и дискуссий. Корпоративное обучение обладает синергетическим эффектом.

Выявление преобладающих ментальных моделей. Автор настоящего принципа заложил в понятие «ментальных моделей» скрытые, невыраженные и иногда не осознаваемые представления и оценки сотрудников, способные препятствовать обучению из-за конфликта с новыми способами действий.

Системное мышление имеет целью систематизацию всех принципов и подразумевает глубокое понимание причинно-следственных связей.

Ряд признаков обучающейся организации был также описан американским исследователем М. Педлером [3] :

- *Гибкость в выработке стратегий.* Стратегия рассматривается не как что-то однажды заданное и неизменное, а, напротив, как совокупность постоянно меняющихся в соответствии с внешними влияниями процессов.
- *Участие сотрудников в разработке стратегий организации.*
- *Открытый характер информации.* Организация открыта для информации извне и свободно предоставляет сведения о себе. Решения принимаются на основании обработки внешней и внутренней информации.
- *Учет и контроль, способствующие развитию организации.* Системы учета и контроля имеют обучающую функцию.
- В целях слаженного функционирования организации ее *структурные подразделения взаимодействуют между собой по принципу взаимного оказания услуг.*
- *Сбор и анализ внешних знаний* в большей или меньшей степени *входит в обязанности каждого сотрудника* организации.
- *Гибкая система поощрений.* Вознаграждение понимается шире, чем оплата труда, и его размер определенно зависит от вклада

сотрудника в общеорганизационные результаты; формы вознаграждений определяются коллективно.

- В силу стремления организации к совместному обучению и совместным проектам *имеет место обмен опытом с клиентами и партнерами на регулярной основе.*
- Корпоративная культура обучающейся организации содержит *стимулирование сотрудников к развитию и обучению и соответствующую систему поощрений.*
- *Стимулирование саморазвития и самообразования персонала организации.* Часто требуется опережающее обучение сотрудников. Структура обучающейся организации открывает своему персоналу широкий спектр возможностей.
- В такой организации *должностные позиции рассматриваются как гибкие варианты профессионального развития и карьерного роста* [3].

Обучающиеся организации определяются как интеллектуальные организации в том смысле, что им присущи высокие способности сбора данных, их анализа, интерпретации, применения и создания на их основе новых данных.

Важность группового обучения обусловлена тем, что, если знания носят индивидуальный характер, инвестиции в человеческий капитал могут быть потеряны в случае увольнения сотрудников. Это определяет важность предотвращения текучести кадров.

Одним из способов функционирования и развития обучающейся организации служит корпоративное обучение как в традиционных формах, так и, допустим, в форме коучинга, мозгового штурма или кейсов. Степень эффективности корпоративного обучения определяется такими факторами, как потенциал наставничества, культура обучения, информационная инфраструктура и проницаемость внутриорганизационных границ [4, С.121].

В современных условиях обучающиеся (и не только) организации проявляют большой интерес к использованию данного метода для корпоративного обучения. Наставничество – форма неформального обучения, одним из основных инструментов которой является повествование о традициях организации и практике действий руководства, отношениях сотрудников, что отражает нормы и ценности корпоративной культуры.

Под проницаемостью внутриорганизационных границ понимается степень свободы движения сотрудников в рамках организации, идей и возможность создания сообществ. Высокий уровень такой свободы предопределяет большие конкурентные преимущества организации. Ряд

организаций принимает решение о создании в рамках отдельного структурного подразделения собственного корпоративного университета с функцией обучения персонала. Формирование единого понимания особенностей бизнеса - цель подобных инициатив.

Информационная инфраструктура представляет собой совокупность средств и механизмов для обмена знаниями и опытом, существующую вне личных контактов и содержащую в себе отчетность, компьютерные конференции, компьютерные обучающие системы, внутреннюю почту и подобное.

Культуру обучения можно определить как благоприятствующую развитию и обучению среду с традициями, ценностями, установками, стандартами, планами, инфраструктурой и стратегиями обучения. Главную роль в культуре обучения играют лидерство и управление. Самые успешные практики используют неформальные подходы к обучению [1].

Компании с сильной культурой обучения обладают выраженным конкурентным преимуществом и при прочих равных, как правило, превосходят соперников.

На успех создания культуры обучения прямое влияние оказывает корпоративная культура организации [5, С.156].

Корпоративная культура – это так или иначе разделяемый всеми сотрудниками организации устоявшийся образ мышления и действий. Настоящий комплекс традиций, ценностей, убеждений и установок формирует сложившиеся в организации нормы и правила.

Благоприятная для успешного развития культуры обучения персонала корпоративная культура направлена не исключительно на извлечение компанией прибыли, но и на следование личным целям сотрудников, их развитие и профессиональную самореализацию.

Основные признаки корпоративной культуры, сформированной в соответствии с концепцией обучающейся организации [5, С.164]:

- Все сотрудники организации, начиная от высшего руководства, имеют личную заинтересованность в обучении и развитии, провозглашая их всеобщей ценностью.
- «Отрицательный опыт тоже опыт».
- Информационная открытость.
- Сотрудники - личности, а не объекты, потому, прежде всего, их интересы и потребности в работе и обучении принимаются во внимание.
- Инициатива, эксперименты и поиск новых идей поощряются.
- Применение всех описанных выше методов обучения.

- При оценке персонала и принятии решения о поощрении особого внимания заслуживают способности к обучению и его результаты.

В качестве вывода нам хотелось бы отметить, что смысл создания корпоративной культуры организации в соответствии с концепцией обучающейся организации заключен в том, чтобы опосредовать адаптацию организации к внешней среде. Подобная корпоративная культура позволяет организации разработать свои уникальные конкурентные преимущества и осуществлять деятельность с максимальной эффективностью с акцентом на оптимальном использовании потенциала всех сотрудников. В дополнение настоящая корпоративная культура воспитывает в сотрудниках чувство причастности организационному коллективу, разделяющему и поддерживающему их ценности и цели.

Литература:

1. <http://edwvb.blogspot.ru/2012/10/corporative-learning.html>
2. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации: Пер. с англ. М.: Олимп-бизнес, 2009. - 448 с.
3. Обучающаяся организация в системе менеджмента знаний. <http://www.jourclub.ru>
4. Пушных В. «Обучающиеся организации» и университеты//Высшее образование в России. -2004.- №11. - С. 118-127.
5. Томсон К. Рецепты корпоративной культуры: Как изменить привычное поведение: Пер. с англ. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. - 272 с.

О.Ю.Колесникова,

Тверской государственный университет,

Управление интеллектуальной собственности

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Необходимость системного подхода к проблеме управления ИС продиктована все более очевидными стратегическими преимуществами вложения требуемых ресурсов в развитие этого направления. Важнейшие элементы инновационного бизнеса – охрана и коммерциализация ИС.

Однако для высших учебных заведений не определена четкая система форм и методов, мероприятий, позволяющая им быстро перейти к эффективному управлению ИС. Действующая система во многих вузах

не отвечает современным требованиям или вообще отсутствует. Многие вузы не полностью используют имеющиеся результаты интеллектуальной деятельности, не уделяют внимания вопросам их возможной коммерциализации.

В Тверском государственном университете была разработана программа методических и практических регламентов по формированию и эффективному управлению ИС, позволившая получить успешный опыт коммерциализации объектов ИС вуза.

Программа направлена на формирование условий для практической реализации основных этапов инновационных процессов создания новшеств — от результатов фундаментального поиска до реализации инновационных проектов и их представления на рынке наукоемкой продукции; развитие сотрудничества и партнерских отношений науки, образования и бизнеса с целью совместного освоения новых технологий и создания конкурентоспособной продукции; утверждение в регионе высокой инновационной культуры и статуса инновационного бизнеса.

Основные направления программы:

- всесторонняя поддержка инновационной, изобретательской и рационализаторской деятельности, связанной с предложением, апробацией и продвижением на рынок объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих университету;
- последовательное выстраивание системного управления результатами ИС и персоналом;
- обеспечение комплексного правового регулирования создания, охраны объектов ИС и инновационной деятельности сотрудников, регламентирующего все взаимоотношения между сотрудниками (авторами) и вузом, как работодателем, исключая присвоение и незаконное использование результатов творческой деятельности с одной стороны и действенные экономические стимулы с другой;
- обучение эффективному управлению результатами интеллектуальной деятельности целью коммерциализации интеллектуальной собственности и капитализации.

Достичь поставленных целей по реализации разработанной системы управления интеллектуальной собственностью в университете удалось, сделав главный упор на формирование комфортной среды среди сотрудников и студентов для создания и дальнейшей коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Результаты реализованной программы по управлению интеллектуальной собственностью университета превысили ожидаемые прогнозы. По пониманию и эффективному управлению объектами интеллектуальной собственности, по результативности ведения процесса

коммерциализации своих научно-исследовательских разработок Тверской государственный университет стал лидером в регионе. В университете сложилась оптимальная модель инновационных структур, позволяющая влиять на развитие инновационности в регионе.

Вуз и бизнес

Современное предприятие представляет собой комбинацию материального, финансового и интеллектуального капитала. А нематериальные активы часто становятся основным источником конкурентных преимуществ, приводящих к высоким прибылям.

Актуальным становится грамотное управление интеллектуальной собственностью. Оно должно стать базовым знанием для любого руководителя, менеджера, сотрудника. К сожалению, процесс информированности, желания понять, научиться очень медленно входит в жизнь нашего общества. Сегодня университет пытается найти новые способы, позволяющие ускорить этот процесс. Планируется разработка мероприятий по созданию необходимых условий для успешного развития общества с позиций интеллектуальной собственности:

- доступная и экономически эффективная правовая система, обеспеченная грамотными специалистами для разрешения споров по ИС;
- специалисты и доступные юридические и технические советники для консультации бизнесменов и ученых;
- легкодоступная техническая и юридическая информация для общественности, ученых и бизнесменов;
- единая сбалансированная политика администрации региона, в которой учитываются аспекты ИС, которая оперативно реагирует на нужды владельцев ИС и общества;
- создание системы эффективного управления, учета, оценки, аудита, мониторинга использования интеллектуальных ресурсов на уровне общества, региона, отрасли и предприятия.

Необходимы меры по созданию информационной инфраструктуры инновационного процесса региона:

- формирование механизмов регулярного обмена информацией между малыми, средними и крупными инновационными предприятиями, научными и университетскими центрами, организациями инфраструктуры органами власти;
- согласование между собой образовательных систем и рынка труда;
- обучение предпринимателей основам бизнеса;
- создание коммуникативных площадок для организации общения ученых с представителями бизнеса;

- организация и реализация просветительской программы, информирующей широкие слои населения о доступных формах поддержки предпринимательской деятельности, ориентирующей начинающих инноваторов на использование соответствующих инструментов, механизмов и форм поддержки;
- обучение населения с помощью средств массовой информации;
- формирование в средних и профессиональных учебных заведениях мероприятий по подъему престижа науки, развитию творчества, пониманию интеллектуальной собственности, возможностей ее коммерциализации;
- формирование позитивного образа предпринимателя в целом и дальнейшая популяризация инновационного технологического предпринимательства как одной из основных форм общественной, экономической и личностной самореализации;
- пропаганда в обществе ключевых предпринимательских качеств – желания и готовности строить собственный бизнес, принимая на себя риски;
- пропаганда изобретательской деятельности как элемента активности граждан вне зависимости от рода занятий и профессиональной принадлежности.

Необходимы мероприятия по привлечению малого и среднего бизнеса, как стратегического партнера вуза:

1. Консолидация научно-образовательных информационных ресурсов вузов и научных организаций на базе Тверского государственного университета. Повышение степени заинтересованности региона, промышленности и населения в сотрудничестве с университетом.

3. Создание единой информационной базы взаимодействия; организация доступа к распределенной системе информационных ресурсов.

5. Разработка администрацией области комплекса принудительных мероприятий по внедрению исследовательской деятельности вуза на предприятия региона (система региональных заказов на научные разработки).

6. Содействие внедрению в управленческую практику региона современных инновационных подходов.

7. Постоянное развитие системных механизмов частно-государственного партнерства в регионе; создание инновационных структур «вуз-предприятие», обеспечивающих бесперебойное и эффективное функционирование полного цикла инновационной цепочки: прохождения инновационного проекта от стадии фундаментального исследования до выпуска промышленной продукции.

8. Влияние университета на изменение структуры промышленного производства в направлении увеличения доли отраслей с высоким уровнем добавленной стоимости, выпускающих наукоемкую высокотехнологичную продукцию.

9. Использование высокотехнологического оборудования Центра коллективного пользования университета как основного центра, проводящего лабораторные исследования, анализы для предприятий малого, среднего бизнеса, промышленных предприятий.

10. Разработка нормативно-правовых, научно-методических и организационных основ для создания инновационной системы взаимодействия субъектов региона, осуществление экспертной и консультационно-методической поддержки специалистами инновационной деятельности вузов и предприятий.

11. Формирование среди руководителей промышленных предприятий, а особенно малого и среднего бизнеса культуры видения университета как полноправного партнера для ведения совместного бизнеса.

12. Рассматривание университета, как партнера для создания совместных малых инновационных предприятий, получая взамен льготное налогообложение и приоритет в научных исследованиях по обновлению ассортимента выпускаемой продукции.

13. Создание региональной объединенной электронной биржи интеллектуальной собственности.

14. Организация областного депозитария по регистрации объектов интеллектуальной собственности в режиме «ноу-хау» для предприятий малого и среднего бизнеса и физических лиц.

Создание на базе университета Регионального депозитария по регистрации ноу-хау

В современных условиях развития экономики информация коммерческого или технического характера, использование которой позволяет повышать эффективность бизнеса, является весьма значимым и достаточно дорогим товаром. Как объект интеллектуальной собственности, такая информация может являться необходимым элементом всего бизнеса и занимать важное место в структуре активов компании, использование которой позволяет увеличивать эффективность бизнеса, является очень важным и достаточно дорогим товаром [1].

Тверской государственный университет открыл при Управлении интеллектуальной собственности Региональный депозитарий по регистрации ноу-хау, осуществляющий добровольную регистрацию и депонирование объектов ноу-хау для физических и юридических лиц Тверского региона. Региональный депозитарий – хранилище в

Управлении интеллектуальной собственности ТвГУ, выполняющее следующие функции:

- учет, регистрация, идентификация и надежное хранение документации, образцов техники, машиночитаемых носителей, содержащих секрет производства;
- защита данных от несанкционированного доступа.

Открытие такого Регионального депозитария по регистрации ноу-хау позволит предприятиям малого и среднего бизнеса региона использовать все преимущества управления объектами интеллектуальной собственности.

Регистрация ноу-хау позволяет решить следующие проблемы:

- проблему реализации права авторства, если при регистрации ноу-хау осуществлять также его публикацию в том объеме, при котором не возникает угроза утраты конфиденциальности ноу-хау. В настоящее время режим ограниченного доступа к ноу-хау препятствует реализации автором своего права авторства и контролю его соблюдения;
- проблему с определением обладателя прав на ноу-хау;
- проблему определения даты приоритета;
- проблему идентификации ноу-хау.

Сегодня такой инструмент как защита интеллектуальной собственности в режиме ноу-хау недостаточно развит. «Ноу-хау» – это в чистом виде защита технологии, которую компания пытается сохранить в секрете. Режим «ноу-хау» при этом «включается» именно внутри фирмы, которая считает нужным хранить тайну разработки, лежащей в основе её продукции. Сами участники бизнеса понимают значимость недопущения разглашения этой закрытой информации и предпринимают необходимые усилия для сохранения тайны[2]. Процесс оформления ноу-хау более быстрый по сравнению с работой над получением патента (ноу-хау можно оформить за месяц, в то время как рассмотрение заявок на патент затягивается на год). Таким образом, охрану сведений в режиме ноу-хау можно считать альтернативой патентной.

Деятельность Регионального депозитария по регистрации ноу-хау направлена на:

- сохранение и развитие интеллектуального потенциала региона для его научного; научно-технического и экономического развития;
- создание правовых условий для обеспечения конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и эффективной коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, создаваемых в результате производственной, научной, научно-производственной и образовательной деятельности физических и юридических лиц региона;

- создание добровольной системы регистрации, учета результатов интеллектуальной деятельности в режиме конфиденциальности информации в отношении секрета производства (ноу-хау), способствующей их защите, удостоверению прав их обладателей, уведомлению общественности и дальнейшей коммерциализации;
- защиту коммерческих секретов физических и юридических лиц от неправомерного и несанкционированного использования объектов интеллектуальной собственности и иных форм недобросовестной конкуренции.

Таким образом, проблема совершенствования механизма коммерческой реализации интеллектуальной собственности относится к числу наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития. Потенциал экономического роста любой страны напрямую зависит от уровня развития науки и техники. Без каких-либо элементов изобретательства и новаторства невозможен был бы технический прогресс и развитие производительных сил. В последнее время с углублением инновационных процессов и повышением уровня информатизации общества значимость интеллектуальной составляющей производственных ресурсов существенно возрастает. Ввиду этого особую актуальность приобретает вопрос наиболее эффективного использования и реализации научно-технических достижений. Это непосредственно связано с развитием рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающего действенный механизм реализации научно-технических достижений в форме интеллектуальной собственности.

Отсутствие знаний руководителей предприятий и населения всех возможностей правового управления интеллектуальной собственностью, общепринятой практики по организации управления ИС и механизма взаимодействия всех производственных и управляющих структур в регионе затрудняют деятельность ВУЗа по внедрению своих разработок и формированию заказов предприятий на научные исследования.

Медленно формируется отношение общества к сфере интеллектуальной собственности. Отсутствие на рынке труда специалистов по управлению интеллектуальной собственностью диктует необходимость организации подготовки дипломированных специалистов по ИС на базе магистратуры университета.

Необходимо усилить влияние университета на формирование понимания ИС не только сотрудников и обучающихся но и населения региона.

Литература:

1. Каплунов И.А., Колесникова О.Ю. Актуальные аспекты коммерциализации секретов производства («ноу-хау») в вузе // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 15. С. 114-123.
2. Каплунов И.А., Колесникова О.Ю., Васильев В.В. К вопросу о понятии секрета производства (ноу-хау) в гражданском законодательстве // Проблемы права. 2012. №7. С. 97 – 99.

Т.М.Козлова,

Тверской госуниверситет

РОЛЬ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕШЕНИИ КАДРОВОЙ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНА

Произошедшие в России структурные изменения в области рынка труда проявились в дисбалансе между спросом и предложением, привели к увеличению расхождений между потребностями работодателей в определенных профессиях и квалификации работников и уровнем профессиональной подготовки лиц, ищущих работу.

Трансформация экономической системы общества, предопределившая формирование и развитие рынка труда, изменила требования к уровню подготовки, качеству рабочей силы и ее профессионально- квалификационной структуре, потребовала реформы сектора образования как фундаментального системного уровня воспроизводства человеческих ресурсов.

В настоящий момент развитие большинства регионов отмечено проблемами взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. По данным Главного управления по труду и занятости населения Тверской области основными проблемами регионального рынка труда является несоответствие спроса и предложения трудовых ресурсов, в том числе дефицит квалифицированных рабочих кадров. В 2010-2013 гг. ситуация на рынке труда складывалась под воздействием относительно положительных тенденций в экономике Тверской области. Наблюдалось повышение потребительского спроса, продолжился рост инвестиций, связанных с необходимостью устранения структурных и воспроизводственных диспропорций. Эти изменения в целом привели к сокращению численности безработных. Однако существующие проблемы в сфере кадрового обеспечения могут привести к ограничению поступательного развития экономики региона. Основные угрозы в решении кадровой проблемы Тверской области связаны с

неблагоприятной демографической ситуацией, ежегодным сокращением численности населения, оттоком наиболее социально активных и профессионально подготовленных кадров в столичные регионы, дефицитом отдельных секторов экономики в квалифицированных кадрах по многим рабочим специальностям. При этом имеет место слабая востребованность кадров гуманитарных специальностей. Широкое распространение получила социальная аномалия - работа не по специальности. Значительно сократился приток молодежи в средние профессиональные образовательные учреждения.

Многие из этих проблем носят объективный характер и не могут быть решены без эффективного взаимодействия регионального рынка труда с профессиональным образованием в вопросах воспроизводства и рационального использования трудовых ресурсов.

В силу ряда причин система профессионального образования, подчиняясь своей логике развития, оказалось в значительной степени оторванной от функционирования рынка труда, что привело к несоответствию спроса и предложения по отраслевым, профессиональным, квалификационным характеристикам.

Важнейшими причинами подобной ситуации являются следующие [1].

1. Консерватизм системы высшего профессионального образования, которое не успевает за динамично изменяющимся развитием экономики. С одной стороны, расширение сферы услуг приводит к увеличению спроса на высококвалифицированных специалистов в этой сфере, с другой, сокращается спрос на специалистов в традиционных отраслях экономики, на подготовку которых в большей степени ориентируется система высшего профессионального образования.

2. Рынок труда молодых специалистов находится под влиянием транснациональных корпораций, способствующих появлению новых производств, требующих внедрения научных достижений, что определяет дешевизну и неразвитость спроса на таких специалистов в России.

3. Несоответствие потребностей и ожиданий работодателей и выпускников.

Современный этап развития экономики диктует необходимость непрерывного изменения производственной базы и характера выпускаемой продукции, появление принципиально новых технологий, товаров и услуг. Ужесточение конкуренции за новизну и качество превратили инновации в основной вектор экономического развития. В этих условиях взаимодействие между производством и высшей школой должно стать базой для инновационного развития экономики.

На смену индустриальным гигантам с огромной численностью занятых приходят высокопроизводительные предприятия с небольшой численностью высококвалифицированных работников. Наблюдается тенденция к увеличению доли квалифицированного труда в общей занятости.

Предприятия иного типа требуют профессионалов, подготовленных по-иному. Меняется структура занятости и характер труда. Из сферы материального производства высвобождается большое количество людей, которые поглощаются сферой услуг.

Решение проблемы оптимальности профессионально-квалификационной структуры кадров зависит от адекватности политики государства, социальных стандартов качества жизни, наличия в регионе механизмов согласования интересов органов государственной власти и бизнес-структур.

Для обеспечения развития трудового потенциала региона следует отказаться от пассивной политики на рынке труда в зависимости от складывающихся обстоятельств и активизировать процессы формирования и повышения уровня использования трудового потенциала территории за счет согласования действий учреждений профессионального образования, органов государственной власти и бизнес-структур не только на рынке труда, но и на рынке образовательных услуг. Для укрепления взаимодействия между заинтересованными участниками с целью сбалансированного развития рынка труда и системы профессионального образования предлагается использовать следующие возможности:

- развитие системы оценки качества профессионального образования, привлечение работодателей к согласованию/аккредитации образовательных программ, реализация совместных образовательных программ, организация независимой внешней оценки качества выпускников учреждений профессионального образования;
- содействие работодателей в модернизации материально-технической базы учреждений профессионального образования, в т.ч. путем предоставления работодателями собственной материально-технической базы для проведения практических занятий, организации производственной практики и стажировки преподавателей и студентов;
- ориентация сферы образования как на «опережающее» обучение, так и на «упреждающую профессиональную ориентацию» молодежи;
- организация совместной научно-исследовательской и научно-практической деятельности (создание инновационной инфраструктуры, совместных научно-исследовательских проектов);

- формирование отраслевых образовательно-производственных комплексов;
- активизация инновационного развития сферы профессионального образования.
- реализация кластерного подхода в профессиональном образовании.

В решении проблемы сбалансированности развития рынка труда и системы профессионального образования актуальным является также вопрос проведения расчетов текущей и перспективной потребности региона в кадрах, которые можно осуществить на основе сценариев развития рынка труда, системы профессионального образования во взаимосвязи с отраслевыми рынками.

Литература:

1. Савчук Д.А. Особенности рынка труда молодых специалистов в современной России и трудоустройство выпускников системы высшего профессионального образования//Электронный журнал. Известия Иркутской государственной экономической академии.-2012.-№ 2.- [Электронный ресурс].- Режим доступа: // <http://eizvestia.isea.ru/>

С.В.Анисимова,
Тверской госуниверситет

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГОВ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Во всем мире рейтинги имеют большое значение в выборе бизнес-школы и программы обучения. На российском рынке рейтинги являются необходимым и неизбежным компонентом информационного пространства. Даже Российская ассоциация бизнес-образования (далее – РАБО), долгое время игнорировавшая рейтинги бизнес-школ, заявила о готовности участвовать в работе над ними [4].

Адекватных российской действительности рейтингов нет. В первую очередь, отсутствует целый сегмент – рейтинги образовательных программ. Именно они являются объектом конкуренции на рынке бизнес-образования. Также отсутствуют рейтинги для регионов. В российской системе рейтингов существуют и такие, что стремятся оценивать качество программ и получаемые слушателями результаты. Так выделяется рейтинг вузов по числу представителей бизнес-элиты России, получивших в них «второе и более» высшее образование; рейтинг вузов по числу представителей бизнес-элиты, получивших первое высшее образование,

принадлежащих к категории «миллиардеры»; существуют также и российские рейтинги бизнес-школ, бизнес-тренеров. Таких рейтингов немного и, в большинстве случаев, они непоказательны. В целом, основная критика уже существующих рейтингов (систем оценки) связана с тем, что они имеют коммерческую значимость для тех, кто оценивает.

Автор предлагает собственную методику расчета и систему критериев рейтингования бизнес-школ и бизнес-тренеров, учитывающих позицию РАБО и мировой опыт в данной сфере. Система оценки абсолютно независима от источника формирования рейтинга в связи с открытой бесплатной публикацией данных для пользователей официального электронного ресурса, на котором планируется публиковать данные.

Целью методики является стимулирование к повышению качества услуг системы бизнес-образования РФ посредством проведения регулярной оценки действующей системы и ее элементов в отдельности; повышение информационной открытости всей системы. В частности, путем косвенного формирования рынка преподавателей бизнес-образования. Данные рейтингов призваны стимулировать общественно-профессиональные дискуссии по проблемам оценки качества и информационной открытости системы бизнес-образования; содействовать налаживанию и поддержанию внутрисистемных связей «бизнес-школа – слушатель (потребитель) – реальный бизнес».

Отличительными особенностями предлагаемой методики рейтингования являются:

- ❖ критерии рейтинга доступны и открыты для потребителя. Все оценки по каждому из рейтингуемых продуктов можно просмотреть в сформированных таблицах;

- ❖ рейтингу подвергнутся не только программы МВА, как принято во всем мире. Общемировой тенденцией является то, что оценивают только программы МВА. С учетом особенностей российской действительности, где широко распространены и пользуются спросом другие модели бизнес-образования, будут оцениваться также программы второго высшего образования, повышения квалификации, профессиональной переподготовки;

- ❖ отдельной оценке (рейтингованию) подвергнется преподавательский состав программ;

- ❖ спецификой данного рейтинга является неоднородность программ бизнес-школ, подвергающихся оценке: от небольших структур, занимающихся одной-двумя программами (внутри одной модели) до ведущих бизнес-школ России;

❖ построение рейтинга в 2 этапа: региональный и федеральный (общероссийский).

Исходные требования к методике. Автор в своей работе исходит из того, что методика должна быть основана на следующих принципах:

❖ априорное положение об уникальности каждой бизнес-школы, возможности ее узкой специализации и, как следствие, привлекательности для небольшой аудитории;

❖ важно оценивать качество программ, а не только публичную репутацию бизнес-школы (рейтинг узнаваемости);

❖ содержательность и абстрагирование – полнота представления сведений о параметрах работы бизнес-школ и преподавателей, что необходимо для корректной оценки их деятельности, исключая перегруженность несущественными деталями;

❖ внутренняя согласованность, непротиворечивость содержания;

❖ сопоставимость исследуемых сегментов бизнес-образования. Предполагает формирование рейтингов по моделям и формам бизнес-образования;

❖ реалистичность – методика должна отражать действительное положение измеряемых параметров;

❖ комфортность – процесс измерения не должен создавать дополнительных трудностей оцениваемым объектам;

❖ автоматичность и технологичность – методика работает в автоматическом режиме без прямого участия авторов, исходя из заданных параметров рейтингования;

❖ поэтапное формирование и «раскрытие» рейтинга.

Предлагается построение рейтинга максимально большого количества бизнес-школ России на основе сводного (интегрального) индекса, учитывающего как объективные характеристики состояния бизнес-школ, так и субъективные характеристики репутации (имиджа) в глазах основных целевых аудиторий – компаний и непосредственных слушателей.

Основой формирования предмета оценки является утверждение о том, что качество любой продукции определяется тремя важнейшими факторами: качеством сырья, качеством производственного процесса и качеством выходного контроля, учитывающего требования потребителей [1]. В соответствии с этим измеряемые параметры (характеристики) должны отражать качество бизнес-школы на разных стадиях образовательного процесса.

Структура набора оцениваемых параметров:

1. Менеджмент бизнес-школы (9 критериев);
2. Качество набора в бизнес-школу (4 критерия);

3. Качество процесса обучения, образовательной программы (4 критерия);
4. Содержание программы и ее результаты (9 критериев);
5. Учебный процесс (9 критериев);
6. Качество профессорско-преподавательского состава (4 критерия);
7. Связь с деловым сообществом и общественностью (3 критерия);
8. Качество продукции (конкурентоспособность выпускников) (6 критериев).

Источники данных для оценки напрямую зависят от того, как будут формироваться рейтинги. Основными источниками получения информации будут:

- ❖ Анкетные данные интернет-ресурса центра, включая данные от бизнес-школ и опросы пользователей ресурса (выпускников бизнес-школ);
- ❖ Данные бизнес-школы (ее официального сайта).

При разработке критериев учитывался накопленный зарубежный и отечественный опыт рейтингования, а также требования, предъявляемые ведущими мировыми аккредитационными агентствами для своих членов и для получения аккредитации [2,3,5]. Ряд критериев представляется сложно оцениваемым в связи с отсутствием системы изучения профессиональной и карьерной истории выпускников бизнес-школ. Критерии являются инструментом, используемым для определения сильных и слабых сторон бизнес-школы и измеряющих их общую эффективность в заботе о своей миссии. Они разработаны для раскрытия всех аспектов обучения и администрирования любых структур, занимающихся бизнес-образованием.

Исходя из обозначенных выше целей и задач рейтинг бизнес-школ строится как комплекс, включающий в себя сводный (интегральный рейтинг), объединяющий рейтинги по направлениям и промежуточные рейтинги (по основным направлениям).

Практическое значение рейтингов для бизнес-школ заключается в следующем:

- ❖ получение общероссийской и региональной, а в перспективе и мировой «кредитоспособности» на рынке услуг бизнес-образования; завоевание определенных позиций в сознании потенциальных потребителей, партнеров, коллег и конкурентов;
- ❖ определение структуры программ;
- ❖ ранжирование необходимых затрат ресурсов бизнес-школы (трудовых, финансовых, материальных и прочее) для повышения качества предоставляемых услуг;

- ❖ определение структуры затрат на деятельность бизнес-школы, будь то увеличение мотивационных средств для преподавательского состава с целью повышения показателей или открытие научной школы;

- ❖ получение данных для исследования динамики показателей развития своей организации и организаций-коллег (условно конкурентов);

- ❖ прогнозирование результатов и процесса своей деятельности;

- ❖ управление качеством образования;

- ❖ формирование конкурентных цен;

- ❖ оценка необходимости и возможности диверсификации своей деятельности, в частности, обращение усилий к научной деятельности или же открытие направления «консалтинг» и т.д.;

- ❖ прочее.

Для преподавателей:

- ❖ прогнозирование своей карьеры;

- ❖ управление качеством своего образования;

- ❖ получение обратной связи;

- ❖ прочее.

Для слушателей:

- ❖ выбор и оценка поставщиков;

- ❖ определенные гарантии качества продукта;

- ❖ управление качеством своего бизнес-образования;

- ❖ повышение объективности и достоверности оценки уровня подготовки;

- ❖ получение стимулирующих надбавок, премий и других мотивационных воздействий;

- ❖ прочее.

Для организаций:

- ❖ выбор и оценка поставщиков;

- ❖ планирование обучения;

- ❖ подбор персонала, в том числе возможность рекрутирования будущих лидеров бизнеса;

- ❖ для введения стимулирующих надбавок, премий и других мотивационных воздействий;

- ❖ прочее.

Таким образом, разработана методика рейтингования программных продуктов бизнес-школ, преподавателей бизнес-образования и бизнес-школ. Описаны ее цель, задачи, особенности, требования к методике (принципы), источники информации. Разработаны критерии оценки и приведены рекомендации по практическому применению результатов рейтингов для бизнес-школ, для преподавателей и потребителей услуг бизнес-образования (конкретных слушателей и организаций).

Литература:

1. Методика и технология измерения «качества вуза» как основа для регулярного рейтингования московских вузов [Электронный ресурс]/ Задорин И.В., Шубина Л.В., Комисаров А.А., Кожин В.В.// Исследовательская группа «ЦИРКОН». – 2007. – Режим доступа: <http://zircon.ru/upload/iblock/16a/070505.pdf>
2. Методики проведения рейтингов в США [Электронный ресурс] // Информационно-справочный портал систем управления. – 2007. – Режим доступа: <http://www.quality.edu.ru/quality/sk/menedjment/rating/metodiky/676/>
3. Решетникова, Е. Объективность хромает. Российские рейтинги бизнес-школ пока далеки от совершенства [Электронный ресурс]/ Решетникова Е.// Федеральный экспертный канал «Бизнес-образование в России и за рубежом». – 2011. – Режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=129&pub=3358>
4. Савицкая, Н. Деловое администрирование с российским уклоном [Электронный ресурс] / Наталья Савицкая // Официальный сайт «Независимой газеты». – 2003. – Режим доступа: http://www.ng.ru/education/2003-08-20/5_administrate.html
5. Тихонов, Д., Хазин, М. Бизнес-образование: новая модель [Электронный ресурс]/ Дмитрий Тихонов, Михаил Хазин// Федеральный экспертный канал «Бизнес-образование в России и за рубежом». – 2010. – Режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=129&pub=3254>

Е.В.Чумакова,
Тверской госуниверситет

ГАРМОНИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Существенной проблемой региональных рынков труда является не только безработица, но масштабное явление трудоустройства молодых

специалистов на должности, не связанные с полученной ими специальностью. Неблагоприятное влияние этой тенденции сказывается как на функционировании региональной экономики, так и на уровне жизни отдельных граждан и домохозяйств [2, с.34]. Невозможность найти работу, соответствующую специальности, полученной в образовательном учреждении, усиливает социальную напряженность в обществе, сказывается на качестве работы (в связи с отсутствием знаний и навыков) и в результате на финансовом состоянии отдельных организаций и региона в целом. Что бы предотвратить нерациональные финансовые, временные, трудовые затраты, необходим подробный анализ потребностей регионального рынка в трудовых ресурсах и исследование структуры профессиональной подготовки в рассматриваемом регионе.

Несмотря на различные темпы изменения динамики численности выпускников-специалистов по различным специальностям в учреждениях профессионального образования, общая структура выпуска по Общероссийскому классификатору специальностей по образованию (далее – ОКСО) сохраняется неизменной. Наибольшей численностью выпускников характеризуются гуманитарные специальности, что обуславливается: 1. широким перечнем направлений и специальностей, относимых к гуманитарному профилю; 2. особенностями текущих потребностей регионального рынка труда; 3. сложившейся репутацией в среде абитуриентов.

Для определения наилучшей структуры специальностей подготовки и определения оптимального объема обучающихся студентов необходим постоянный мониторинг регионального рынка труда, включающий изучение потребностей конкретных работодателей, а так же изучение рынка образовательных услуг. Безусловно, наибольший интерес представляют не столько текущие показатели и индикаторы, а их прогнозные значения. При изучении данной проблемы, как правило, применяется прогнозирование состояния рынка труда, базирующееся на анализе объема и структуры выпускников. Основным недостатком метода изучения и прогнозирования рынка труда на основе применения показателей выпуска из учебных заведений является несоответствие перечня специальностей по ОКСО и Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (далее - ОКВЭД). Причины такого несоответствия очевидны: главная цель ОКСО – сформировать представление о *профессиях*, предлагаемых на рынок труда, целью же ОКВЭД является формирование информации о сферах деятельности предприятий, выпускаемом *продукте, услуге*. То есть специалист, окончивший ВУЗ по специальности «Маркетинг» не обязательно будет работать в консалтинговой маркетинговой фирме, большая вероятность,

что его трудоустройство произойдет в рамках предприятия, занимающегося производством пищевых продуктов или производством транспортных средств. Это означает, что невозможно основываясь лишь на статистике по классификаторам анализировать и прогнозировать состояние и динамику регионального рынка труда. Основным механизмом преодоления этого недостатка является метод социологических опросов: как студентов, так и ключевых работодателей региона.

Реакция рынка на выпускаемых специалистов, как сказано выше, определяется на основе мониторинга занятости выпускников. Мониторинг занятости выпускников успешно применяется в Тверском государственном университете и является одной из важнейших составляющих системы менеджмента качества.

Мониторинг, проводимый в Тверском государственном университете показал, что в 2013г. 44,66% выпускников трудоустроились по специальности [3, с.37]. Существует два ключевых фактора, оказывающих влияние на данную величину:

- 1) ошибочный выбор специальности подготовки, и как следствие – нежелание работать по данному профессиональному направлению. В большинстве случаев это связано с отсутствием профессиональной профориентационной работы со старшеклассниками и выпускниками школ.

- 2) отсутствие рыночного спроса на специалистов данной профессии [4, с.105]. Причин может быть множество, например, отсутствие в областном центре и Тверской области предприятий, профиль работы которых требует наличия соответствующих специалистов.

В связи с этим, ключевые рекомендации и требуемые мероприятия, актуальные для Тверской области, являются универсальными для применения в других регионах:

- 1) Непрерывный мониторинг текущих и перспективных кадровых потребностей в рабочей силе;

- 2) Введение обязательной квалифицированной профориентационной работы со старшеклассниками и выпускниками школ, включающей выявление способностей и навыков к тому или иному виду деятельности и информирование о текущей и перспективной ситуации на рынке труда;

- 3) Активное взаимодействие внутривузовских и прочих центров содействия трудоустройству с потенциальными региональными работодателями;

- 4) На базе проведенного анализа перспективных кадровых потребностей со стороны органов исполнительной власти необходим заказ на обучение конкретного числа специалистов по определенным

профессиям или же рекомендации по формированию объёма набора на учебные специальности. Аналогичный заказ на подготовку специалистов может исходить и со стороны крупных предприятий региона;

5) Реализация программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки учебными заведениями на основе постоянного сотрудничества со службами занятости для своевременного предотвращения появления безработных, связанного с устареванием, потерей востребованности профессий.

Реализация предлагаемых рекомендаций должна происходить в рамках трехстороннего сотрудничества органов региональной исполнительной власти, руководства учреждений профессионального работодателя и работодателей региона.

Реализация данных мероприятий требует значительного государственного финансирования. В большинстве дотационных регионов неизбежна потребность в софинансировании из федерального бюджета, например, в рамках национальных проектов. Результаты реализации социальной политики, направленной на гармонизацию отношений между региональным рынком труда и рынком образования проявятся в комплексном улучшении экономического и социального положения региона. На предприятиях будет наблюдаться рост производительности труда, повышение качества производимой продукции или оказываемых услуг, возможность расширения производства и создание новых видов продукции, формирование устойчивого конкурентного преимущества, в том числе на международном уровне[1, с.58]. Соответственно проявятся и тенденции экономического роста в регионе: рост валового регионального продукта, рост востребованности продукции, рост прибыли предприятий и рост объемы выплачиваемых налогов, рост заработных плат. Экономический рост неразрывно связан с позитивными социальными преобразованиями, такими как снижение безработицы и социальной напряженности, повышение уровня жизни, которое в свою очередь приводит и к росту рождаемости, то есть и демографическая ситуация в рассматриваемом регионе улучшается.

Таким образом, введение регулярного всеохватывающего мониторинга потребностей регионального рынка труда в рабочей силе оказывает значительное системное воздействие на многие сферы региональной жизни и является гарантией устойчивого экономического роста как отдельных регионов, так и страны в целом.

Литература:

1) Алиев, И.М. Экономика труда: Учебник /И.М.Алиев, Н.А. Горелов, Л.О. Ильина.-М.:Издательство Юрайт, 2011. - 671 с.

2) Красильникова М.Д., Бондаренко Н.В. Рынок труда и профессиональное образование – каков механизм сотрудничества. Информационный бюллетень. – М.:ГУ-ВШЭ., 2010.- 104 с.

3) Смирнова О.А. Результаты мониторинга занятости выпускников Тверского государственного университета: информационный бюллетень. Выпуск №39.- Твер. гос. ун-т, 2013.- 80 с.

4) Четвернина Т. Положение безработных и государственная политика на рынке труда. // Вопросы экономики, 2011, №2.- С.102-113

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1

Труд, предпринимательство, собственность

Добринка Златева ПОНИМАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ.....	3
Л.А. Карасёва , К ПРОБЛЕМЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ.....	8
Н.В.Байдакова , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ И ИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ.....	14
Н.В.Локтюхина ОБ ЭТАПАХ И ОСОБЕННОСТЯХ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА	

ТРУДА В РОССИИ.....	18
Н.В.Новикова , РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ И ВИДЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОПЫТ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	24
Е.А.Спаская, Х.А.Спаская , МЕХАНИЗМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТВЕРСКОМ РЕГИОНЕ.....	27
Н.В.Костюкович , ЗАКОНОМЕРНОСТИ БИРЖЕВОГО РЫНКА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ.....	32
В.М.Курганов , МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	38
Н.А.Вобликова , РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРОМЫШЛЕННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	43
Йорданка Христова , БОЛГАРСКАЯ ПЕНСИОННАЯ МОДЕЛЬ В РАМКАХ ТРЕБОВАНИЙ ОБЩЕЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ СИСТЕМЫ.....	46
Иван Бянов , РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ СТРУКТУРЫ В БОЛГАРИИ ПО ПЕРЕПИСИ ХОЗЯЙСТВ (СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ) В ПЕРИОД 2003 – 2010ГГ.....	51

Секция 2

проблемы инновационного развития и модернизации российской экономики

З.К.Омарова КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР: МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ [1].....	58
О.С.Черников, И.И.Ординарцев РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ.....	60
Г.Ю. Гагарина, Л.С.Архипова , ПРОСТРАНСТВЕННАЯ АССИМЕТРИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ.....	66
О.С.Вогман , К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ НЕПРЕРЫВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИОННОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ЦИКЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	71
А.В.Романюк ТРУДОВОЙ КАПИТАЛ РЕГИОНА.....	75
Е. В. Шубенкова, Е. В. Панина РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА - ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СОЗДАНИЕ ПРИЁМНОЙ СЕМЬИ.....	80
С.Р.Халтаева , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ СРЕДИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	85
А.О.Аюшеева , ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ПРИМЕРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В АПК РЕГИОНА.....	97
Д.И.Миненков ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА.....	104
И.В.Козин ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	108
О.Г.Бойко МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СУБЪЕКТОВ ЦФО	111
Т.Н.Федорова НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ЛЬНЯНОГО ПОДКОМПЛЕКСА.....	115
О.В.Маркова СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	117

Секция 3

Экономический рост России: финансовый аспект

З.К.Омарова ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ КОРПОРАТИВНОГО ЗВЕНА В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ИНДУСТРИИ И ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ.....	121
Н.Б.Глушкова О НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ РФ.....	124
А.О.Головин РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА.....	127

И.А.Медведева РОЛЬ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	131
Г.Л.Толкаченко К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	135
Цонкова Вания Денчева К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РИСКА.....	139
О.Ю.Толкаченко АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	145
Е.Ю.Верещагина К ВОПРОСУ О КРЕДИТОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	148

Секция 4

Управление развитием организации

И.В.Цветков УПРАВЛЕНИЕ НЕФТЯНЫМИ ЦЕНАМИ В РАМКАХ ФРАКТАЛЬНОГО ПОДХОДА.....	152
Я.В.Вайтенков , МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	156
А.А.Васильев, Д.И.Мамагулашвили КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В МАРКЕТИНГЕ.....	161
В.Цибарев, М.А.Цибарева ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БЮДЖЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	166
Ю.И.Мирошниченко ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	170
Е.В.Васильева КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАРКЕТИНГА.....	173

Секция 5

Проблемы реформирования бухгалтерского учета

М.А.Цибарева, Т.И.Луганцова, Е.Н.Ястребова , ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ.....	179
О.Б.Фомина, М.В.Фомин , ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	184
Н.И.Косарская , БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И ТРЕБОВАНИЯ К НЕЙ.....	189
Л.В.Учаева, К.А.Белякова , ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРИНГА, КАК ОДНОГО ИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА.....	193
Н.В.Новикова ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И ИХ УЧЕТА ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....	198
Е.Н.Ястребова ВЛИЯНИЕ ПРИМЕНЯЕМОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА БУХГАЛТЕРСКУЮ УЧЕТНУЮ ПОЛИТИКУ СУБЪЕКТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	203
Е.С.Грушко НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	208
Райна Петрова СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ПОЛИТИКИ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИЯ.....	211
Н.В.Андрюхина ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.....	215

Секция 6

Математика, статистика и информационные технологии в экономике и управлении

Г.Н.Пальцева ИТОГИ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ 1937 ГОДА ПО КАЛИНИНСКОЙ ОБЛАСТИ	223
С.В.Крутикова ОСОБЕННОСТИ ЗАПОЛНЕНИЯ СПРАВОЧНИКА «НОМЕНКЛАТУРА» В ПРОГРАММЕ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ 8».....	229

Секция 7

проблемы развития профессионального образования

О.В.Забелина, В.Б.Бычин , КОНЦЕПЦИЯ ОБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ.....	232
О.Ю.Колесникова ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ.....	236
Т.М.Козлова , РОЛЬ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕШЕНИИ КАДРОВОЙ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНА.....	243
С.В.Анисимова ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГОВ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ.....	246
Е.В.Чумакова ГАРМОНИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....	252

Факторы развития экономики России

*Материалы VI международной научно-практической конференции
22-23 апреля 2014 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