

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ЭКОНОМИКА РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных трудов
VIII Всероссийской научно-практической конференции
«Фундаментальные проблемы модернизации экономики России»

15-18 ноября 2011 г.

Томск 2011

УДК 330.11
ББК У9(2)0л0
Э40

Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов VIII Всероссийской научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России» / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой, Е.Н. Соболевой; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 417 с.

В сборнике представлен широкий круг исследований учёных-экономистов, преподавателей, аспирантов, студентов и молодых учёных Томска и ряда других городов России.

Сборник посвящён теоретическим и практическим аспектам функционирования экономики России, в том числе экономической безопасности и смежным с нею проблемам. Особое внимание уделено вопросам инновационного развития современных экономических систем, функционирования предприятий в рамках национальной инновационной системы и исследованию влияния научно-образовательного потенциала нации на конкурентоспособность экономики страны. Также затронуты проблемы влияния мирового финансово-экономического кризиса на экономическое развитие.

**УДК 330.11
ББК У9(2)0л0**

Выражаем искреннюю благодарность нашим партнерам за помощь, оказанную в проведении конференции: **ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Банк Уралсиб», филиалу ООО "Росгосстрах" в Томской области**, а также информационному партнеру — издательскому дому «**Экономическая газета**»

Редакционная коллегия

Ю.С. Нехорошев, доктор экономических наук, профессор ТПУ;
В.И. Канов, доктор экономических наук, профессор ТПУ;
Г.А. Барышева, доктор экономических наук, профессор ТПУ;
Л.М. Борисова, кандидат экономических наук, доцент ТПУ;
Е.Н. Соболева, кандидат экономических наук, доцент ТПУ;
Е.А. Аникина, кандидат экономических наук, доцент ТПУ;
А.С. Громова, старший преподаватель ТПУ;
С.А. Дукарт, кандидат исторических наук, доцент ТПУ;

© ГОУ ВПО НИ ТПУ, 2011
© Обложка. Издательство Томского
политехнического университета, 2011

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ: НОВЫЙ СТАТУС И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ

Г.А. Барышева, И. В. Черданцева*

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: ganb@tpu.ru

*Департамент экономики Администрации Томской области
E-mail: cherdan@tomsk.gov.ru

Проведен сравнительный анализ новых организационно-правовых форм, предусмотренных в рамках бюджетной реформы для вузов. Наряду с возможными рисками, связанными с выбором указанных форм, показаны факторы повышения конкурентоспособности образовательных учреждений

Проводимая в России бюджетная реформа предполагает определение ведущими вузами страны одной из оптимальных для себя организационно-правовой формы: нового бюджетного или автономного учреждения. Какие вопросы в связи с этим возникают у руководителей университетов в случае принятия образовательным учреждением положительного решения в пользу автономного учреждения? На эту тему уже появилось множество публикаций. Наиболее заметными являются статьи Л.П. Воробьевой, Н.Б. Озеровой, Т.П. Ерофеевой, А.Ю. Шихова, Е.А. Александровой и других представителей экономических и юридических служб [1-4].

Особенности правового положения автономного учреждения установлены Федеральным законом от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях», который корректируется Федеральным законом от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Анализ и обсуждение данных документов показали на необходимость установления переходного периода для отработки и применения новых положений, выработки дополнительных рекомендаций для участников бюджетного процесса и его актуализации.

Следует отметить, что решение о выборе нового статуса принимается с учетом утвержденных в университетах комплексных программ развития. Прежде всего, это касается национальных исследовательских университетов, чьи программы развития утверждены Министерством образования и науки РФ до 2018 (или 2019) года. Между тем, федеральные университеты, уже имеющие централизованно предложенный статус автономных учреждений, не могут выступать в качестве показательного примера для других вузов в решении данного вопроса, поскольку они получают под автономный статус существенное дополнительное бюджетное финансирование на те цели развития, которые, как правило, не финансируются в достаточном для функционирования объеме из средств федерального бюджета: строительство общежитий для студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава, библиотек. Например, Балтийский федеральный университет, став федеральным университетом, получил 5 млрд рублей бюджетных средств. И это не самая большая сумма для подобных примеров.

Сравнительный анализ автономных и бюджетных учреждений высшего профессионального образования показывает, что в сфере их деятельности и в порядке распоряжения имуществом и его принадлежности принципиальных отличий нет:

1. Земельные участки предоставляются на одинаковых условиях и закрепляются за ними на праве постоянного (бессрочного) пользования.

2. Остатки бюджетных средств в текущем финансовом году могут быть использованы в очередном финансовом году на те же цели.

3. Одинаковые права использования средств от приносящей доход деятельности.

4. Руководители бюджетных и автономных учреждений, как и других юридических лиц, несут административную, уголовную, дисциплинарную и материальную ответственность.

Единственно, что отличает новое бюджетное образовательное учреждение от автономного - это отсутствие у него права размещать денежные средства на депозитах в кредитных организациях и совершать сделки с ценными бумагами. Однако, по нашему мнению, сегодня большинство вузов и не готовы брать кредиты. Научные руководители лабораторий, деканы факультетов и директора институтов, как правило, не имеют практики возвращения кредитов в срок и с процентами. Основная часть руководителей и ответственных работников университетов до сих пор была ориентирована на освоение в срок выделенных из федерального бюджета денежных средств, на отсутствие остатков на счетах в конце финансового года, иначе финансирование на следующий год могли просто урезать. Практика работы с заемными денежными средствами у вузов долгие годы отсутствовала. Для бюджетников неожиданные события исключались, у них все было заранее спланировано и финансировалось по смете. Конечно, это не исключало трудности и сбои организационного характера, связанные с неравномерным поступлением запланированных средств по отдельным статьям расходов бюджета, штрафных санкций в отношении отдельных университетов по результатам проверок Росфиннадзора, различного рода задержки по целевым субсидиям и поступление денег в последние месяцы календарного года. Однако в целом ситуации неопределенности, аналогичной реальному сектору экономики, по финансированию научной и образовательной деятельности не было.

Частные предприятия, занимаясь самостоятельной хозяйственной приносящей доход деятельностью, как правило, включают затраты на обслуживание долга в цену продукции. Для университетов такой возможности практически нет. Поэтому некомпетентность университетских управленческих кадров из-за отсутствия необходимого опыта взаимодействия с кредитными организациями в условиях рыночной конкуренции является одним из основных рисков автономного образовательного учреждения.

К другим важным рискам автономного учреждения следует отнести недостаточность имущества, в том числе денежных средств, для решения стоящих уставных задач и сокращения бюджетного финансирования, поскольку целевые субсидии для автономных учреждений пока не предусмотрены. Дело в том, что учредитель автономного учреждения не несет субсидиарную ответственность по его обязательствам. Отсюда ответственность по обязательствам становится важным аспектом деятельности такого вуза. Например, сегодня университетам полностью финансируют расходы на уплату налога по всему имуществу, находящемуся в оперативном управлении бюджетного учреждения и участвующему в уставной деятельности. Для крупных университетов сумма годового финансирования налога на имущество может составлять более 60 млн. рублей и ежегодно увеличиваться на два-три млн. рублей. У автономных учреждений для финансирования данных расходов по уплате налога в качестве объекта налогообложения признается только недвижимое и особо ценное имущество, закрепленное за ним, в том числе земельные участки. Сумма налога на имущество по другому движимому имуществу, приобретенному прежде всего за счет «внебюджета», уплачивается за счет собственных средств автономного учреждения.

Пределы ответственности у двух рассматриваемых типов образовательных учреждений разные. С одной стороны, перечень видов имущества автономного учреждения, на которое может быть обращено взыскание, больше, чем у бюджетного учреждения, что для контрагентов, безусловно, является более привлекательным. В то же время автоном-

ное учреждение, в отличие от бюджетного, рискует лишиться недвижимого имущества, без которого оно не сможет заниматься приносящей доход деятельностью. Таким образом, на недвижимое имущество бюджетного учреждения не может быть обращено взыскание вообще, а недвижимое имущество автономного учреждения защищено только в той части, которая была приобретена за счет средств бюджета или закреплена до перехода в статус автономного учреждения. То недвижимое имущество, которое приобретено за счет средств от приносящих доход видов деятельности, может быть конфисковано в счет уплаты долгов автономного учреждения.

В настоящее время университеты как бюджетные учреждения имеют возможность получить налоговую льготу и не платить налог на прибыль, если у них соотношение доходов от образования и науки к доходам от прочей деятельности будет 90% к 10%. Для автономного учреждения такая возможность отсутствует. В рыночных условиях университет как автономное учреждение вынужден получать доходы от всех возможных видов деятельности в связи с недостаточностью оборотных средств. Например, если в университете есть комбинат питания, он будет стремиться оказывать развернутый перечень услуг, приносящих дополнительный доход, но они не будут являться профильной деятельностью вуза и попадать под нулевую ставку налога на прибыль. За все оборудование, которое университет будет приобретать из внебюджетных средств, он также обязан платить налог на прибыль.

Автономные учреждения, созданные на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, в отличие от бюджетных учреждений вправе открывать не только счета в кредитных организациях, но и лицевые счета соответственно в территориальных органах Федерального казначейства, финансовых органах субъектов РФ, муниципальных образований. Соответственно они должны платить банку за обслуживание счета, в то время как бюджетные учреждения освобождены от платы за обслуживание лицевого счета, у них в этом плане ничего не изменилось.

Очень много ожиданий у руководителей университетов было в отношении порядка осуществления закупок товаров, работ и услуг. Если бюджетные учреждения по-прежнему будут относиться к иным заказчикам в рамках применения Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ о госзакупках, то автономные учреждения освобождены от обязательной государственной контрактации, на них не распространяется действие указанного закона. При этом следует обратить внимание на то, что в переходный период (до июля 2012 г.) те бюджетные учреждения, которые не перешли на финансовое обеспечение в виде субсидии, продолжают считаться получателями бюджетных средств и выступать в качестве государственных заказчиков. Для автономных образовательных учреждений закупки будут осуществляться на основании Федерального закона от 18.07.2011 г. № 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», вступающего в силу с 1 января 2012 года. Документом, регулирующим закупочную деятельность заказчика, в этом случае является Положение о закупке, в котором могут быть предусмотрены иные (помимо конкурса или аукциона) способы закупки. Однако Правительство РФ будет устанавливать перечень товаров, работ, услуг, закупка которых осуществляется в электронной форме. Обязательным также является размещение на официальном сайте плана закупок и сведений о закупке товаров, работ, услуг, стоимость которых не превышает сто тысяч рублей. Лимит в пятьсот тысяч рублей предусмотрен для автономных учреждений, годовая выручка которых составляет более пяти миллиардов рублей. Как видим, новый закон во многих моментах повторяет Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ и не прибавляет энтузиазма руководителям университетов в принятии решения об изменении правового статуса действующих бюджетных учреждений.

Значительные требования предъявляются к отчетности и публичности для автономных учреждений. Если аудиторского заключения о достоверности годовой бухгалтерской отчетности для бюджетных учреждений не требуется, то для автономных – это обязательное условие. Кроме того, для автономных учреждений установлен конкрет-

ный перечень документов, к которым руководство таких университетов должно обеспечить свободный доступ средств массовой информации. Сюда теперь, к примеру, включаются сведения о проведенных в отношении автономного учреждения контрольных мероприятиях и их результатах.

Следует также отметить определенную относительную ограниченность полномочий руководителя автономного учреждения. Помимо Ученого совета и конференции трудового коллектива деятельностью автономного университета руководит наблюдательный совет. Особенно подчеркивается необходимость решений наблюдательного совета по крупным сделкам и сделкам с заинтересованностью. Руководитель автономного учреждения должен представлять годовую бухгалтерскую отчетность наблюдательному совету для утверждения без права утверждать ее самостоятельно.

В заключение отметим, что в настоящее время российской практики для перехода университетов в статус автономного учреждения еще не достаточно, в обозначенных нормативными документами условиях деятельности последних существует много рисков и спорных моментов. Анализ ряда учреждений образования, которые стали автономными, показывает, что их преимущества заключаются в возможности оказывать дополнительные образовательные услуги и увеличивать свои внебюджетные средства. Конкурсная основа в распределении средств федерального бюджета для выполнения государственного задания будет выступать мощным стимулом для повышения конкурентоспособности образовательных учреждений, повышение результативности деятельности профессорско-преподавательского состава, эффективного использования имущественного комплекса университетов.

Однако, это не должно повлечь за собой нарушение права граждан на получение бесплатного образования, снижению социальных показателей при увеличении роста тарифов. Высшее профессиональное образование стало массовым, и доходы от платных образовательных услуг не могут рассматриваться как полноценная альтернатива бюджетного финансирования развития вузов.

Список использованной литературы.

1. Воробьева Л.П. Реформы бюджетной сферы продолжаются // Советник в сфере образования. – 2010. – № 5. – С. 1 – 10
2. Озерова Н.Б. Отличия и схожесть автономных и бюджетных учреждений // Советник в сфере образования. – 2010. – № 4. – С. 13 – 19
3. Ерофеева Т.П., А.Ю. Шихов «Перезагрузка» бюджетной сферы: на что следует обратить внимание? // Советник бухгалтера бюджетной сферы. – 2010. – № 7(91). – С. 10-21
4. Александрова Е.А. Будущее автономных учреждений // Советник бухгалтера. – 2010. – № 7. – С. 45 – 50

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.И. Акулич

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: AkulichEI@yandex.ru

В статье раскрываются проблемы системы бухгалтерского учета, связанные со сменой модели развития российской экономики и выработки мер по обеспечению инновационного пути развития, а также задачи, возникающие перед системой бухгалтерского учета.

В настоящее время Россия провозгласила в качестве стратегической цели достижение инновационной направленности экономики, строительство инновационных институтов, необходимых для эффективного использования в экономике результатов научной и научно-технической деятельности.

Что же в этих условиях может сделать бухгалтерский учет?

В системе бухгалтерского учета формируется информация для внутренних и внешних пользователей. В соответствии с Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, утвержденной Приказом Минфина России от 01.07.2004 № 180, в отношении информации для внешних пользователей цель бухгалтерского учета состоит в формировании информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и изменениях в финансовом положении организации.

Информация о финансовом положении формируется в бухгалтерском балансе (в 2007 г. Лондонским комитетом по МСФО принято решение о переименовании бухгалтерского баланса в отчет о финансовом положении), о финансовых результатах – в отчете о прибылях и убытках, а информация об изменениях финансового положения организации – в отчете о движении денежных средств.

К внешним пользователям, как известно, относятся инвесторы и их представители (финансовые консультанты, профессиональные участники рынка ценных бумаг), работники, работодатели, поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики, органы власти и общественность в целом.

Большое внимание в последнее время уделяется качеству финансовой отчетности со стороны «Группы двадцати» (G20), о чем свидетельствуют их декларации по финансовым рынкам и мировой экономике, в которых говорится об улучшении международных стандартов финансовой отчетности, отражении в них большей информации о производных финансовых инструментах и их финансовых условиях, об устранении недостатков применения справедливой стоимости как основного способа оценки [1].

Состояние бухгалтерского учета в России можно охарактеризовать как неблагоприятное и на это есть ряд причин, которые достаточно подробно изложены в литературе, среди них можно выделить следующие:

- выборочное соблюдение правил бухгалтерского учета и принятие решений по способам учетной политики, не просчитанные по последствиям для экономики хозяйствующего субъекта (начисление резервов, в частности оценочных; распределение накладных расходов; применение в бухгалтерском учете норм амортизации, установленных для налогообложения; несоблюдение процедур реорганизации, ликвидации юридического лица);

- проявление упрощенчества в ведении бухгалтерского учета, уход от проблем решения учета затрат на производство, калькулирование себестоимости продукции, работ и услуг, излишнее укрупнение инвентарных объектов основных средств, игнорирование инфляционных факторов при организации учета и раскрытия информации в бухгалтерской отчетности;

- отсутствие соблюдения корпоративных интересов профессии, как бухгалтерами, так и аудиторами. Непрофессионализм и сиюминутная оценка действий, отсутствие потребности в постоянном повышении квалификации приводят к дискредитации профессии;

- невнимание собственников и управленческого руководства организаций к бухгалтерской информации, незнание ее базовых правил, легковесное отношение к фиксации фактов хозяйственной деятельности; недооценка роли и значения аудиторской проверки бухгалтерской отчетности.

Таким образом, существующая система бухгалтерского учета и отчетности у большего числа хозяйствующих субъектов не обеспечивает в полной мере надлежащего качества и надежности формируемой у них информации, а также существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации заинтересованными как внешними, так и внутренними пользователями. Поэтому очень часто ставится вопрос о необходимости и целесообразности ведения бухгалтерского учета вообще.

Для того чтобы в будущем данный вопрос не появлялся необходимо проводить работу:

- по усилению контроля качества бухгалтерской отчетности, посредством повышения качества проводимого аудита;

- по существенному повышению квалификации специалистов и пользователей бухгалтерской отчетности.

Влияние инновационного пути должно, наконец, отразиться на проработке вопросов электронного документооборота в бухгалтерском учете, включая формирование первичной информации, регистров бухгалтерского учета и представление бухгалтерской отчетности в электронном виде в обязательные адреса в целях режима публикации [2].

Применение электронного документооборота позволяет решить поставленную в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу задачу по использованию формируемой в системе бухгалтерского учета информации для составления многочисленных видов отчетности, представляемой экономическим субъектом в соответствии с требованиями законодательства (бухгалтерская, налоговая, статистическая отчетность, отчетность, представляемая в порядке надзора, и др.) [3].

Традиционно бухгалтерский учет ассоциируется с бумажными носителями информации, особенно с первичными учетными документами и бухгалтерской отчетностью. В последнее время начата работа по представлению отчетности в определенные адреса в электронном виде (налоговые органы и органы государственной статистики), расширяется применение компьютерной техники, средств передачи информации по электронным каналам. Предстоит значительная работа по определению места бумажных носителей в системе бухгалтерского учета с точки зрения ряда пользователей, особенно относящихся к категории контролирующих и надзорных.

В условиях инновационной экономики России следует внимательно рассмотреть методы и способы учета, применяемые в сложных производствах, исходя из требований МСФО и потребностей управленческого учета в экономическом субъекте.

Минфин России в Письме от 29.04.2002 № 16-00-13/03 высказал обеспокоенность тем, что организациями в ряде случаев не уделяется должного внимания вопросам исчисления себестоимости продукции – объективного показателя, который зависит не от

содержания тех или иных нормативных актов, а от состава и размера учтенных фактических затрат на производство продукции (работ, услуг), исходя из особенностей технологического процесса, структуры производства, местонахождения хозяйствующего субъекта и прочих факторов, влияющих на размер и перечень расходов [4].

Отсутствие у руководства и менеджмента организации полной информации о формировании себестоимости, которая является основой прогнозирования и управления производством, и фактических затратах на производство, являющихся базой для определения продажной цены, а также объема материально-производственных запасов в целях обеспечения непрерывного процесса производства и т.д. приводит к несвоевременному выявлению непроизводительных расходов, невозможности выработки и реализации мер по их недопущению, определению оптимального выпуска продукции и пр. Как результат – это приводит к снижению эффективности работы хозяйствующего субъекта в целом.

Кроме этого необходимо ориентировать научные круги на проработку вопросов бухгалтерского учета в условиях сложных производственных процессов и влияния получаемой информации на принятие управленческих и экономических решений. Кроме того, несмотря на наличие компьютерной техники, требуют проработки вопросы рациональных способов распределения комплексных расходов, выделения прямых расходов, обоснования коэффициентов распределения расходов между различными переделами, процессами и т.п., а также внутреннего контроля организации в зависимости от организационно-правовой формы, величины предпринимательской деятельности и других факторов [5].

Исходя из всего выше изложенного, можно сделать вывод о том, что для эффективной работы системы бухгалтерского учета в условиях инновационной экономики необходимо всестороннее участие бухгалтерской общественности в создании проектов федеральных законов и нормативных актов.

Список использованной литературы.

1. Декларация саммита G20 по финансовым рынкам и мировой экономике // www.rb.ru/inform/97347.html.

2. Легенчук С.Ф. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики // *Международный бухгалтерский учет*. – 2011. – № 8. – С. 56–62.

3. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: Приказ Минфина России от 01.07.2004 № 180.

4. О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг): Письмо Минфина России от 29.04.2002 № 16-00-13/03.

5. Терехова В.А. О бухгалтерском учете научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в условиях инновационного развития экономики в Российской Федерации // *Все для бухгалтера*. – 2011. – № 8. – С. 9–11.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРОГРЕССИВНОГО НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Вяткина Л.В.

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: lida-vyatkina@mail.ru

В статье рассмотрены актуальные проблемы исчисления Налога на доходы физических лиц. На сегодняшний день Российская система налогообложения не совершенна, в связи с чем необходимо осуществить реформирование данной сферы. Представлена информация о том, какие поправки планируется осуществить, выявлены положительные и отрицательные стороны данного нововведения, а также рассмотрены перспективы развития данной реформы.

Целью исследования является рассмотрение плюсов и минусов введения прогрессивного Налога на доходы физических лиц.

Исходя из поставленной цели, можно выделить следующие задачи:

- 1) рассмотреть какая ситуация с НДФЛ наблюдается в настоящее время;
- 2) рассмотреть вопросы реформирования НДФЛ;
- 3) выявить плюсы и минусы введения прогрессивного НДФЛ.

Налоги, существующие в государстве, должны быть не только эффективными и собираемыми, но еще, как минимум, отражать в себе представления налогоплательщиков о социально-правовом равенстве и справедливости.

Существующую систему налогообложения необходимо начать реформировать с внесения поправок в действующее налоговое законодательство. Причем прежде всего необходимо отметить Налог на доходы физических лиц (НДФЛ), который уплачивается гражданами РФ со всех видов доходов, полученных ими в календарном году, как в денежной, так и в натуральной форме.

В Государственную Думу был внесен пакет поправок в Налоговый Кодекс РФ, устанавливающий систему прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц.

Согласно законопроекту, для доходов граждан в части от 60 000 до 600 000 рублей в год ставка налога составит 15%, а для доходов от 600 000 до 3 000 000 рублей - 25%. В свою очередь, лица, получающие от 3 000 000 до 12 000 000 рублей в год, станут платить в казну уже 35%, что составит дополнительные доходы бюджета в размере 85 миллиардов рублей. Наконец, для доходов граждан в части свыше 12 000 000 рублей в год ставка налога составит 45% [1].

В данном случае необходимость налоговых нововведений диктуется тем обстоятельством, что экономика России вышла уже на уровень, позволяющий вводить небольшое повышение ставок НДФЛ с доходов лиц, получающих свыше 600 тысяч рублей в год. Более того, в связи с финансово-экономическим кризисом планируется поддержать работающих граждан, имеющих месячный доход на уровне минимального размера оплаты труда и ниже.

Предложенные законодателями налоги кажутся довольно актуальными и отвечающими интересам большинства граждан России, но необходимо определить какие последствия может повлечь данное нововведение.

Для начала необходимо рассмотреть основные положительные результаты, которых в теории можно добиться от установления прогрессивного налога.

Во-первых, такой налог может существенным образом сгладить во многом несправедливый профиль отечественной системы налогообложения физических лиц, поскольку сейчас доходы россиян облагаются далеко неравномерно. Диспропорция здесь проявляется в том, что чем меньше получает в нашей стране гражданин, тем больше он уплачивает налогов.

Необходимо также отметить, что Госдумой принят 15 мая 2011 года Законопроект (об уточнении размеров стандартных налоговых вычетов для отдельных категорий налогоплательщиков), согласно которому предусматривается:

- отмена стандартного налогового вычета по НДФЛ в размере 400 руб.,
- сохранение вычета на одного ребенка в размере 1000 руб. в месяц,
- ввод новых вычетов, размер которых зависит от количества детей у налогоплательщика (на двоих - 2400 руб., на троих - 5400 руб., на четвертых и более - 3000 руб. на каждого четвертого и последующего ребенка) [2].

При этом в настоящее время, по данным ФНС РФ, фактическая дифференциация по доходам различных групп населения необоснованно высока, а разница в доходах между социальными группами с самыми низкими и самыми высокими доходами, по меньшей мере, в 25 раз. Все это приводит к тому, что 1% населения, получающий свыше 45% суммарного дохода российских граждан, уплачивает в бюджет мизер, тогда как в тех же США 40% всех поступлений от подоходного налога приходится на 1% самых богатых граждан [3].

Другая весьма актуальная проблема, с которой отчасти может справиться налоговая реформа, заключается в резком имущественном расслоении российского общества, которое ведет к постоянно развивающемуся неравенству граждан в правах и обязанностях.

В целом результаты исследования, проведенного финансистами и налоговиками, свидетельствуют о существенном искажении в распределении доходов населения в пользу наиболее богатых лиц. В свою очередь установление дифференцированной ставки НДФЛ с прогрессивной шкалой налогообложения может способствовать снижению социальной напряженности в стране вследствие естественного сокращения уровня дифференциации доходов населения.

Положительная сторона прогрессивного налога проявляется в его высокой экономической доходности. Сейчас по данным федеральной налоговой службы поступления от НДФЛ в нашей стране едва дотягивают до 10% суммарных доходов консолидированного бюджета. В развитых же странах НДФЛ образует порядка трети доходов государственных бюджетов. Например, в США подоходный налог сейчас составляет около 48% всех доходов федерального бюджета и 34% доходов консолидированного бюджета [1].

Подобных показателей можно добиться и в России. Так, например, если для доходов граждан от 3 000 000 до 12 000 000 рублей в год ставка налога составит 35%, то дополнительные доходы бюджета от налога на данную группу населения составят порядка 85-90 миллиардов рублей. Если же для доходов граждан свыше 12 000 000 рублей в год ставка составит 45%, то прогрессивный налог в отношении таких лиц обеспечит поступление в бюджет дополнительных средств в размере, превышающем 2 триллиона 65 миллиардов рублей [4].

Что касается слабых сторон, то можно сказать, что отмечая опыт налоговых систем развитых стран, законодатели забывают опыт своего собственного государства, который зачастую оказывается не настолько благополучным, чтобы позиционироваться в качестве образца для реформирования. В действительности единую ставку налога на доходы физических лиц в размере 13,0 процентов от налогооблагаемой базы установили только с 1 января 2001 года. До этого при доходах свыше 50 001 рубля применялась ставка в размере 20 процентов, а при доходах свыше 150 001 рубля - 30 процентов. [5] Был ли в то время какой-либо финансовый эффект от существующей в стране системы прогрессивного налогообложения доходов физических лиц сейчас неизвестно, зато достоверно известно, что данная система в целях повышения собираемости обязательных платежей с населения была упразднена.

Введение прогрессивной ставки по НДФЛ может также и негативно отразиться на собираемости налогов. Большинство налогоплательщиков и так для себя решило, что не готово в существующей кризисной ситуации в стране производить больше налоговых платежей в бюджет и вводит ряд мер направленных на минимизацию налогообложения, в первую очередь это связано с зарплатными налогами и сборами.

В условиях, когда лица с доходами, исчисляемыми миллиардами, не могут сами себя заставить платить более или менее адекватные налоги, вопросы собираемости платежей и бюджетного дефицита будут решаться за счет рядовых граждан, для которых и 40% НДФЛ не будут считаться большой суммой. В конечном счете, при известном стечении обстоятельств ситуация в России может походить на ситуацию в США, где

плательщики до середины июня работают на подоходный налог, а все оставшееся время на страховые взносы, акцизы, НДС и прочие косвенные поборы.

Прогрессивный налог на доходы россиян по всей вероятности будет введен, и эта перспектива уже совсем близка. Уже сейчас всевозможные нацпроекты, банковские счета политиков, нанотехнологии и акты финансового милосердия в помощь братским народам делают из госбюджета мыльный пузырь, а в ближайшем будущем прогрессивный рост бюджетных расходов логичным образом повлечет за собой появление таких же налогов.

Итак, в заключении можно сделать вывод, что дальнейшее развитие отечественной налоговой системы очевидно. Прогрессивная ставка налогообложения доходов граждан и составляет будущее этой системы, но какое именно содержание приобретет эта самая ставка ещё точно не известно. На наш взгляд, бюджеты различных уровней пострадают, так как граждане с высокими доходами уйдут в тень.

Список использованной литературы

- 1) Виряскин С.И. Справедливые налоги: прогрессивный НДФЛ и налог на роскошь // <http://www.klerk.ru/buh/articles/180473/>
- 2) Липатов Д. Жизнь без дефицита // <http://www.rg.ru/2011/09/27/politika.html>
- 3) Хадзиев Алан Новый прогрессивный НДФЛ // http://taxpravo.ru/analitika/comments/statuya-72282-novyiy_progressivnyiy_ndfl
- 4) Вещунова Н. Л. Бухгалтерский и налоговый учет: – М.: Проспект, 2011.– 848 с.
- 5) Суворкова, Ю. В. НДФЛ в РФ: современное состояние и направления развития // Т. 2. – 2009. – с. 168-169.

РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ВНЕДРЕНИЕМ МСФО В РОССИИ

Г. Ю. Денeko, Т. Ю. Чахлова, Е.И. Акулич

Юргинский технологический институт (филиал) ТПУ, г. Юрга
E-mail: galina-deneko@rambler.ru

В статье отражается необходимость приведения отечественной системы бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности. Внедрение МСФО позволяет последовательно устранять недостатки и несоответствия отечественной системы бухгалтерского учета в соответствии с запросами рыночной экономики без нарушения целостности этой системы.

Во второй половине XX столетия резко увеличивается число транснациональных корпораций, наблюдается тенденция к международной интеграции в сфере экономики. Рост деловой активности невозможен без унификации бухгалтерского учета, т.к. различия в учетных системах приводят к определенным трудностям:

- инвесторам труднее экспортировать свой капитал за рубеж, т.к. различия в учетных системах приводят к дополнительным издержкам, которые связаны с анализом финансовой отчетности, например, необходимо анализировать «качество» прибыли
- бухгалтерам труднее переезжать на работу в другие государства
- программистам сложнее создавать и реализовывать программные продукты

В связи с тем появилась необходимость приведения отечественной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)— это система принятых в общественных интересах положений о порядке составления и представления финансовой отчетности. Основное назначение МСФО — гармонизация учета и отчетности в разных странах [4].

Основная цель реформирования бухгалтерского учета - приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями рыночной экономики. Для данной цели были определены главные 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;
- гармонизация стандартов на международном уровне;
- оказание методической помощи организациям в понимании и внедрении управленческого учета [5].

Для осуществления этой цели Министерством финансов РФ была разработана программа реформирования бухгалтерского учета и концепция развития бухгалтерского учета на среднесрочную перспективу (2004 – 2010гг.) [2, 3].

Приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности реформа осуществлялось по следующим основным направлениям:

- совершенствование нормативного правового регулирования;
- формирование нормативной базы (стандарты);
- методическое обеспечение (инструкции, методические указания, комментарии);
- кадровое обеспечение (формирование бухгалтерской профессии, подготовка и повышение квалификации специалистов бухгалтерского учета);
- международное сотрудничество (вступление и активная работа в международных организациях; взаимодействие с национальными организациями, ответственными за разработку стандартов бухгалтерского учета и регулирование соответствующей деятельности).

Переход к международным стандартам бухгалтерского учета невозможен без активного сотрудничества как с соответствующими специализированными международными организациями, так и с национальными. Был осуществлен переход от эпизодических контактов к систематической целенаправленной работе со следующими организациями: Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности, Международной федерацией бухгалтеров, секцией по бухгалтерскому учету Комитета по торговле и развитию ООН, Организацией экономического сотрудничества и развития и др.

Однако реальная возможность применения МСФО в России, то есть использования их предписаний при ведении бухгалтерского учета, определяется действующими нормативно-правовыми актами. Произошедшие за последние годы изменения в содержании отечественных нормативно-правовых актов, формирующих учетную практику, значительно изменили статус МСФО именно как "руководства к действию" для российского бухгалтера.

Рассмотрев достаточно подробно нормы отечественного законодательства, определяющие порядок регулирования бухгалтерской практики, и положения, отражающие степень обязательности применения МСФО (ст. 71 Конституции РФ, Федеральный Закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете"), можно сформулировать следующие выводы относительно реальной возможности рассматривать МСФО как предписания, обязательные при ведении официального бухгалтерского учета российскими организациями [1]. Любое положение МСФО может стать нормой российского законодательства о бухгалтерском учете только в двух случаях:

1) Заимствования отдельных положений МСФО при разработке и принятии новых (совершенствования действующих) нормативных актов бухгалтерского законодательства РФ. В этом случае отдельные положения МСФО, например, определение допущения непрерывности деятельности организации, переведенное на русский язык, фактически в новой редакции включается в текст российского нормативного акта, становясь таким образом его предписанием. В предписаниях отечественных нормативных документов отражаются методологические положения МСФО, но уже в адаптированной отечественной практикой интерпретации, изложенные на русском языке, становясь таким образом нормой отечественного законодательства о бухгалтерском учете.

2) Текст российских нормативно-правовых актов может включать прямые отсылки к МСФО, делая таким образом их указания обязательными для применения соответствующей нормы отечественного законодательства о бухгалтерском учете.

На сегодняшний день, применяя положения МСФО на практике, следует принимать во внимание правовой статус их положений, разделяя определяемые МСФО методы ведения учета, воплотившиеся в предписаниях отечественных нормативных актов, и положения МСФО, которые отечественные организации могут применять при ведении официального бухгалтерского учета, только соответствующим образом отразив их в содержании собственной учетной политики. Внедрение МСФО не подразумевает одномоментного изменения всей системы учета и отчетности в России. Переход к использованию международных стандартов, несомненно, должен быть постепенным и целенаправленным процессом. Невозможность быстрого перехода на МСФО обусловлена необходимостью предварительного осуществления большого числа мероприятий, делающих такой переход реальным. В частности, потребуются коррективы в законодательстве, прежде всего гражданском и налоговом, а также пересмотр практически всей нормативной базы бухгалтерского учета и отчетности. Принимая во внимание, что МСФО имеют дело лишь с отчетностью, орган, регулирующий учет и отчетность в стране, должен разрабатывать и издавать детальные инструкции по внедрению и применению новых стандартов, включая вопросы организации учетного процесса. Налоговым органам потребуется пересматривать свои подходы к использованию данных бухгалтерского учета и отчетности, включая серьезные изменения в налоговых правилах.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011).
2. Концепция развития бухгалтерского учета в РФ на среднесрочную перспективу (2004 – 2010гг.).
3. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности от 6 марта 1998 года № 283.
4. Мезенцева Е.С., Немцова Е.С. Гармонизация системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерской отчетности. – Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика» №11, 2010.
5. <http://www.rian.ru/politics/20081227/158195665.html>

АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

А. Ю. Иванова

Томский политехнический университет, г. Томск

В данной статье рассмотрены способы амортизации основных средств для целей бухгалтерского и налогового учета. Исследуются особенности каждого метода и проблемы расчета амортизационных отчислений для учета.

Предприятия используют основные средства для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг или для управленческих нужд предприятия. Поскольку основные средства изнашиваются вследствие эксплуатации, течения времени, либо устаревания, вызванного изменением технологии, необходимо возместить износ с помощью начисления амортизации.

Амортизация – постепенный перенос части стоимости основных средств на себестоимость готовой продукции.

В бухгалтерском учете амортизация начисляется независимо от финансовых результатов хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде ежемесячно в размере 1/12 годовой суммы амортизационных отчислений от первоначальной стоимости основных средств.

По объекту основных средств амортизация начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия данного объекта к бухгалтерскому учету, и прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем списания этого объекта с бухгалтерского учета или полного погашения его первоначальной стоимости.

В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев перевода его по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев.

Начисление амортизации основных средств осуществляется на основе рассчитанных предприятием годовых норм. Годовая норма амортизации объектов основных средств определяется в процентах как отношение суммы годовой амортизации к первоначальной стоимости соответствующих объектов основных средств. При этом сумма годовой амортизации определяется путем деления первоначальной стоимости объекта на нормативный срок его полезного использования [1, С. 25-30].

Существуют следующие способы начисления амортизации:

- линейный;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

При равномерном (прямолинейном) методе амортизируемая стоимость объекта равномерно списывается на счета издержек производства (обращения) в течение срока его службы. Накопленная амортизация увеличивается равномерно, и также равномерно уменьшается остаточная стоимость.

Метод начисления амортизации пропорционально объему выполненных работ – основан на предположении о том, что износ ряда объектов основных средств является только результатом их эксплуатации, существование объекта во времени не принимается во внимание.

В методе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (кумулятивном) сумма амортизации определяется умножением амортизируемой стоимости объекта на коэффициент, исчисляемый делением числа лет, остающихся до конца службы объекта на кумулятивное число лет.

Расчет амортизации при методе уменьшающегося остатка ведется по одной норме, но от остаточной стоимости. Для обеспечения ускоренного списания расчетная норма, как правило, удваивается.

В налоговом учете применяются два способа начисления амортизации: линейный и нелинейный метод.

Для расчета амортизации в налоговом учете нужно знать срок полезного использования основного средства, который определяется для каждой из десяти амортизационных групп.

Какой метод линейный или нелинейный использовать, организация решает самостоятельно, кроме имущества, которое входит в 8,9,10 группы (здания, сооружения и т. д.). По этим группам организация может начислять амортизацию только линейным способом.

НК РФ (ст. 259) предоставляет право применять специальные повышающие коэффициенты до 2 для амортизируемых основных средств, используемых для работы в условиях агрессивной среды и повышенной сменности, а также коэффициент 3 для лизинга [2, С. 18-20].

При использовании в бухгалтерском и налоговом учете разных методов начисления амортизации возникает необходимость расчета амортизации дважды.

Для бухгалтеров предпочтительнее начислять амортизацию для целей бухгалтерского учета самым легким способом – линейным. Это очень удобно, особенно, если в налоговом учете организация применяет аналогичный метод. В данном случае суммы начисленной амортизации в обоих учетах могут полностью совпадать, а, следовательно, не будет двойной работы. Однако в реальности полная синхронизация учетов встречается нечасто.

Поэтому, при выборе способа амортизации организациям следует исходить из соображений эффективности. При этом наиболее выгодным будет тот способ амортизации, который позволит списать стоимость основного средства как можно быстрее. Кроме того, при выборе способа амортизации организациям следует иметь в виду, что величина налога на имущество организаций влияет на размер налоговой базы по налогу на прибыль.

Линейный способ целесообразно применять для тех видов основных средств, где время, а не устаревание (моральный износ) является основным фактором, ограничивающим срок службы основного средства.

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) применяется в организациях, где износ основных средств напрямую связан с частотой их использования. Чаще всего данный способ используется для расчета амортизации при добыче природного газа [3, С. 30 - 40].

При способе уменьшаемого остатка норма амортизации может быть увеличена на коэффициент ускорения, который устанавливает организация, но не более 3. Данный способ приводит к тому, что сумма амортизационных отчислений уменьшается с каждым последующим годом использования основного средства, поэтому применение этого способа без коэффициентов ускорения нецелесообразно. В целом данный способ позволяет быстрее списывать в расходы стоимость основного средства, что дает возможность экономить на уплате налога на имущество.

Введение в 2011 году нового лимита по основным средствам 40 000 рублей тоже позволяет упростить учет, так как в бухгалтерском и налоговом учете стоимость совпадает [4, С. 18-20].

Таким образом, в заключении, необходимо отметить, что выбор способа начисления амортизации по группе объектов основных средств зависит от степени их соответствия целям формирования финансовых результатов и составления финансовой отчетности организации. Кроме выбора наиболее оптимального способа амортизации также позволяет упростить учет введение нового лимита по основным средствам.

Список использованной литературы.

1. Перевозчикова Е. К., Либерман К. С. Учет основных средств // «Российский бухгалтер». – 2011. - № 5. – С. 25-30
2. Лурия С. Л., Копылова Н. В. Оптимальный налоговый учет // «Налоговый вестник». – 2010. - №11. – С. 18-20
3. Савченко О.С., Гурова А. В., Петухов В. А. Начисление амортизации в целях оптимизации налоговых платежей // «Росбух». – 2011. - № 9. – С. 30-40
4. Корнилов М. И. Правила учетной политики // «Налоговый вестник». – 2011. - № 8. – С. 18-20

КОНЦЕПЦИЯ МНОГОМЕРНОГО УЧЕТА ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.Е. Ковалев

Новосибирская государственная академия экономики и управления (НИНХ),
г. Новосибирск
E.mail: lex2000@mail.ru

Совершенствование бухгалтерского учета связано с поиском его формы, содержания и места в формирующейся информационной экономике. Использование последних достижений классической экономики способно дать правильное направление этому поиску. В статье рассматривается возможность использования многомерной классификации как концептуальной основы нового учета.

Через экономические кризисы последнего десятилетия продемонстрировала, что перед обществом стоит задача осознания новых рисков и выработки плана для возвращения на путь устойчивого развития. Задача совершенствования бухгалтерского учета составляет в этом плане важную часть [1].

Президент РФ Дмитрий Медведев в ходе встречи 6 июня 2009 года с руководителями международных корпораций и представителями международного банковского сообщества отметил, что одной из причин сложившегося кризиса является несовершенство международного аудита, бухгалтерского учёта и отчётности [2].

В целом вопросы к бухгалтерскому учету сводятся к следующему: из данных бухгалтерской отчетности не всегда можно определить ухудшение финансового состояния организации; отчетность организаций не в состоянии удовлетворить весь спектр требований различных групп пользователей учетной информации; данные отчетности не актуальны и получение их трудоемко, бухгалтерский учет не позволяет регистрировать плановую информацию, трудно агрегируется с процессным управлением, не однозначны методы учета нематериальных объектов, стандарты учета только развиваются. Поиск решений этих вопросов затрагивает различные уровни бухгалтерского учета от методологических основ до практики.

Роберт Эллиотт (Robert K. Elliott) сделал попытку определить направления развития бухгалтерского учета в условиях формирующейся информационной экономики с точки зрения теории трех волн Альвина Тоффлера (Alvin Toffler). Теория "трех волн" является хорошей моделью для изучения экономических изменений. Первая волна связана с появлением сельского хозяйства после периода собирательства, рыболовства, охоты и скотоводства. Вторая волна связана с развитием индустриальной экономики. Третья волна проходит в настоящее время и характеризуется наступлением постиндустриальной или информационной экономики.

Согласно Р. Эллиотту, бухгалтерский учет в его современном качестве является сдерживающим фактором развития новых методов управления. Роберт К. Эллиотт в своей статье «Разрывы третьей волны на берегах учета» пишет: «...Система счетов учета огра-

ничивает систему управления в организации в виде иерархической структуры. Организации, которые пытаются сформировать сетевую структуру управления и пытаются обеспечить сквозные каналы управления, ограничены в своих планах иерархической структурой учета. Даже если они формируют межфункциональные целевые группы для решения бизнес-проблем и эти целевые группы разрабатывают бизнес-решения для всего бизнеса, процесс бюджетирования срывает процесс межфункционального сотрудничества. Он не имеет возможности эффективно справляться с учетом раздельных затрат и доходов, таким образом подавляя кросс-функциональную деятельность. В сущности, система учета проявляет себя как сила, мощно удерживающая организацию во второй волне...» [3, с.69].

Процесс бухгалтерского учета в грубом делении состоит из следующих основных блоков: первый, это регистрация и обработка информации: регистрация первичной информации, обработка первичной информации, формирование отчетности; и второй блок, различного рода экономические расчеты: калькуляция себестоимости, исчисление налогов, начисления заработной платы экономический анализ и т.д. Первый блок основан на регистрации операций в разрезе счетов бухгалтерского учета и вводе аналитических данных. Исходя из этимологии слова, строго говоря, это и есть учет. Именно этот блок бухгалтерской деятельности и является объектом рассмотрения в данной статье. Отметим первый момент, что исследователи называют его классификацией учетной информации.

Второй момент, в том, что знаменитые российские исследователи уже определили, что предметом бухгалтерского учета являются факты хозяйственной деятельности (ФХД) (факты хозяйственной жизни по Соколову Я.В.). Но эти два достижения не нашли отражения в качестве непосредственного объекта научного исследования. Объединив указанные моменты, мы получим, что бухгалтерский учет (в первом блоке) является классификацией фактов хозяйственной деятельности. Это важный принципиальный вывод. Буквальное рассмотрение бухгалтерского учета в качестве классификации потребует идентификации и доказательства таких артефактов бухгалтерского учета, как баланс и двойная запись, а также изучения роли счетов бухгалтерского учета в качестве классификационных групп.

Классиология является молодым направлением научных исследований, настолько молодым, что сами представители этого направления говорят, что оно пока еще носит форму классификационного движения [4, с.9].

Исследователи выделяют три типа классификации. Первый и самый изученный - это иерархическая классификация. Второй тип классификации – многомерная. И третий тип классификации, самый редкий – это параметрическая классификация. Параметрическая классификация наименее изучена, известным примером параметрической классификации является периодическая система химических элементов Д.И. Менделеева. Многомерная система классификации является самой гибкой из трех, позволяет учесть самые разнообразные свойства учитываемой сущности. Таким образом, с учетом мнения Р. Элиотта, можно сделать вывод, что бухгалтерский учет в настоящий момент является системой иерархической классификации, а должен стать многомерной классификацией учетной информации. Иерархическая классификация имеет отработанные технологии бумажной обработки учетных в них данных в виде форм бухгалтерского учета. Многомерная классификация не может эффективно использоваться с помощью бумажных технологий и требует использования компьютерных технологий. Правильно будет заметить, что и сами компьютерные технологии во многом являются проявлением многомерной классификации (например, сущности и кортежи реляционных баз данных, OLAP и пр.).

Изучение многомерной и иерархической классификации показывает, что многомерная классификация соотносится с иерархической как общее с частным, или как первичный этап обработки и систематизации информации и вторичный, с присвоением градации учетным признакам [5].

Построение бухгалтерского учета как классификации в буквальном смысле требует соблюдения формально-логических правил, по которым должна строиться любая классификация. Как любое понятие, факт хозяйственной жизни должен обладать рядом признаков по значениям, которых его можно точно идентифицировать и организовать учет. После того как значения признаков присвоены, факты (и понятия) умозрительно делятся на группы отличающиеся значениями признаков. Это умозрительно деление называется делением понятия. Деление понятия проводится по следующим правилам [6]:

1. Деление должно быть соразмерным, т. е. сумма объемов видовых понятий должна быть равна объему (делимого) родового понятия.
2. Деление должно производиться только по одному основанию. В противном случае произойдет перекрещивание объемов понятий, выражающих члены деления.
3. Члены деления должны исключать друг друга, т. е. не должны иметь общих элементов (пересекаться).
4. Деление должно быть непрерывным, т. е. нельзя делать скачки в делении.

Даже самый беглый взгляд на систему счетов как основания классификации показывает, счета объединяют в себе несколько оснований: это доказывают многочисленные классификации счетов, встречающиеся в литературе. Если бы основание было бы одно, то оно совпадало бы с единственно возможной классификацией счетов. Счета объединяют в себе несколько признаков, признанных главными доминирующей группой пользователей учетной информации. Поэтому, несмотря на то, что счета представляют собой одноуровневое деление, они несут в себе и свойства иерархичности. Закрепляет иерархичность применение субсчетов.

Специфика факта хозяйственной жизни проявляется в том, что факт возникает тогда, когда есть изменение в регистрируемых признаках. Если изменений нет, нет факта; если изменения есть, но они не проявляются в регистрируемых признаках, то для цели учета факта также нет. Эта позиция идет вразрез с существующей системой двойной записи, в которой нет явной увязки с изменением учитываемых признаков, а есть корреспонденция счетов.

Феномен баланса также должен проистекать из учитываемых признаков и иметь одно основание для деления на актив и пассив. Т.е. основание для деления на актив и пассив баланса должно быть значениями одного и того же признака. В настоящее время основание деления на актив и пассив баланса проводится по несовпадающим признакам: например средства организации и их источники. С учетом того, что происхождение активов напрямую в балансе не отражено, это тоже самое, что сравнивать «синий» и «громкий».

Создание многомерного учета хозяйственных операций позволит решить эти вопросы и значительно продвинуть теоретические положения бухгалтерского учета. Интегрированность многомерной классификации в современные информационные технологии упростит создание компьютерных программ на основе многомерного учета, ускорит, упростит и удешевит обработку данных и получение отчетности. Доступ к аналитике на уровне концепции даст возможность конечным пользователям реализовывать разнообразные информационные запросы и формировать более объективное мнение о финансовом положении организации.

Список использованной литературы.

1. Progress report on the economic and financial actions of the London, Washington and Pittsburgh G20 Summits prepared by the UK Chair of the G20, St. Andrews, 7.11.2009.
2. http://archive.kremlin.ru/appears/2009/06/06/1426_type63376type82634_217358.shtml (01.10.2011).
3. Robert K. Elliott. The Third Wave Breaks on the Shores of Accounting// Accounting Horizons. - 1992. - June.

<http://accounting.rutgers.edu/docs/Elliott/17The%20Third%20Wave%20Breaks%20on%20the%20Shores%20of%20Accounting.pdf>

4. Воронин Ю.А. Теория классифицирования и ее приложения. – Новосибирск: Наука, 1986. - 230с.

5. Rouse I. Prehistory in Haiti. A Study in Method. - New Haven: Yale University // Publications in Anthropology. - 1939. - №21.

6. Гетманова А.Д. Логика. // <http://exsolver.narod.ru/Books/Other/Logica/index.html>

АУДИТ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.М. Лунегова, Н.А. Плачинта*

Юргинский технологический институт, г. Юрга

* Юргинский технологический институт, г. Юрга

E-mail: nadyazz@mail.ru

Аудит проводится в организациях с разной финансовой устойчивостью, в том числе и на предприятиях, находящихся в кризисном состоянии. В ходе его проведения происходит изучение всей финансовой отчетности предприятия. Результатом аудита является определение причин несостоятельности, их последствий, а так же способы выхода из кризисного состояния.

В настоящее время российские предприятия, не сумевшие приспособиться к рыночным отношениям, оказалась в тяжелом экономическом положении. Проблема неплатежеспособности, несостоятельности должника, не исполняющего свои обязательства, одна из наиболее актуальных проблем рыночной экономики.

Неэффективная ценовая, инвестиционная и финансовая политика являются следствием несостоятельности предприятий. Причиной несостоятельности российских предприятий могут являться: спад производства, политическая нестабильность, гиперинфляция, разбалансированность финансового рынка.

Несостоятельность может случиться с любым предприятием, например, из-за неэффективного управления, плохой конкурентоспособности, нехватки ресурсов, а так же из-за невозможности предвидеть состояние рынка в перспективе. Рынок требует от предпринимателя гибкости и приспособления. Рыночная экономика и несостоятельность тесно связаны между собой. Без процедуры банкротства экономика становится неэластичной, так как переход финансовых, трудовых и материальных ресурсов от неэффективно к успешно работающим предприятиям становится невозможен.

Во время процедуры банкротства проводят аудит несостоятельности организации, особенности которого заключаются в следующем. Во-первых, инициатива проверки исходит, как правило, от кредиторов, а не от руководителя предприятия. Во-вторых, необходимо согласие арбитражного управляющего, чтобы обеспечить доступ к документации и материальным ценностям для сбора аудиторских доказательств. В-третьих, ввиду кризисного финансового положения предприятия, вплоть до полного отсутствия денежных средств в ее распоряжении, возможна оплата услуг аудиторов кредиторами должника [1, с.56].

При проведении аудита несостоятельности предприятия предметом аудита будет являться независимая проверка финансово-хозяйственной деятельности должника и действий арбитражного управляющего, а также бухгалтерской и иной отчетности с целью выражения мнения о степени их соответствия установленным критериям, результатом которой является предоставление заинтересованным лицам объективной информации, касающейся прохождения процедур банкротства [2, с.45].

Предмет аудита при банкротстве должен быть конкретизирован задачами, поставленными перед аудитором, и ограничен рамками хозяйствующего субъекта, деятельность которого попадает под проверку [3, с.1]. Объектом аудита может быть любой документ, хозяйственный процесс, явление, факт хозяйственной деятельности. Классификацию объектов аудита представлена в таблице 1[3, с.2].

Таблица 1 - Классификация объектов аудита в случае прохождения процедуры банкротства

Группы объектов	Примеры
Наблюдение	Отчет временного управляющего, реестр требований кредиторов, имущество
Финансовое оздоровление	Отчет административного управляющего, реестр требований кредиторов, план финансового оздоровления, доходы, расходы, имущество
Внешнее управление	Реестр требований кредиторов, отчет внешнего управляющего, план внешнего управления, имущество, доходы, расходы
Мировое соглашение	Договор о мировом соглашении, реестр требований кредиторов
Конкурсное производство	Отчет конкурсного управляющего, конкурсная масса, промежуточный ликвидационный баланс, ликвидационный баланс, реестр требований кредиторов, оценка, текущие расходы

Из таблицы следует, что для каждой группы объектов существует свой перечень документов, необходимых для проведения аудита. Выделяют следующие основные этапы проведения аудита несостоятельного предприятия:

- 1) подготовка к проведению аудита;
- 2) планирование аудита;
- 3) диагностика состояния объекта исследования;
- 4) разработка антикризисной программы;
- 5) контроль выполнения антикризисных мероприятий и оценка эффективности реализации антикризисной программы;
- 6) составление аудиторского заключения.

На первом этапе проводится сбор необходимой информации, для того чтобы иметь представление о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, особенности ведения бизнеса на отраслевом и региональном уровне, характере и суммах обязательств.

При планировании аудита рассчитывают уровень существенности и аудиторский риск.

На этапе диагностики кризисной ситуации путем реализации комплекса исследовательских процедур определяется реальное состояние предприятия, выявляются причины и факторы несостоятельности [4, с.65].

Для проведения аудита применяют следующие методы:

1. определение реального состояния объектов (осмотр, пересчет, измерение, лабораторный анализ, запрос, документальная проверка);
2. анализ (аналитические процедуры);
3. оценка прошлого, настоящего и будущего состояния объектов.

С помощью вышеперечисленных методов аудитор может более полно и достоверно оценить текущее положение предприятия, так как проведение устных и письменных опросов может быть неинформативно в связи с частой сменой персонала и увольнениями в период несостоятельности предприятия.

Возможность применения различных методов и процедур банкротства позволяет из числа несостоятельных организаций выделить тех, которые имеют реальную возможность рассчитаться по своим обязательствам и восстановить платежеспособность и тех, которые подлежат ликвидации.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изменениями от 12.07.2011).-М:ИНФРА.-2011.- 78 с.
2. Комментарий к Федеральному закону от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (с изменениями от 12.07.2011).-Спб:Наука,2001.-115 с.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая //www.consultant.plus.ru.
4. Кукухина И. Г., Астраханцева И. А. Учет и анализ банкротств. – М.: Финансы и статистика, 2005.-157с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

К.Я. Ляховская

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: ks.l.1992@mail.ru

Актуальность темы по учету основных средств в организации связана с тем, что основные средства являются важнейшим экономическим потенциалом предприятия, состояние основных средств определяет финансовое положение предприятия и его конкурентоспособность на рынке.

К основным средствам относятся такие средства труда, которые участвуют в производственном процессе в течение длительного времени, т.е продолжительностью свыше 12 месяцев или одного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; сохраняют при этом свою натуральную форму и в течение всего срока службы, не теряют своей потребительской стоимости, и способны приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Основные средства – это здания; сооружения; рабочие и силовые машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства; вычислительная техника; транспортные средства; инструмент; производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности; рабочий, продуктивный и племенной скот; многолетние насаждения; внутрихозяйственные дороги и прочие соответствующие объекты. С 1 января 2011 года к основным средствам относятся активы стоимостью более 40 тысяч рублей за единицу, все остальные активы стоимостью ниже 40 тысяч рублей могут отражаться в бухгалтерском учете в составе материально-производственных запасов.

Стоимость объектов основных средств находящихся в организации на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, включая объекты основных средств, переданные в аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление погашается посредством начисления амортизации.

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования. Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для выполнения целей деятельности организации. Срок полезного использования определяется организацией самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта амортизируемого имущества с учетом классификации основных средств, утверждаемой Правительством Российской Федерации.

Начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов: линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания

стоимости пропорционально объему продукции (работ). Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов входящих в эту группу.

Одним из распространенных способов начисления амортизации является линейный способ. Несомненный плюс этого способа – простота применения. Кроме того, данный способ применяется и в налоговом и бухгалтерском учете. Способ уменьшаемого остатка и способ списания по сумме чисел лет срока полезного использования являются методами ускоренной амортизации.

Рассмотрим две организации с одинаковыми производствами. Одна организация проводит модернизацию своего производства, внедряет в производство инновационное высокотехнологическое оборудование, проводит обучение своего персонала. Организацией выпускается высокотехнологическая конкурентоспособная продукция. Полученную прибыль организация направляет на обновление своих активов. Вторая организация работает на физически и морально устаревшем оборудовании. Продукция данной организации на рынке не пользуется спросом. Полученной прибыли не достаточно для обновления своих активов. Без инвестиционных вливаний, без инновационного технологического оборудования невозможно выпускать конкурентоспособную продукцию и более ускоренная амортизация объектов основных средств позволяет организации постоянно производить обновление своих активов.

Методы ускоренной амортизации целесообразно применять для начисления амортизации на долгосрочные материальные объекты (станки, оборудование). Дело в том, что станки и оборудование, на котором производится продукция, функционируют без поломок, как правило, в течение первой половины полезного срока использования. В это время на них вырабатывается качественная продукция, реализация которой приносит хорошую прибыль. Во второй половине срока полезного использования оборудования станки часто ломаются и требуют ремонтного обслуживания, что, в свою очередь, требует определенных расходов. В то же время производимая продукция уже не отличается высоким качеством, что влияет на прибыль, полученную в результате ее реализации. Таким образом, большую часть отчислений в амортизационный фонд лучше производить в первую половину срока полезного использования оборудования.

Основные средства принимаются на учет в организации по первоначальной стоимости, которая состоит из фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление основного средства.

Переоценка основных средств производится один раз в год путем перерасчета его первоначальной стоимости и суммы амортизации начисленной за все время использования объекта.

Результаты переоценки объектов основных средств подлежат отражению в бухгалтерском учете обособленно. Сумма дооценки объектов основных средств зачисляется в добавочный капитал организации, сумма уценки объектов основных средств относится на финансовый результат в качестве прочих расходов. При выбытии объекта основных средств сумма его дооценки переносится с добавочного капитала организации в нераспределенную прибыль организации.

С одной стороны, организациям невыгодно проводить переоценку основных фондов в сторону увеличения их стоимости, так как амортизационные отчисления от этого не увеличиваются и величины налогооблагаемой прибыли и самого налога на прибыль остаются неизменными. С другой стороны, переоценивать имущество выгодно, если его стоимость при этом уменьшается. Это поможет предприятию сэкономить на налоге на имущество, поскольку этот налог начисляют исходя из той стоимости имущества, по которой оно числится в бухгалтерском учете. Поэтому, если балансовая стоимость имущества после проведения переоценки основных средств уменьшится, то и абсолютная величина налога станет меньше.

Что касается показателей эффективного использования основных фондов то ими являются: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность. Проблема повышения эффективности использования основных производственных фондов и мощностей организации является одной из главных проблем в современных рыночных отношениях. От решения этой проблемы зависит место организации в промышленном производстве, ее финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке. Для более эффективного использования основных средств организация может принять следующие мероприятия: ввод в действие не установленного оборудования, сокращение целодневных и внутрисменных простоев, повышение коэффициента сменности, более интенсивное использование оборудования, внедрение мероприятий научно-технического прогресса, повышение квалификации рабочего персонала и ИТР.

Таким образом, в результате проведенных исследований сделаны следующие выводы. Основные средства необходимы организации для производства продукции выполнения работ и услуг и в конечном результате для получения прибыли. Ввод новых объектов основных средств, инновационных технологий, модернизация, техническое перевооружение приведет к повышению финансовой устойчивости организации и её конкурентоспособности на рынке.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс РФ. Статья 256 – Амортизируемое имущество. (Федеральным законом от 24 июля 2007 г. N 216-ФЗ в пункт 1 статьи 256 внесены изменения, вступающие в силу с 1 января 2008 г.)
2. Светлана Амплеева. Пять проблем. Решить которые можно с помощью учетной политики // Главбух.– 2009.– №2.– С. 25-29.
3. Светлана Амплеева. Как без ошибок посчитать первоначальную стоимость основного средства // Главбух.– 2010.– №12.– С.41-46.
4. Оксана Курбангалаева. Как недавние изменения повлияли на те различия, что вы отражаете по ПБУ 18/02 // Главбух.– 2011.– №15.– С.18-26.

БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Э.С. Максимова

Новокузнецкий филиал Томского политехнического университета, г. Новокузнецк
E-mail: rock_angel_16_46@mail.ru

В статье проведен анализ согласованности интересов государства и предприятий в области осуществления амортизационной политики. Показано, что основными проблемами в этой сфере являются различия в определении сроков и методов амортизации для бухгалтерской и налоговой отчетности, что не способствует оптимизации хозяйственной деятельности организации и снижает эффективность амортизационной политики. Отмечена проблема нецелевого использования предприятиями накопленных сумм амортизационных отчислений. Предложены направления согласований интересов.

Амортизационная политика может рассматриваться на макроуровне, т.е. в масштабах государства, и на микроуровне, т.е. на уровне отдельного предприятия.

Несмотря на кажущуюся однонаправленность, интересы государства и отдельно взятого предприятия могут значительно различаться. Так для государства в качестве основных целей можно выделить экономический рост и повышение конкурентоспособности страны. Для предприятия же первоочередной целью остается

получение экономического эффекта (прибыли) от результатов своей деятельности. Поэтому в целях успешного осуществления модернизации экономики важным является соблюдение баланса интересов государства и предприятий. Следовательно, эффективность государственной амортизационной политики будет во многом зависеть от того, насколько данная политика или ее отдельные элементы приемлемы и применимы для хозяйствующих субъектов.

Под амортизационной политикой, с позиции макроэкономического подхода, следует понимать научно обоснованную и целенаправленную систему мер, осуществляемую государством в области простого и расширенного воспроизводства амортизируемого имущества, с целью создания благоприятных условий для развития всех субъектов хозяйствования, ускорения научно-технического прогресса, и реализации экономической политики государства [2, С. 131].

Таким образом, проводя эффективную амортизационную политику, государство способствует:

- ускорению темпов научно-технического прогресса;
- наращиванию национального богатства страны;
- улучшению качественного состояния основных фондов;
- оживлению инвестиционной деятельности;
- обеспечению конкурентоспособности отечественной продукции;
- развитию отечественной экономики.

В настоящее время государством осуществляется амортизационная политика, ориентированная на международные стандарты как в направлении экономически целесообразных сроков полезного использования амортизируемого имущества, так и применения новых эффективных механизмов начисления амортизационных отчислений. Наиболее важными составляющими этой амортизационной политики является значительное снижение сроков полезного использования амортизируемого имущества, более широкая возможность выбора методов начисления амортизационных отчислений [2, С. 134-135].

С 1 января 2002 года, для установления сроков полезного использования основного средства, организации следует обратиться к Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 [4].

Одна из проблем для организаций состоит в том, что сроки, указанные в Классификации, необходимо использовать только в целях налогообложения. В бухгалтерском учете срок службы каждого основного средства организация может устанавливать самостоятельно (пункт 20 ПБУ 6/01 «Учет основных средств») [5].

Способы амортизации для целей налогового и бухгалтерского учета также различаются.

В налоговом учете, согласно п. 1 ст. 259 Налогового кодекса РФ [3]. Организация может применять один из двух способов амортизации основных средств:

- линейный;
- нелинейный.

При этом Методические рекомендации по применению гл. 25 Налогового кодекса РФ, утвержденные Приказом МНС России от 26.02.2002 г. № БГ 3 02/98 разрешают по одним объектам начислять амортизацию линейным методом, а по другим – нелинейным [6].

В бухгалтерском учете можно использовать четыре способа начисления амортизации: линейный способ, уменьшаемого остатка, списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) [5].

В связи с различием методов амортизационных отчислений, используемых в целях налогообложения и в целях бухгалтерского учета, важное значение приобретает возможность выбора предприятием рациональных методов начисления амортизации в рамках методов, предусмотренных Налоговым кодексом и Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

Очевидно, что в целях оптимизации работы финансового департамента предприятий, наиболее приемлемыми становятся те методы амортизационных отчислений, которые будут совпадать как в налоговом, так и в бухгалтерском учете. Это методы линейный и уменьшаемого остатка (нелинейный).

С одной стороны, на наш взгляд, наиболее выгодно предприятиям применять нелинейный метод списания амортизации, т. е. метод ускоренной амортизации, с точки зрения более быстрого восстановления средств, потраченных на приобретение основных фондов, и что позволит приобретать новые, современные и высокопроизводительные основные средства. К тому же выбор данного метода амортизации усиливает эффект налоговой защиты: приток дополнительных доходов от ускоренной амортизации имеет место в течение всего амортизационного срока.

С другой стороны, не каждое предприятие имеет возможность и желание применять такой метод начисления амортизации, и они решают ограничиться линейным способом.

Также для предприятия существует проблема соответствия норм амортизации для налогового и бухгалтерского учета. По существу, применение классификатора для целей бухгалтерского учета означает появление возможности устанавливать сроки полезного использования основных средств в бухгалтерском учете без их экономического обоснования путем ссылки на соответствующую группу классификатора, что приводит к необъективной оценке сроков использования оборудования на предприятии.

Еще одним противоречием интересов государства и предпринимательского сектора в сфере амортизационной политики является то, что амортизационные отчисления не обособлены в качестве самостоятельного фонда денежных средств. В результате они могут быть использованы организацией не только в соответствии с функциональным назначением, но и на другие цели, например, на финансирование оборотных средств. Но если у финансово устойчивых организаций амортизационные отчисления могут лишь на краткосрочный период использоваться не по целевому назначению, то в случае кризисной ситуации они становятся постоянным источником финансирования недостатка собственных оборотных средств. В результате организация не обеспечивает даже простого воспроизводства основных фондов. Еще одной причиной нецелевого использования амортизационных отчислений, является то, что это собственный источник и, как зачастую считается, он является бесплатным. В связи с этим при возникновении потребности в финансовых ресурсах этому источнику отдают предпочтение в первую очередь [1, С. 7].

Таким образом, можно сделать вывод, что у предприятий и государства существует множество противоречий в сфере амортизационной политики и, на наш взгляд, чтобы сгладить их необходимо предпринять следующие меры:

1. Привести в соответствие методы начисления амортизации в налоговом и бухгалтерском учете;
2. Сократить сроки полезного использования основных фондов, установленные Правительством, в связи с ускорением их морального износа в современных условиях рынка;
3. Привести в соответствие предельные сроки полезного использования основных средств и нематериальных активов, установленные в бухгалтерском и налоговом учете;
4. Разработать и осуществить комплекс мер экономического стимулирования целенаправленного использования амортизационных отчислений для обновления и технического перевооружения действующих основных.

Список использованной литературы.

1. Бакаев, А.С. Некоторые вопросы учета основных средств // Бухгалтерский учет. – 2002. – №3. – С. 6-8.
2. Веретенникова, И.И. Амортизация и амортизационная политика. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 5.08.2000 №117-ФЗ (в ред. от 30.06.2004 №62-ФЗ).
4. Постановление Правительство Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»
5. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 18.05.2002) «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».
6. Приказ МНС РФ от 26.02.2002 г. № БГ-3-02/98 «Об утверждении методических рекомендаций по применению главы 25 «Налог на прибыль организаций» части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕПРИНИМАТЕЛЯ

П.Е. Новиков

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: mathias@sibmail.com

Действующий порядок определения налоговой базы не находит единого одобрения со стороны налогоплательщиков. В связи с этим изучена система льгот малого бизнеса с точки зрения налогового законодательства. Дана оценка налогового бремени при разных режимах. Предположена дальнейшая перспектива развития малого бизнеса и даны рекомендации по усовершенствованию налоговой базы.

В настоящее время всё чаще нам приходится сталкиваться с проблемой безработицы. Решить эту проблему помогает малый бизнес, который создаёт рабочие места. Но российское законодательство о налогах и сборах ставит жёсткие условия, в которых малому бизнесу жить приходится нелегко. В связи с этим многие, кто хотели открыть своё дело, просто не открывают его из-за высоких налоговых платежей, а те, кто уже существуют на рынке, и вовсе закрываются, что сокращает рабочие места. Другие же – ищут способы, чтобы платить минимум в казну государства, либо вообще не платить. Следовательно, ставится проблема уплаты налогов, то есть, как платить меньше.

Проблема является актуальной, потому что в настоящее время малый бизнес начинает набирать обороты.

Целью данного исследования является поиск путей решения сложившейся проблемы.

Задачи:

1. Изучить 25 и 26 главы Налогового кодекса РФ.
2. Оценить налоговое бремя при разных режимах.
3. Выявить путь решения проблемы.

Малые предприятия как ведущий сектор рыночной экономики определяют темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Именно поэтому большинство развитых стран поощряют деятельность малого бизнеса. В большинстве западных стран законодательством предусмотрена поддержка малого бизнеса. Например, в Великобритании и США существуют налоговые льготы малому предпринимательству, а во Франции законодательством предусмотрено полное

освобождение новых предприятий от налога на прибыль в течение первых двух лет работы. В России же законодательство в области системы налогообложения малого бизнеса представляется неудовлетворительным [4].

Законодательством РФ по налогам и сборам предусмотрена система льгот малому бизнесу. Она выражается в налоговых режимах. У индивидуального предпринимателя три режима налогообложения: Общий режим налогообложения, Упрощённая система налогообложения (УСН), Единый Налог на Вменённый Доход (ЕНВД). При создании малого бизнеса встаёт вопрос налогового режима, и какие льготы он предусматривает. Изучив 25 и 26 главы Налогового кодекса РФ, нужно отметить, что налоговые льготы не являются универсальными для любого вида деятельности, то есть для определённого вида предпринимательства предусмотрены свои льготы [1].

Общий режим налогообложения – это режим малого бизнеса, при котором предприниматель обязан платить все необходимые налоги, сборы, платежи, если он не освобожден от них. Общий режим налогообложения доходов регламентируется главой 25 Налогового кодекса РФ. Основные налоговые платежи индивидуальный предприниматель платит в виде НДС, НДФЛ, налога на имущество, а также неналоговые обязательные страховые взносы в ПФР, ФСС, федеральный и территориальные ФОМСы. Предприниматель выбирает общий режим налогообложения, если его вид предпринимательской деятельности не попадает под другие налоговые режимы [2, с.114].

Главой 26 Налогового кодекса РФ предусмотрены специальные налоговые режимы. Для ИП, если он не попадает под ограничения, выбравшего УСН, предусмотрен единый налог (6 % с доходов или 15% с доходов уменьшенных на величину расходов). Так же он освобождается от обязанности по уплате следующих налогов: налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным п. п. 2, 4 и 5 ст. 224 НК РФ); налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности); НДС (кроме случаев выставления покупателю СФ с выделенным НДС) [3, с.98].

Если ИП не может быть выбрана УСН в силу действующих ограничений на его вид деятельности, то существует ещё один специальный налоговый режим – ЕНВД. Основная их идея состоит в замене совокупности установленных законодательством налогов на единый вмененный налог. ЕНВД является достаточно удобной системой для предпринимателя, так как не требуется ведение бухгалтерского учета в полном объеме. Предприятие оплачивает минимальные налоги, то есть при данной системе налогообложения платит только единый налог вне зависимости от прибыли предприятия [3, с.201].

Из вышесказанного становится ясно, что для малого предпринимателя выгоднее использовать специальный режим налогообложения, если это возможно, чем платить налоги по всем статьям по общему режиму. Снижение налогов за счет налоговых льгот позволяет повысить рентабельность и прибыль от деятельности ИП.

Одним из основных факторов, препятствующих развитию предпринимательства, является высокая степень налоговой нагрузки на малый бизнес. Особенно это стало заметно в текущем году, в связи со значительным повышением тарифов страховых взносов. Повышение с 1 января 2011 года суммарной ставки обязательных страховых взносов с 26% до 34% означает, что обязательные взносы на фонд оплаты труда работников предприятий, применяющих общую систему налогообложения, увеличиваются на 30%, а налоговое бремя на малые предприятия, работающие по УСН и ЕНВД, возрастет в 2,4 раза.

Наивысшей ставка будет для тех отраслей, где заработная плата средняя и ниже средней. Увеличение налогового пресса придется в первую очередь на отрасли

обрабатывающей промышленности, которая и так сильно падает, на науку, образование и здравоохранение. При этом эффективная налоговая ставка будет существенно ниже в финансовом секторе (24%) и в сфере добычи полезных ископаемых (26%) [5].

Иными словами, новая система ухудшает положение организации, где зарплаты невысоки, и, напротив, улучшает положение организации, где велика доля высоких и сверхвысоких зарплат. Дело в том, что ставка 34% применяется только до уровня зарплаты 415 тыс. рублей в год, а с доходов выше этого налог платить не надо.

Малые и средние организации, попавшие под такой пресс, неизбежно станут применять схемы «налоговой оптимизации», приток инвестиций уменьшится, существенно сократится доходная часть бюджета, зарплата уйдет «в тень», сократится количество рабочих мест, уменьшится поступление налогов на доходы физических лиц. Истинные доходы предприятий будут скрываться все чаще, и в результате многие малые предприятия будут вынуждены уйти с рынка.

Одним из самых негативных последствий этой реформы станет даже не увеличение платежей, а появление новых контролирующих органов. Помимо налоговиков осуществлять функцию контроля будут Пенсионный фонд и Фонд социального страхования. Кроме того, в связи с тем, что контрольными полномочиями будут наделяться внебюджетные фонды, количество финансовых контролеров возрастет в пять раз. Расширятся и полномочия контролирующих органов. Так, Пенсионный фонд получит право списывать недоимку по страховым взносам со счетов предприятий без решения суда.

Рассматриваемые реформы вряд ли существенно пополнят бюджет. Надо сделать так, чтобы предпринимателю было выгодно развивать свое производство, а не вытаскивать деньги из бизнеса. Более эффективно совершенствование российской налоговой системы. Она сегодня неудовлетворительно выполняет фискальную функцию и почти не выполняет стимулирующую, распределительную, социальную функции. Она не способствует развитию малого бизнеса, росту благосостояния и снижению социального расслоения среди населения. Российская система налогообложения позволяет легко уклоняться от уплаты налогов и даже провоцирует на это.

Острота вопросов налогообложения для малого бизнеса обусловила обилие предложений и рекомендаций. Первое, снизить и значительно величину налогов, а также обязательных платежей в пенсионный фонд, фонд социального страхования и т.п. Второе, упростить систему налогов, сделать ее четкой и понятной. В нормативных документах давать четкое название налогов и величин ставок. Устранить разночтения, противоречия в законах и инструкциях, допускающие различные толкования. Третье, организовать своевременное доведение информации о налогах, распространение нормативных документов до предпринимателей, возложив эту функцию на органы налоговой инспекции или иные государственные структуры, и упростить отчетность, сократить объем информации.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации // www.consultant.ru
2. Налог на прибыль в 2011 году / под ред. А.В. Брызгалина. – М.: Омега-Л, - Москва, 2011. – 224 с.
3. Ж.А. Морозова. Упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход. – М.: ИндексМедиа, - Ханты-Мансийск, 2011. – 384 с.
4. Малое предпринимательство // www.smallbusinesses.ru
5. «КоммерсантЪ»: В 2011 году повышение страховых взносов замедлит экономический рост // www.lenta.ru

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА ПРИМЕРЕ УЧЕТА ЛЕГКОВОГО АВТОМОБИЛЯ

Е. С. Пальчикова

Томский государственный университет, г. Томск
E-mail: ek.pa@mail.ru

В статье изложены отдельные методические аспекты учета основных средств, отражаемые в учетной политике, выявлены характерные для российского бухгалтерского учета проблемы формирования учетной политики организаций в целях бухгалтерского и налогового учета, исследовано влияние выбранных вариантов бухгалтерского и налогового учета на размер налогооблагаемой прибыли, рассмотрена арбитражная практика по спорным случаям, связанным с особенностями исчисления налога на прибыль.

Понятие учетной политики организации в России получило свое распространение сравнительно недавно со сменой жесткого контроля учетного процесса государством на сочетание государственного регулирования и организации учетной деятельности предприятием. В настоящее время организации формируют учетную политику для целей бухгалтерского учета, чтобы систематизировать учет и учетную политику в целях налогообложения как инструмент налогового планирования [1, с.1].

Несмотря на наличие законодательной и нормативно-правовой базы, предприятия и сегодня сталкиваются с трудностями в процессе формирования бухгалтерской и налоговой учетной политики. Это объясняется необходимостью, с одной стороны, учесть интересы фирмы в достижении результатов деятельности, а с другой – осуществить эффективное налоговое планирование, особенно в части исчисления налога на прибыль организации. Множество методических подходов в учете предусмотрено для основных средств. Выбор каждого из них повлияет на возникновение и виды налоговых разниц в учете, на размер налогооблагаемой прибыли. Поэтому для планирования платежей по налогу на прибыль в учетной политике важно отразить оптимальное сочетание возможных вариантов учета. Данное исследование проведено с целью отражения значимости каждого аспекта учетной политики (особенно в целях налогообложения) для проведения налоговой оптимизации по налогу на прибыль и предотвращения судебных споров с налоговыми органами.

Предположим, что организация приобрела легковой автомобиль по договору купли-продажи. Тогда его первоначальной стоимостью в бухгалтерском и налоговом учете является сумма фактических затрат на приобретение, а именно, сумма, уплачиваемая продавцу по договору и поставщику за доставку, таможенные пошлины и сборы, невозмещаемые налоги и госпошлина. Становясь собственником автотранспорта, организация обязана его зарегистрировать в органах ГИБДД в течение срока действия регистрационного знака "Транзит" или в течение 5 суток после приобретения.

Между тем, предприятие может начать использовать автомобиль без регистрации в течение срока действия знака "Транзит", т. е. в период от 5 до 20 суток. В такой ситуации возникает вопрос: следует ли учитывать госпошлину в первоначальной стоимости автомобиля для целей бухгалтерского и налогового учета?

В Положении по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (далее – ПБУ 6/01) речь идет о госпошлине, уплачиваемой при приобретении автомобиля. Однако право собственности на автомобиль, согласно ГК РФ, возникает у предприятия с момента передачи транспортного средства по договору, а не с даты регистрации в ГИБДД, т. е. при покупке госпошлина не уплачивается. Это означает, что автомобиль может быть принят к учету по первоначальной стоимости без учета госпошлины.

Тогда сумма госпошлины включается в состав расходов по обычным видам деятельности в бухгалтерском учете и в состав прочих расходов, связанных с

производством и реализацией в налоговом, согласно ст. 264 НК РФ. В этом случае разниц в учете не возникает.

На практике налоговые органы часто настаивают на обязательном включении госпошлины в первоначальную стоимость автомобиля. Арбитражные суды с такой позицией не согласны. Так, ФАС Уральского округа рассмотрел дело, когда общество учло в составе прочих расходов затраты на оплату госпошлины за регистрацию автотранспорта. Налоговый орган включил затраты в стоимость объекта и доначислил налог на прибыль.

Суд указал, что регистрация транспортных средств не является доведением их до состояния, пригодного к использованию, поэтому такие расходы не входят в первоначальную стоимость автомобиля [2, с.2].

Для решения аналогичных дел в пользу фирмы следует указать ситуации отражения госпошлины в составе первоначальной стоимости автотранспорта в учетной политике.

После ввода автомобиля в эксплуатацию с первого числа следующего месяца начинается начисление амортизации. Поскольку в бухгалтерском учете предусмотрено четыре способа начисления амортизации, а в налоговом – только два, то зачастую возникают налоговые разницы.

Если в налоговом учете выбран линейный метод начисления амортизации, а в бухгалтерском – метод уменьшаемого остатка (с использованием повышающего коэффициента), то в начале эксплуатации объекта сумма бухгалтерской амортизации превысит сумму налоговой, в связи с чем возникнет вычитаемая временная разница и, соответственно, показатель отложенный налоговый актив [3, с.3].

В случае если в бухгалтерском учете было решено использовать линейный метод амортизации, а в налоговом учете, в целях получения некоторой экономии по налогу на прибыль в первые годы эксплуатации объекта, амортизация начисляется нелинейным методом, то в начале использования налоговая амортизация превышает бухгалтерскую, что приводит к возникновению налогооблагаемой временной разницы и формированию показателя отложенное налоговое обязательство [4, с.1].

Для максимального сближения бухгалтерской и налоговой учетной политики организация обычно указывает линейный способ начисления амортизации в каждом из вариантов.

В процессе эксплуатации автомобиля возникает необходимость проведения текущего, среднего или капитального ремонта, затраты на которые в бухгалтерском и налоговом учете относятся к прочим расходам текущего периода согласно п. 27 ПБУ 6/01 и п. 1 ст. 260 НК РФ соответственно. При этом следует помнить, что цель любого ремонта – поддержание основных средств в рабочем состоянии и ни один из видов ремонта (даже капитальный) не улучшает технических характеристик, не изменяет назначения и не придает новых качественных свойств отремонтированным транспортным средствам [5, с.1].

Первоначальная стоимость автомобиля при его использовании может быть увеличена в бухгалтерском и налоговом учете, в случае повышения мощности или увеличении срока полезного использования в результате проведенной модернизации, согласно п. 20 ПБУ 6/01 и п. 2 ст. 257 НК РФ. Например, модернизацией является замена двигателя в автомобиле на более мощный.

Установка же сигнализации, аудиосистем и прочие тюнинговые расходы не улучшают нормативных качеств автомобиля, поэтому учитываются в составе прочих расходов или в качестве отдельных объектов основных средств (если они могут самостоятельно выполнять свои функции).

Однако налоговые инспекции часто требуют включения таких затрат в первоначальную стоимость автомобиля. В целях подтверждения своей правоты по данному вопросу, предприятие может отразить в учетной политике конкретные виды

затрат, которые относятся к затратам на модернизацию объекта и увеличивают его первоначальную стоимость.

ФАС Северо-Западного округа рассмотрел дело, в котором налоговые органы посчитали установку автосигнализации и аудиосистемы дооборудованием основного средства. Суд указал, что установка охранной и акустической систем не признается дооборудованием и данные затраты не подлежат включению в стоимость самого автомобиля [5, с.2].

В случае физического износа и окончания срока полезного использования автомобиль подлежит ликвидации. С первого числа месяца после такого списания прекращается начисление по нему амортизации. Однако предприятие может ликвидировать автомобиль и до окончания срока полезного использования, например, в случае попадания автомобиля в аварию. Тогда суммы “недоначисленной” амортизации, расходы на ликвидацию в бухгалтерском учете признаются прочими расходами, а в налоговом – внереализационными расходами. При этом разниц не возникает. Убыток от списания основных средств по причине морального или физического износа в налоговом учете можно признавать единовременно [5, с.3].

Рассмотренный пример учета автотранспорта позволяет сделать вывод об актуальности для российских предприятий проблемы сопоставления бухгалтерской и налоговой учетной политики. Зачастую, выбирая идентичные способы двух видов учета, главный бухгалтер фирмы руководствуется не ожидаемыми результатами финансово-хозяйственной деятельности, а недопущением возникновения налоговых разниц во избежание разногласий и судебных тяжб с налоговыми органами. Безусловно, полностью предотвратить арбитражные споры с налоговиками не удастся, но можно основательно подойти к составлению учетной политики, что позволит добиться более успешных разрешений судебных дел для предприятий.

Список использованной литературы.

1. Бурсулая Т. Амортизация автотранспортных средств. Сложные ситуации. ПБУ 18/02 // www.garant.ru
2. Вятчинова Т. И. Проблема содержания автотранспорта в организации // www.garant.ru
3. Латышев Н. Амортизация автотранспортных средств // www.garant.ru
4. Филина Ф. Н. Отражение расходов в бухгалтерском и налоговом учете // www.rosbuh.ru
5. Фомичева Л. П. Списание недоамортизированного основного средства // www.audit-it.ru

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е.А. Петрова

Новосибирский государственный университет экономики и управления – «НИНХ»,
г. Новосибирск
E-mail: elena_050890@mail.ru

В данной работе предложены принципы построения критериев финансового состояния предприятий региона на основе данных, публикуемых Федеральной службой государственной статистики. Рассчитаны критерии, которые могут служить мерой оценки финансового состояния отдельного предприятия Новосибирской области. Представлены показатели, которые в сопоставлении с критериями дадут сравнительную характеристику финансового состояния конкретного предприятия.

Финансовое состояние является одной из основных характеристик, которой руководствуются государственные органы, банки, инвесторы при принятии решений о выделении предприятию дотаций, льготном кредитовании, участии в бизнесе или его приобретении. В том или ином виде им нужны количественные характеристики, которые они могут использовать в качестве критериев для оценки финансового состояния конкретного предприятия. Расчет этих критериев для внешних пользователей информации о предприятии должен основываться на тех же, которые само предприятие может использовать для характеристики своего финансового состояния. Тем самым обеспечивается сопоставимость критериев и показателей.

Финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Статистика с помощью своих методов, в том числе используя материалы, собранные в ходе статистического наблюдения может обеспечивать достоверную оценку финансового состояния. Ее количественные параметры, рассчитанные по совокупности предприятий, своего рода средние величины, могут быть оценкой внешней среды. При этом они обладают относительной устойчивостью и могут быть использованы для сопоставления при характеристике конкретного предприятия.

Основными источниками информации при организации наблюдения для статистического анализа финансового состояния служат бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении капитала и другие формы бухгалтерской отчетности предприятий. Из форм статистической отчетности для анализа следует использовать форму № П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», форму № П-6 «Сведения о финансовых вложениях» и форму № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов».

Для характеристики финансового состояния предприятия следует использовать три основные группы показателей: показатели ликвидности, устойчивости и эффективности работы. Первые две группы показателей характеризуют финансовое состояние предприятий, а третья – их финансовые результаты.

Таблица 1 – Показатели финансового состояния предприятий Новосибирской области, в процентах

Показатель	2009 год	2010 год
Текущая ликвидность	81,9	89,9
Абсолютная ликвидность	22,9	25,2
Коэффициент автономии	27,1	29,5
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	173,6	156,1
Рентабельность активов (на конец года)	2,5	3,8

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Исходя из этого, в состав показателей ликвидности включаются: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой (критической) ликвидности, коэффициент текущей ликвидности.

Под финансовой устойчивостью экономического субъекта следует понимать обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования. Показатели формируются в основном путем сопоставления обязательств и источников их покрытия.

Эффективность работы предприятия характеризуется рентабельностью активов.

По результатам работы с отчетностью предприятий Новосибирской области были рассчитаны показатели финансового состояния и эффективности их работы за 2009–2010

годы. Некоторые из них, на наш взгляд наиболее значимые для инвесторов и государственных органов, показаны в таблице 1.

Приведенные выше показатели, рассчитанные как средние величины для совокупности предприятий, характеризуют типический уровень экономики Новосибирской области в указанный период времени. Можно утверждать, что они обладают относительной устойчивостью и несущественно изменились во времени, а значит, могут быть использованы для прогноза. Типичность и устойчивость полученных характеристик финансового состояния служат доказательством, что они могут быть использованы в качестве критериев для оценки финансового состояния конкретных предприятий Новосибирской области.

Список использованной литературы.

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2009. –512с.
2. Статистический бюллетень «Финансовое состояние предприятий и организаций Новосибирской области по видам экономической деятельности» за 2009 г., 103 с.
3. Статистический бюллетень «Финансовое состояние предприятий и организаций Новосибирской области по видам экономической деятельности» на 1 января 2011 г., 73 с.
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной Службы Государственной Статистики – Бланки форм федерального государственного статистического наблюдения по краткому наименованию. – Электронный ресурс.- Режим доступа: <http://gks.novosibstat.ru/startrep/Lists/AlbumForm/AllItems.aspx>

СУДЕБНЫЕ СПОРЫ ПО ПРИЗНАНИЮ РАСХОДОВ ПРИ РАСЧЕТЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ: РЕКОМЕНДАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЯМ

М.В. Пурина

Томский государственный университет, г. Томск
E-mail: puma_let091@mail.ru

В последние годы большое значение имеет тенденция решать налоговые споры в суде. В связи с актуальностью данного вопроса в статье предлагаются некоторые рекомендации для налогоплательщиков, судящихся с инспекцией. В качестве примера были выбраны разногласия по включению расходов организации в налоговую базу по налогу на прибыль, однако этот порядок действий применим и в других случаях.

Пресс-служба ФНС России сообщает, что общее количество налоговых разбирательств в 2010 г. снизилось по сравнению с 2009 г. на 11% [7]. Причины этого – эффективное апелляционное обжалование и нежелание компаний спорить по незначительным суммам, когда судебные издержки превышают цену вопроса.

Тем не менее, данные статистики подтверждают, что налогоплательщики все чаще выигрывают дела: в среднем в 64% случаев. А налоговикам в 2010 г. удалось получить лишь 28% требуемых ими в судах сумм. Частые проигрыши проверяющих объясняются в основном нарушением процедуры с их стороны [1].

Очевидно, что при наличии хорошей подготовки и тщательно продуманной линии поведения на судебных заседаниях организации имеют больше шансов надеяться на благоприятный исход дела. В связи с этим, цель настоящей статьи заключается в разработке соответствующих рекомендаций для налогоплательщиков, судящихся с

инспекцией. Для этого были проанализированы арбитражная практика, мнения экспертов, сложившийся стиль действий налоговых органов, материалы периодической печати.

Итак, допустим, что у какого-либо предприятия возникли разногласия с ИФНС. Рассмотрим примерный план действий данного юридического лица.

Во-первых, необходимо знать, что мероприятия налогового контроля могут использоваться как эффективное средство воздействия на «неудобные» организации. Перечень весьма широк: необоснованное приостановление операций по счетам налогоплательщика, заказные налоговые проверки, обеспечительные меры с арестом имущества и блокировкой счетов, инициирование уголовных дел за уклонение от уплаты налогов или преднамеренное банкротство и т.п. Всевозможные средства борьбы с фирмами-однодневками могут быть применены и к законопослушным предприятиям [9]. Поэтому, узнав о каких-либо претензиях, нужно тщательно проверить, имело ли место правонарушение, объективны ли требования инспекторов. Если окажется, что налоговики в самом деле нарушают законодательство, то это уже компетенция правоохранительных органов.

Предположим, что преступного умысла в действиях сотрудников службы нет. Что делать тогда?

Самое главное, нужно воспользоваться возможностью досудебного урегулирования конфликта. В случае несогласия налогоплательщика с решением о привлечении его к ответственности или об отказе в привлечении к ответственности обжаловать это решение он должен сначала в вышестоящем налоговом органе (п. 5 ст. 101.2 НК РФ). Организация может подать жалобу, не дожидаясь вступления решения в силу, а также в течение года с момента вступления. Новое решение принимается в тридцатидневный срок, который может быть продлен не более чем на 15 дней для запроса необходимых документов. Если и оно не удовлетворяет налогоплательщика, то он имеет право обратиться в суд [2].

Стоит тщательно оценить риски и последствия такого обращения. Когда какие-либо нормы четко прописаны в законодательстве, шансы оспорить их крайне малы. Другое дело, если речь идет о существовании различных толкований и трактовок.

Представительство интересов организации в суде требует значительных навыков и опыта. Поэтому, если юристы компании не обладают соответствующей квалификацией, стоит обратиться к профессионалам. Расходы на подобных специалистов, равно как и другие судебные издержки, уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль вне зависимости от исхода дела.

Необходимо изучить сложившуюся арбитражную практику. Дело в том, что, согласно Приказу ФНС России от 09.02.2011 г. № ММВ-7-7/147@, налоговикам запрещено обращаться в апелляционную, кассационную или надзорную инстанции прежде, чем они убедятся, что ранее ИФНС не раз одерживала победы по аналогичным делам. То есть, проиграв в суде первой инстанции, сотрудники инспекции станут спорить с компанией дальше лишь по таким делам, по которым раньше у них не было поражений [4].

Если налоговые органы настаивают на экономической необоснованности тех или иных расходов, можно сослаться на Определение Конституционного суда РФ от 04.06.2007 г. № 320-О-П, где говорится, что обоснованность расходов должна оцениваться с учетом *намерений* налогоплательщика получить экономический эффект от *реальной* предпринимательской деятельности. Налоговые органы обязаны лишь контролировать соблюдение налогоплательщиками законодательства, а не оценивать их расходы исходя из собственного видения ситуации [3, с. 42].

Приведем пример дела, в котором суд неожиданно для ИФНС встал на сторону налогоплательщика.

Организация, занимающаяся добычей и реализацией угля, включила в состав расходов, связанных с производством и реализацией, затраты на ремонт автодороги общего пользования. Налоговые органы утверждали, что данная дорога не находится на балансе организации и признать расходы нельзя. Но суд пришел к выводу, что расходы были экономически обоснованы, поскольку деятельность организации без ремонта дороги была бы невозможна до решения этого вопроса муниципальной властью [5, с. 47].

Часто ИФНС доначисляет налог на прибыль и НДС, основываясь на недобросовестности контрагентов организации. Если фирме удастся убедить суд, что она действовала в соответствии с законодательством и не знала о нечестности партнеров, у нее есть шансы выиграть дело.

Налоговики настаивают, что наличие хотя бы одной фирмы-однодневки в цепочке поставщиков, нарушение контрагентами своих обязательств, невозможность связаться с этими компаниями – основания для отказа в вычете по НДС и в признании расходов по налогу на прибыль. Однако решения судов свидетельствуют, что для подобного вывода нужны более веские доказательства.

В данном случае речь может идти, например, о томском ООО «Реатон», которому были доначислены НДС и налог на прибыль за период 2006–2007 гг. Налоговые органы сделали вывод о том, что общество проявило неосмотрительность при выборе некоторых контрагентов и не совершало с ними реальных хозяйственных операций. Суд первой инстанции поддержал налоговую инспекцию, сославшись на недостоверность документов и отсутствие доказательств совершения реальных операций именно с этими контрагентами. Апелляционный суд отменил данное решение, указав, что ИФНС не оспаривает факт реального приобретения ООО «Реатон» данных ТМЦ, при этом не представлено доказательств того, что ТМЦ приобретены у других контрагентов; инспекцией в ходе проверки не была опровергнута добросовестность общества (Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 26.08.2010 г. по делу № А67-10643/2009). Наконец, суд кассационной инстанции поддержал это решение и оставил жалобу налоговиков без удовлетворения (Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 23.12.2010 г. по делу № А67-10643/2009 [6]).

В завершение хотелось бы сказать о важности правильного психологического настроя. Конечно, если дело дошло до суда, трудно вызвать у себя позитивное отношение к представителям ИФНС. Но психологи советуют помнить, что для сотрудника инспекции это всего лишь работа. Дружелюбное отношение поможет как разрядить обстановку, так и прийти к общему решению [8].

Итак, налогоплательщик, получив претензию от ИФНС, с которой он не согласен, прежде всего, должен тщательно проанализировать ситуацию. Если это не направленное против него преступление, а лишь разногласия, нужно использовать возможность досудебного урегулирования. В случае неудовлетворительного решения можно обратиться в суд, изучив арбитражную практику и собрав необходимые доказательства. Важно всегда быть корректным, вежливым и сохранять позитивное, рабочее отношение к представителям другой стороны. Тогда, вне зависимости от исхода дела, судебное разбирательство имеет меньше шансов стать для организации тяжелым, отнимающим много средств и времени процессом.

Список использованной литературы.

1. Бряков Л. Налоговых споров стало меньше, а побед у компаний больше // www.gazeta-unp.ru/reader.htm?id=31437
2. Егорова И. Досудебное урегулирование налоговых споров // www.klerk.ru/law/articles/160973/
3. Здоровенко А.О. Налоговый учет расходов при отсутствии доходов // Российский налоговый курьер. – 2010. – № 8. – С. 41–46.

4. ИФНС перестанут судиться с компаниями по заведомо проигрышным делам // www.klerk.ru/law/articles/213145/
5. Пономарев С.А. Экономическая обоснованность расходов // *Аудитор*. – 2010. – № 11. – С. 42–47.
6. Постановление ФАС ЗСО от 23.12.2010 г. Дело № А27-4003/2010 // www.kodeks-a.ru/spnalog/
7. ФНС: количество налоговых споров в 2010 г. сократилось на 11% // www.rbc.ru/rbcfreenews/20110328173110.shtml
8. Шелихова Н.И., Черник И.Д. Психологические приемы в налоговом споре // www.nspor.ru/journal/article/4471
9. Ягудин В. «Что такое хорошо и что такое плохо?» О морально-этической оценке способов работы налоговиков и методов защиты налогоплательщиков // www.klerk.ru/law/articles/208335/

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Л. И. Сафонова, Н. Н. Соловьева

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: the_catcher_in_the_rye@sibmail.com

С использованием различных литературных источников была изучена специфика подходов к определению понятия «нематериальные активы» с точки зрения бухгалтерского, налогового и управленческого учета. Рассмотрены точки зрения различных исследователей НМА с общеэкономических позиций. На основе проведенного анализа было сформулировано собственное определение нематериальных активов.

Прежде всего, следует отметить, что подходы к определению понятия «нематериальные активы» (НМА) крайне неоднозначны. На наш взгляд, это является свидетельством «молодости» данной проблемы: западная практика подошла к оценке значимости нематериальных активов во второй половине XX века, в России такой подход обозначился только в конце 90-х годов [1, с.358]. Однако в мировой экономике, в которую сегодня интегрируется Россия, успешность бизнеса и его инвестиционная привлекательность в значительной степени определяется нематериальными факторами [2, с. 270], что заставляет экономистов вновь и вновь возвращаться к данному предмету исследования [1, с.358].

Согласно трактовке Гражданского Кодекса Российской Федерации НМА определяются как результат интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц и предприятий, которым предоставляется правовая охрана.[3, с.28].

В соответствии с п.7 МСФО 38 (Международных стандартов финансовой отчетности) НМА представляет собой идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы и содержащийся для использования в производстве, предоставления товаров или услуг, для сдачи в аренду или для административных целей. Также отмечается, что это ресурс, контролируемый предприятием, от которого ожидается поступление экономических выгод [4, с.36].

В целях приближения российского учета к международным стандартам было разработано положение ПБУ 14/2007, в котором выделяются критерии отнесения объекта к НМА [4, с.36]:

1. объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем [4, с.36];
2. организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе имеются надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование актива и права на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации [4, с.37];
3. возможность идентификации объекта от других активов [4, с.37];
4. объект предназначен для использования в течение по крайней мере 12 месяцев или операционного цикла, если он превышает 12 месяцев [4, с.37];
5. организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или операционного цикла, если он превышает 12 месяцев [4, с.37];
6. фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена [4, с.37];
7. отсутствие у объекта материально-вещественной формы [4, с.37].

Согласно ПБУ 14/2007 в составе НМА учитываются произведения науки, литературы, искусства, программы для ЭВМ, изобретения, полезные модели, селекционные достижения, ноу-хау, товарные знаки и знаки обслуживания, деловая репутация, возникшая в результате приобретения предприятия как имущественного комплекса [5, с.21].

В целях налогообложения нематериальные активы входят в состав амортизируемого имущества. Определение НМА для целей налогового учета прописано в пункте 3 в статье 257 Налогового кодекса РФ в соответствии с которым НМА 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) [6, с.282].

Для признания НМА необходимо наличие способности приносить налогоплательщику экономические выгоды, наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого НМА и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности [6, с.282].

Следует отметить, что деловая репутация фирмы, относимая по нормам бухгалтерского учета к НМА, в соответствии с Налоговым кодексом РФ, не включается в состав амортизируемого имущества, а рассматривается в статье 268.1 «Особенности признания доходов и расходов при приобретении предприятия как имущественного комплекса» [6, с.307].

Термин «нематериальные активы» с управленческой точки зрения является более широким понятием, чем привычное определение из сферы бухгалтерского учета. Для управленца НМА представляют собой элементы нематериального капитала. Эксперты группы компаний «Институт Тренинга – АРБ Про» дали следующее определение нематериального капитала: «Нематериальный капитал - активы организации, не имеющие физической, осязаемой формы, находящиеся в ее владении (под контролем), повышающие стоимость бизнеса, характеризующиеся долгосрочностью использования» [7, с.363].

Все НМА, формирующие нематериальный капитал, с точки зрения управленческого учета можно разделить на три группы [7, с.363]:

- 1) НМА, связанные с созданием дополнительной стоимости. Данная группа называется организационным капиталом и включает в себя интеллектуальную собственность компании, ее философию, корпоративную культуру, информационные технологии и корпоративные документы [7, с.363].

2) НМА, связанные с наличием у компании трудовых ресурсов. Данная группа представляет собой человеческий капитал (профессионализм, компетенция, контакты, личностные качества сотрудников) [7, с.364].

3) НМА, связанные с деятельностью компании на рынке. Эта группа формирует капитал отношений (бренды, гудвилл, клиентские базы данных, система сбыта, франчайзинг, лицензирование, портфель заказов) [7, с.364].

Такие авторы, как Т. Стюарт, Л. Эдвинсон, М. Мэлоун, В. П. Баранчеев и М. Пестунов отождествляют понятие «нематериальные активы» с понятием «интеллектуальный капитал». Впервые определение интеллектуального капитала дал Т. Стюарт, а Л. Эдвинсон и М. Мэлоун сделали попытку структурировать его. По их мнению, интеллектуальный капитал состоит из трех частей: человеческий, организационный и потребительский капитал [4, с.36].

Финансист Джеймс Р. Хитчнер более узко рассматривает понятие «нематериальные активы». Он считает, что нематериальные активы НМА – это часть человеческого капитала, который создается образованием, опытом, квалификацией служащих компании, а также структурным капиталом, включающим такие элементы, как процесс документооборота и организационная структура компании. НМА – это кодифицированные вещественные описания специфических знаний, которыми можно владеть и при необходимости торговать [3, с.29].

Существует концепция, согласно которой НМА считаются не сами изобретения и товарные знаки, а права на данные объекты, которые возникают или из патентов, или из лицензионных договоров. От основания возникновения права зависит и объем прав юридического, физического лица на данный объект [3, с.30].

На наш взгляд, обобщив точки зрения отечественных и зарубежных ученых, можно сформулировать следующее определение нематериальных активов:

Нематериальные активы – это документально оформленная часть информационных ресурсов предприятия, отличительной чертой которых является отсутствие физического воплощения, используемая для получения экономических выгод в процессе хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы.

1. Куртсеитова М. Т. Подходы к определению понятия «нематериальные активы» компании // Ученые записки Казанской государственной академии ветеринарной медицины им. Н.Э. Баумана. - 2010. - № 202. - С. 357-361.
2. Симонова Л. М., Лоттер Е. М. Роль нематериальных активов в формировании и развитии конкурентоспособности предпринимательской структуры // Вестник Тюменского государственного университета. - 2006. - № 6. - С. 270-272.
3. Суглобов А. Е., Григорьева И. В. Современные проблемы учета и оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете // Вопросы региональной экономики. 2010. - Т. 3. - № 3. - С. 28-37.
4. Лаврищева Е. Е. Нематериальные активы как фактор инновационного развития предприятий // Организатор производства. - 2009. - № 1. - С. 35-41.
5. Ветошкина Е. Ю. Актуальные вопросы учета нематериальных активов // Международный бухгалтерский учет. - 2009. - № 2. - С. 21-26.
6. Налоговый кодекс РФ (части первая и вторая): По состоянию на 10 апреля 2009 года. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2009. - 528 стр.
7. Макшанов С. И., Козейчук Д. Б. Управление нематериальным капиталом как стратегический императив бизнеса новой экономики // Бренд-менеджмент. - 2007. - № 6. - С. 362-368.

УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Н.Н. Соловьева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: the_catcher_in_the_rye@sibmail.com

Всестороннее рассмотрено, что представляют собой нематериальные активы, в современном понимании, на основе существующего законодательства, кроме того изучена их классификация (в соответствии с ПБУ 14/2007 “Учет нематериальных активов”), проанализированы поступление и выбытие НМА. Приведены также бухгалтерские проводки, отражающие поступление и выбытие НМА.

В условиях планируемой экономики не предусматривалось использование нематериальных активов в практической деятельности. С развитием рыночных отношений в составе имущества предприятий появился новый вид средств, отличительной особенностью которых является отсутствие вещественно-натуральной формы – нематериальные активы. Полное определение данного вида средств появилось лишь в 1994 году с утверждением нового Положения о бухгалтерском учете и отчетности.

В соответствии с п. 3 ПБУ 14/2007 [1, с. 2] к нематериальным активам относят имущество, которое одновременно отвечает следующим условиям:

а) 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;

б) организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем;

в) возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;

г) 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;

д) организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

е) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена;

ж) отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

В налоговом учете 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) [2, с. 279].

При классификации НМА можно выделить объекты интеллектуальной собственности и деловую репутацию организации.

Объекты интеллектуальной собственности разделяются на регулируемые патентным правом и регулируемые авторским правом.

Деловая репутация организации – это разница между покупной ценой организации и балансовой стоимостью ее имущества. При приобретении объектов приватизации на аукционе или по конкурсу деловая репутация организации определяется как разница

между покупной ценой, уплачиваемой покупателем, и оценочной (начальной) стоимостью проданной организации.

Объектом нематериальных активов является положительная репутация, которая рассматривается как надбавка к цене, уплачиваемая покупателем в ожидании будущих экономических выгод.

Расходы по приобретению и созданию нематериальных активов относятся к долгосрочным инвестициям и отражаются по дебету 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 08/5 «Приобретение нематериальных активов» с кредита расчетных, материальных и других счетов. После принятия на учет приобретенных или созданных нематериальных активов они отражаются по дебету счета 04 «Нематериальные активы» с кредита счета 08/5.

Поступление нематериальных активов в порядке обмена также первоначально отражают на счете 08/5 с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» с последующим оприходованием по дебету счета 04 с кредита счета 08/5. Переданные в порядке обмена объекты имущества списывают с кредита соответствующих счетов (01, 10, 12, 40 и др.) в дебет счетов продажи (90, 91).

Нематериальные активы, внесенные учредителями или участниками в счет их вкладов в уставный капитал организации (по согласованной стоимости), отражают на счете 08/5. При этом задолженность учредителей по вкладу в уставный капитал отражают по дебету счета 75 «Расчеты с учредителями» и кредиту счета 80 «Уставный капитал».

Безвозмездно полученные нематериальные активы приходятся по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 08/5 «Приобретение нематериальных активов» с кредита счета 98 «Доходы будущих периодов», субсчет 98/2 «Безвозмездные поступления». Со счета 08/5 первоначальная стоимость нематериальных активов списывается на счет 04 «Нематериальные активы». Стоимость безвозмездно полученных нематериальных активов, учтенная на субсчете 98/2, в дальнейшем списывается ежемесячно в размере начисленных амортизационных отчислений по объекту в кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

При покупке организации вложения в приобретаемые внеоборотные активы отражают по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 08/5 «Приобретение нематериальных активов и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Положительная деловая репутация записывается в дебет счета 04 «Нематериальные активы» с кредита счета 08. Отрицательная деловая репутация отражается по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91/1 «Прочие доходы».

В соответствии с Налоговым кодексом РФ НДС по приобретенным нематериальным активам учитывается в общеустановленном порядке по дебету счета 19 [3, с. 187], субсчет «НДС по приобретенным нематериальным активам», в корреспонденции с кредитом счетов 60 и 76. Ежемесячно после принятия на учет нематериальных активов сумма НДС списывается с кредита счета 19 в дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Стоимость нематериального актива, который выбывает или не способен приносить организации экономические выгоды в будущем, подлежит списанию с бухгалтерского учета (п. 34 ПБУ 14/2007).

Одновременно со списанием стоимости нематериальных активов подлежит списанию сумма накопленных амортизационных отчислений по этим нематериальным активам.

При выбытии нематериальных активов сумма начисленной по ним амортизации списывается со счета 05 «Амортизация нематериальных активов» в кредит счета 04 «Нематериальные активы», субсчет 04/выбытие.

Остаточная стоимость нематериальных активов списывается в дебет счета 91 “Прочие доходы и расходы” в корреспонденции со счетом 04 “Нематериальные активы”, субсчет 04/выбытие.

Доходы и расходы от продажи и иного выбытия нематериальных активов отражаются в периоде выбытия нематериальных активов как прочие доходы и расходы на счете 91 (п. 35 ПБУ 14/2007).

При выбытии нематериальных активов в результате их продажи, списания, безвозмездной передачи вся сумма накопленной амортизации списывается в дебет счета 05 “Амортизация нематериальных активов” с кредита счета 04 “Нематериальные активы”, субсчет 04/выбытие.

Остаточная стоимость нематериальных активов списывается со счета 04, субсчет 04/выбытие в дебет счета 91 “Прочие доходы и расходы”. В дебет счета 91 списываются также все расходы, связанные с выбытием нематериальных активов, и сумма НДС по проданным и безвозмездно переданным нематериальным активам. По кредиту счета 91 отражается сумма выручки от продажи или другого дохода от выбытия нематериальных активов.

Финансовый результат от выбытия нематериальных активов формируется на счете 91, субсчет 91/9 “Сальдо прочих доходов и расходов” и затем списывается со счета 91, субсчет 91/9 “Сальдо прочих доходов и расходов” на счет 99 “Прибыли и убытки”. При этом если сумма выручки от продажи нематериальных активов превышает их остаточную стоимость и расходы, связанные с выбытием, то разницу списывают в дебет счета 91, субсчет 91/9 “Сальдо прочих доходов и расходов” и кредит счета 99. Если же остаточная стоимость выбывших нематериальных активов не возмещается выручкой от их реализации, то разницу между ними списывают с кредита счета 91, субсчет 91/9 “Сальдо прочих доходов и расходов” в дебет счета 99.

При безвозмездной передаче нематериальных активов плательщиком НДС является передающая сторона (принимающая сторона уплачивает налог на прибыль). Облагаемый оборот определяется исходя из средней цены продажи (без учета НДС), но не ниже остаточной стоимости нематериальных активов.

Список использованной литературы.

1. Положение по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов” ПБУ 14/2007. Утверждено приказом Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н (в ред. от 27.04.2008). // 22 положения по бухгалтерскому учету. – М.: Эксмо, 2008.

2. Налоговый кодекс РФ (части первая и вторая): По состоянию на 10 апреля 2009 года. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2009. – 528 с.

3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет / Учеб. пособие. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.– 717 с.

СОВРЕМЕННАЯ АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РФ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.А.Сушинова

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: sushinova91@mail.ru

В статье исследована и определена актуальная задача государственной амортизационной политики. Рассмотрены современные методы начисления амортизации в Российской Федерации для развития инвестиционной активности предприятий и экономического роста государства. Исследованы линейный и нелинейный методы начисления амортизации для целей налогообложения. В ходе исследования выявлено

Амортизационная политика государства устанавливает порядок начисления и использования амортизационных отчислений. Осуществляя соответствующую амортизационную политику, государство регулирует темпы и характер воспроизводства, и в первую очередь, скорость обновления основных фондов. Проводя правильную амортизационную политику, государство тем самым позволяет предприятиям иметь достаточные средства в виде амортизационных отчислений на простое и расширенное воспроизводство основных фондов.

Одним из важнейших источников финансирования организаций являются амортизационные отчисления, представляющие собой сумму износа основных производственных фондов и нематериальных активов.

Осуществление эффективной амортизационной политики на предприятии способствует процессу обновления основного капитала и повышению технического уровня производства. Все это, в свою очередь, создает достаточные предпосылки для снижения себестоимости продукции и максимизации прибыли, которые являются основными показателями устойчивой деятельности организации. В связи с этим одной из важнейших задач амортизационной политики должно стать восстановление производственной функции амортизации [1].

Налоговым кодексом РФ предусматриваются два метода начисления амортизации: линейный и нелинейный. Метод начисления амортизации организация устанавливает самостоятельно по всем объектам амортизируемого имущества (за исключением объектов, амортизация по которым начисляется только линейным методом в соответствии с пунктом 3 статьи 259 НК РФ) и закрепляет в учетной политике для целей налогообложения. С 2009 года глава 25 НК РФ допускает изменять применяемый метод начисления амортизации с начала очередного налогового периода. Причем налогоплательщик может переходить с нелинейного на линейный метод начисления амортизации не чаще одного раза в пять лет.

Порядок расчета сумм амортизации при применении линейного метода (ст. 259.1 НК РФ) за последние годы в целом не изменился. В то же время существенные изменения внесены в порядок расчета сумм амортизации при нелинейном методе.

В статье 259.2 НК РФ, вступающей в силу с 2009 года, изложен новый порядок расчета сумм амортизации при нелинейном методе. На 1-е число налогового периода, с начала которого в налоговой учетной политике установлено применение нелинейного метода начисления амортизации, для каждой амортизационной группы (подгруппы) нужно определить суммарный баланс, который представляет собой результат сложения стоимости всех объектов амортизируемого имущества, отнесенных к данной конкретной амортизационной группе (подгруппе) в порядке, установленном в статье 322 Налогового кодекса.

В дальнейшем суммарный баланс каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется на 1-е число каждого месяца, для которого рассчитывается сумма начисленной амортизации согласно статье 259.2 НК РФ. Для амортизационных групп и входящих в их состав подгрупп суммарный баланс определяется без учета амортизируемого имущества, амортизация по которому начисляется только линейным методом в соответствии с пунктом 3 статьи 259 Налогового кодекса [2,3].

По мере ввода в эксплуатацию объектов амортизируемого имущества первоначальная стоимость таких объектов увеличивает суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы). При этом первоначальная стоимость таких объектов включается в суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы) с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда они были введены в эксплуатацию.

При изменении первоначальной стоимости основных средств в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации объектов суммы, на которые изменяется первоначальная стоимость указанных объектов, учитываются в суммарном балансе соответствующей амортизационной группы (подгруппы).

Суммарный баланс каждой амортизационной группы (подгруппы) ежемесячно уменьшается на суммы начисленной по этой группе (подгруппе) амортизации.

При нелинейном методе в первые месяцы амортизации на расходы относится значительная часть затрат на покупку основного средства. С каждым последующим месяцем вместе с остаточной стоимостью уменьшается и амортизация. Но использовать нелинейный метод амортизации нельзя для зданий, сооружений, передаточных устройств, входящих в 8—10-ю амортизационные группы, т. е. со сроком полезного использования свыше 20 лет. Нелинейный метод амортизации наиболее эффективно использовать для дорогостоящего оборудования, грузового транспорта, дорогостоящей техники в связи с тем, что стоимость данных объектов окупается более быстрыми темпами.

Нормы амортизации при нелинейном методе указаны в ст. 259.2 НК РФ для каждой амортизационной группы (табл. 1). Если сравнить показатели граф 2 и 4 по каждой амортизационной группе, то можно заметить, что организациям выгоднее применять нелинейный метод начисления амортизации. Тогда можно намного быстрее самортизировать объект в налоговом учете и сократить платежи по налогу на прибыль.

При анализе амортизационной политики государства в НК РФ выявлено несоответствие статей, противоречащих друг другу. В ст. 259.2 НК РФ четко прописана норма амортизации (нелинейным методом) для всех 10 амортизационных групп (включая 8-10 группы), но в ст. 259 НК РФ оговаривается, что нелинейный метод начисления амортизации для 8-10 групп запрещен.

Таблица 1 - Действующие методы начисления амортизации [3]

Амортизационная группа	Норма амортизации за месяц при нелинейном методе, %	Срок полезного использования имущества согласно Классификации основных средств, количество месяцев	Норма амортизации за месяц при линейном методе, %
1	2	3	4
1-я группа	14,3	13-24	7,7-4,17
2-я группа	8,8	25-36	4-2,77
3-я группа	5,6	37-60	2,7-1,67
4-я группа	3,8	61-84	1,64-1,19
5-я группа	2,7	85-120	1,18-0,83
6-я группа	1,8	121-180	0,83-0,55
7-я группа	1,3	181-240	0,55-0,42
8-я группа	1,0	241-300	0,42-0,33
9-я группа	0,8	301-360	0,33-0,28
10-я группа	0,7	361 и более	0,28 и менее

В соответствии с налоговым законодательством РФ налогоплательщики имеют право на применение так называемой ускоренной амортизации со специальным коэффициентом (К(2,3) правила их использования указаны в ст. 259 НК РФ). Действующие амортизационные нормы позволяют существенно увеличить величину амортизации и списать намного больше стоимости имущества в начальный период его эксплуатации. В результате этого организация сможет получить наиболее существенную сумму дополнительных свободных денежных средств, что позволит ей укрепить свою платежеспособность и ускорить процесс возврата ранее авансированного капитала [3].

Государство, проводя активную политику ускоренной амортизации и сознательно через нее сокращая свои поступления по налогу на прибыль в бюджет, способствует

перетоку денежных средств в амортизационный фонд, что позволяет без уплаты налога расширять, модернизировать, обновлять свои фонды. В результате ускоряются темпы развития экономики, заметно растет ее эффективность, качество производимой продукции и ее конкурентоспособность. Все это компенсирует государству сокращение поступлений от налога на прибыль в федеральный и региональный бюджеты.

Таким образом, амортизационная политика государства является значительным инструментом в сторону содействия росту инвестиционной активности предприятий. Предоставление государством права использования ускоренной амортизации представляет собой возможность формирования дешевой ресурсной базы для инвестирования и ускорения процесса обновления основного капитала.

Список использованной литературы.

1. Дерина О. В. Амортизационная политика как инструмент стимулирования инвестиционной активности в российских регионах // <http://econference.ru/blog/congro5/140.html>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 19.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 30.09.2011)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.10.2011)
4. Куликова Н.Н, Савельева Т.С. Инвестиционная политика // Финансы и кредит. – 2011. - №33(465). С.24 – 28

ЗНАЧЕНИЕ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ И ОШИБКИ, СВЯЗАННЫЕ С ЕЕ РАСЧЕТОМ

О. В. Цымбалова, К. И. Белявская

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: tsimbalowa.olga@yandex.ru,

klena_b@mail.ru

В данной статье анализируются значение амортизационных отчислений для российских предприятий. Внимание сконцентрировано на проблемах, которые возникают при выборе метода амортизации и ее расчета. В результате исследования были представлены способы решения данных вопросов. По итогам проведенной работы сделан вывод, что амортизационные отчисления имеют весомое значение при планировании финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Формирование и планирование себестоимости на сегодняшний день имеет большое значение для предпринимательской деятельности любой организации. Для России, на государственном уровне, расчет себестоимости необходим для определения национального дохода. А в рамках предприятия исчисление себестоимости позволяет:

1. отслеживать динамику затрат и контролировать их;
2. выявлять величину прибыли;
3. принимать решения о целесообразности выпуска устаревшей продукции, а так же установление отпускных цен на новую продукцию.

Следовательно, можно сделать вывод, что себестоимость это важнейший показатель эффективного использования производственных ресурсов и мощностей. Для регулирования себестоимости необходимо знать, какие издержки входят в себестоимость продукции.

Амортизационные отчисления являются одним из наиболее важных элементов затрат на производство, которые включаются в себестоимость продукции. Любое

производственное предприятие обладает дорогостоящими и не только основными средствами, которые обладают большой первоначальной стоимостью (в настоящий момент более 40 000 рублей в налоговом и бухгалтерском учете). К тому же основные средства подлежат моральному и физическому износу, а амортизационные отчисления представляют собой накопление денежных средств на замену основных средств путем включения амортизационных отчислений в издержки производства. Согласно, действующему законодательству и нормативным актам предусмотрено несколько способов начисления амортизации в налоговом и бухгалтерском учете.

В настоящее время существует несколько проблем, связанные с амортизационными отчислениями. Наиболее весомые для бухгалтерского и налогового учета в целом являются постоянные изменения в законодательстве. Так, например, с 1 января 2011 года амортизируются лишь те активы, которые стоят дороже 40 000 рублей. Возникает вопрос, как поступить с основными средствами, которые находились на консервации более трех месяцев и были исключены из состава амортизируемого имущества, но пришло время вновь их использовать в производстве. Бывают случаи, когда остаточную стоимость основного средства сразу списывают в состав материально-производственных запасов, если эта сумма менее 40 000 рублей. Ведь его стали эксплуатировать уже после 1 января 2011 года. Но в новых изменениях прописано, что новый лимит можно применять лишь к первоначальной стоимости амортизируемого имущества, а не к его остаточной или восстановительной стоимости.

Из-за различных методов в бухгалтерском и налоговом учете предприятию предоставлена возможность самостоятельного выбора метода начисления амортизации, сроков полезного использования, норм амортизации и применения повышающих коэффициентов 2 или 3, если это предусмотрено законодательством. Вследствие этого возникают временные разницы, которые при формировании налогооблагаемой прибыли приводят к образованию разниц.

Для исчисления налога на имущество берутся данные по начислению амортизации в бухгалтерском учете и, экономия достигается только в том случае, если в бухгалтерском учете применяется ускоренная амортизация. А ускоренная амортизация в налоговом учете обеспечивает уменьшение налогооблагаемой прибыли и соответственно экономии налога на прибыль. Однако, экономия по налогу на имущество «съедает» часть экономии по налогу на прибыль. И наоборот. В данной ситуации предприятие самостоятельно решает, на каком налоге необходимо «сэкономить».

Также возникает проблема при исчислении амортизации основного средства во время ремонта. Это можно делать только в том случае, если основное средство по решению руководства предприятия находится на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев. Если же предприятие делает просто капитальный ремонт, то прерывать начисление амортизации не нужно.

Некоторые предприятия не применяют амортизационную премию по основным средствам, которые были в эксплуатации. Это является ошибкой. Так как право использовать организацией амортизационной премии не зависит, куплено новое основное средство или уже бывшее в эксплуатации. И также является ошибкой не начислять амортизацию основного средства, полученного от учредителей безвозмездно.

На основании данного исследования, можно сделать следующие выводы:

- При неправильном исчислении амортизации это неизбежно приводит к искажению расчетов налога на прибыль и, как следствие, либо его переплата, либо начисление штрафов и пени.

- Предприятие при помощи правильно выбранного метода начисления амортизации может уменьшить налог на прибыль или на имущество.

В российской практике амортизационные отчисления имеют весомое значение, так как принимаются во внимание в момент планирования налогообложения предприятия. Налог на прибыль и на имущество взаимосвязаны между собой, поэтому увеличивая или

уменьшая один автоматически увеличивается или уменьшается другой. Вследствие этого руководителям предприятий необходимо понимать, какой метод исчисления амортизации выбрать для своего предприятия, чтобы уменьшить налоговое бремя.

Список использованной литературы.

1. Самойлов Б. В чем легко ошибаться из-за новых правил амортизации//Главбух.- 2011. - №10. – С. 19-25.
2. Если часть стоимости основного средства списана сразу, амортизационные отчисления будут меньше // Главбух. – 2011. - №1. – С. 68-69.
3. Налоговый кодекс РФ. Глава 25

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ.

М. А. Черепанова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: mari0ch29@mail.ru

Данная статья посвящена рассмотрению бухгалтерского и налогового учета деловой репутации, которая является разницей между суммой, фактически уплаченной продавцу за предприятие, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу, а также проблемам, связанным с ее защитой.

Нематериальные активы способны играть огромную роль в процессе получения предприятием прибыли, обеспечения финансовой устойчивости и успешного развития в рыночных условиях. Одним из таких нематериальных активов является деловая репутация. Деловая репутация - актив, представляющий собой будущие экономические выгоды от объединения бизнеса, которые не могут быть определены и признаны отдельно от других активов.

С точки зрения бухгалтерского учета деловая репутация подлежит учету в составе нематериальных активов. Проблема бухгалтерского учета деловой репутации актуальна, поскольку существуют различия в бухгалтерском и налоговом учете положительной деловой репутации, кроме того до сих пор не существует методов учета деловой репутации действующего предприятия, в связи с этим возникают трудности с ее защитой в суде.

Целью данной статьи является выявление проблем, возникающих при бухгалтерском и налоговом учете деловой репутации. Для этого необходимо решить следующие задачи: проанализировать бухгалтерский учет, налоговый учет, выявить проблемы.

Деловую репутацию учитывают, когда приобретают предприятие как имущественный комплекс. Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации – это разница между покупной ценой, уплаченной продавцу, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату приобретения бизнеса.

ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» (утв. приказом Минфина России от 27 декабря 2007 г. № 153н) различает два вида деловой репутации. Так, положительная деловая репутация представляет собой надбавку к цене, которую покупатель уплачивает в ожидании будущих экономических выгод в связи с приобретенными неидентифицируемыми активами.

Отрицательная деловая репутация – это скидка от цены предприятия. Она возникает у покупателя в связи с отсутствием доброго имени предприятия и его брендов, стабильных покупателей, узнаваемости, выгодного местоположения, репутации качества товаров, работ, услуг и т.д.

Поскольку деловая репутация приобретенного бизнеса является нематериальным активом, она подлежит амортизации. Порядок амортизации различен в зависимости от вида деловой репутации. Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации необходимо производить по линейному способу: ежемесячно и равномерно в течение срока полезного использования, исходя из фактической (первоначальной) стоимости деловой репутации в течение 20 лет, но не более срока деятельности организации. Между тем отрицательную деловую репутацию в полной сумме относят на финансовые результаты фирмы в состав прочих доходов. [1]

Рассмотрим на примере как правильно отразить в бухгалтерском и налоговом учете деловую репутацию. Компания может вести прибыльный бизнес на базе определённого имущественного комплекса. Предположим, имеется другая фирма, заинтересованная в приобретении комплекса и готовая выступить его покупателем.

Пример 1

Фирма «ООО-1» осуществляет единственный вид деятельности и целиком продаёт свой бизнес фирме «ООО-2» за 100 млн руб. без учёта НДС. Балансовая стоимость передаваемых активов 90 млн руб., сумма передаваемых обязательств — 50 млн руб. Стоимость чистых активов продаваемого предприятия, как, впрочем, и самого «ООО-1», — 40 млн руб. (90 — 50).

Прежде всего, необходимо исчислить сумму НДС по этой сделке. Если ко всем активам подлежит применению общеустановленная ставка, то сумма налога составит 18 млн руб. (100 млн руб. x 18 %).

Бухгалтер «ООО-1» отразит сделку следующим образом:

Дебет 62 Кредит 91 - 118 млн руб. — признан доход от продажи предприятия;

Дебет 91 Кредит 68 - 18 млн руб. — начислен НДС к уплате в бюджет;

Дебет 91 Кредит 01, 41, 10, 20, 43 и др. - 90 млн руб. — списана стоимость переданных активов;

Дебет 60,62,76 Кредит 91 - 50 млн.руб.—списана стоимость переданных обязательств;

Дебет 91 Кредит 99 - 60 млн руб.(118-18-90+50) — выявлена прибыль от сделки;

Дебет 99 Кредит 68 - 12 млн руб. (60 x 20 %) — начислен налог на прибыль;

Дебет 51 Кредит 62 - 118 млн руб. — поступила оплата за предприятие;

Дебет 68 Кредит 51 - 30 млн руб. (18 + 12) — уплачены в бюджет налоги.

Финансовый результат сделки сформирован как разность между ценой предприятия и стоимостью его чистых активов. В итоге на балансе «ООО-1» останутся: в активе — денежные средства в сумме 88 млн руб. (118 — 30), в пассиве — собственный капитал в сумме 88 млн руб. (40 + 60 — 12).

Покупатель принимает на свой баланс активы и обязательства, списанные с баланса продавцом, в той же самой оценке, в какой они отражены в акте инвентаризации, приложенном к договору. Такой подход приведёт к нарушению баланса покупателя — на разность между договорной ценой предприятия и стоимостью его чистых активов. Для восстановления балансового равновесия и нужен показатель, именуемый деловой репутацией.

Пример 2

Воспользуемся условиями примера 1. Приобретённая деловая репутация составляет 60 млн руб. Бухгалтер «ООО-2» применит следующие проводки:

Дебет 01, 41, 10, 20, 43 и др. Кредит 76 - 90 млн руб. — приняты на баланс активы предприятия;

Дебет 19 Кредит 76 - 18 млн руб. — принят к учёту НДС;

Дебет 68 Кредит 19 - 18 млн руб. — применён вычет НДС;

Дебет 76 Кредит 60, 62, 76 - 50 млн руб. — приняты на баланс обязательства, входящие в состав предприятия;

Дебет 04 Кредит 76 - 60 млн руб. — принята к учёту положительная деловая репутация предприятия;

Дебет 76 Кредит 51 - 118 млн руб. — произведена оплата за предприятие.

Показатель деловая репутация обеспечивает закрытие счёта расчётов с продавцом. Если же этот показатель оказывается отрицательным, то баланс покупателя уравнивается при помощи прочего дохода:

Дебет 76 Кредит 91 - принята к учёту отрицательная деловая репутация.

Деловая репутация не имеет специального наименования в налоговом законодательстве, но отражается в налоговом учёте продавца. Положительная деловая репутация признаётся расходом по налогу на прибыль и списывается равномерно в течение 5 лет, начиная с месяца, следующего за месяцем регистрации права собственности покупателя на предприятие. Этот порядок аналогичен её бухгалтерской амортизации, разница лишь в сокращённом сроке списания.

Отрицательная деловая репутация порождает доход в месяце регистрации перехода права собственности на предприятие и одновременно учитывается в составе прочих доходов (п. 44 и п. 45 ПБУ 14/2007). В этом варианте разницы между бухгалтерским и налоговым учётом не возникает. [2]

Данные примеры демонстрируют ценность деловой репутации. Она накапливается годами, но может быть разрушена из-за несовершенства законодательства. Одна из главных проблем заключается в том, что хоть деловая репутация и признаётся нематериальным активом, однако точному учёту и измерению не подлежит. Помимо законодательных пробелов, ещё одной проблемой является сложная процедура доказательства. Иск может быть удовлетворён, если будет доказано наличие всех перечисленных обстоятельств: факт распространения ответчиком сведений об истце, порочащий характер этих сведений и несоответствие их действительности. [3]

Итак, положительная деловая репутация – одно из условий успешного ведения бизнеса. Хорошая репутация делает компанию более привлекательной для инвесторов, обеспечивает более сильные позиции при выходе на новые рынки и поддержку широких слоев населения. Однако до сих пор не существует способа отражения в бухгалтерском балансе деловой репутации, что приводит к сложности её судебной защиты.

Список использованной литературы.

1. Бельковец В. Деловая репутация: учет и защита // Практическая бухгалтерия. - 2010. - № 12.- С. 38 - 41.
2. Диркова Е. Плата за имидж // Московский бухгалтер. - 2010. - № 21-22.- С. 26 - 30.
3. Виряскин С. Защита деловой репутации // www.bankir.ru

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

О.В. Акутина

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: akutina_olga@sibmail.com

Рассмотрены проблемы экономического роста в современных условиях России. Указаны мотивы объединения предприятий. Указаны модели партнерства государства и крупного бизнеса, выражающие механизмы согласования их экономических интересов и их значение в современных условиях.

Среди всех экономических субъектов главная роль должна быть отведена государству. Состояние национальной экономики напрямую зависит от успешности государственных программ реформирования.

Одна из проблем России – отсутствие государственного регулирования. Современная практика государственного управления имеет отпечаток социалистического типа хозяйствования, где был тоталитарный контроль государства над экономикой и обществом в целом. Результатом этого является ослабление воздействия государства на ряд процессов, определяющих жизнедеятельность общества, а также нерациональное вмешательство, неподкрепленное необходимыми ресурсами.

Государству необходимо существенно усилить свою ответственность и повысить эффективность воздействия в таких традиционных областях общественной жизни, как оборона, управление, поддержка социального комплекса, образования и науки. Государство также должно быть направлено на активную промышленную политику.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что для решения общенациональных проблем необходима совместная деятельность государства и частного бизнеса в финансировании крупных проектов. Крупные корпоративные структуры, такие как финансово-промышленные группы (ФПГ), накопившие значительный капитал и опыт менеджмента, способны финансировать подобные проекты.

Мотивами для объединения предприятий с торговыми, кредитно-финансовыми, научными организациями являются:

1. снижение производственных и транзакционных издержек (за счет горизонтальной и вертикальной интеграции);
2. повышение инвестиционной привлекательности бизнеса и его устойчивости в условиях колебания экономической конъюнктуры;
3. концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях производства и перспективных НИОКР.

Формирование и активность многих ФПГ вынуждено направляться на решение проблем, связанных с институциональным несовершенством нашей экономики. Это такие несовершенства, как:

1. низкий уровень деловой этики (нарушение договорных обязательств и прав собственности);
2. слабость государственной правоприменительной системы, призванной обеспечивать защиту этих обязательств и прав;
3. несовершенство налогового законодательства и регулирования (игнорируются потребности в маневрировании экономическими ресурсами).

Итогом служит то, что налоговые поступления от крупного бизнеса в бюджет были незначительны. Крупные суммы денежного капитала корпоративных структур оседали

не в российских банках [1]. Отсюда можно прийти к выводу, что для России важной задачей является поиск формы оптимального и эффективного сотрудничества государства и частного корпоративного бизнеса ради обеспечения устойчивого и долгосрочного социально-экономического развития национальной экономики.

Модели партнерства государства и частного корпоративного бизнеса могут проявляться в виде [2]:

1. наличия проекта модели партнерства, назначение, структура и реализация которого имеют уникальный характер;
2. создания самостоятельной проектной компании, располагающей автономными ресурсами и являющейся институциональной основой реализации проекта модели партнерства;
3. выплаты процентов и погашение основной суммы долга за счет генерируемых проектом будущих денежных потоков;
4. анализа чувствительности будущих денежных потоков к существенным факторам внешней среды бизнеса и рискам, а также определение результативных факторов успеха;
5. выявление областей риска, их оценки и распределения между партнерами – участниками проекта;
6. составление договора, обеспечивающего беспрепятственную реализацию проекта, – в качестве главной цели всех его участников;
7. образование проектной компании, что дает головной компании возможность использования забалансовых обязательств, опосредующих и другие виды деятельности;
8. четкое определение пределов ответственности и обязательств партнеров.

Существует пять базовых моделей партнерства государства и частного корпоративного бизнеса, характеризующихся особыми формами собственности, финансирования и управления (Таблица).

Таблица – Базовые модели партнерства государственного и частного корпоративного секторов национальной экономики [3]

Модель	Финансирование	Собственность	Управление
Оператора	Частное	Частная\государственная	Частное
Кооперации	Частное\государственное	Частная\государственная	Частное\государственное
Концессии	Частное\государственное	Государственная	Частное\государственное
Договорная	Частное	Частная\государственная	Частное
Лизинга	Частное\государственное	Частная	Частное\государственное

Выбор модели зависит от того, в какой сфере инфраструктуры осуществляется проект модели партнерства.

Модель оператора обычно используется в переработке отходов производства и характеризуется четким разделением ответственности между частным предприятием и контролем со стороны государства.

Модель кооперации – в отраслях, в которых услуги не могут быть точно определены и поэтому не могут быть объектом амортизации. Здесь проект осуществляется совместно государством и частными инвесторами.

Модель концессии – в отраслях, где срок реализации проекта длителен, и в тех случаях, когда передача прав собственности исключается по политическим или правовым причинам.

Договорная модель – в энергетике, где инвестиции ориентированы на снижение текущих издержек.

Модель лизинга – при строительстве общественных зданий.

Основной принцип концепции модели партнерства заключается в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные

инвесторы выдвигают предложения, в наибольшей степени удовлетворяющие потребности государства.

Концепция модели партнерства предполагает следующие этапы:

1. разработка проекта;
2. финансирование проекта государством;
3. заключение долгосрочного договора;
4. переход объекта инвестиций после окончания договора в частную или государственную собственность.

Важная часть сделок в рамках моделей сотрудничества – распределение между участниками проекта задач, возможностей и рисков. Чем большее общественное значение имеет услуга (общественное благо), тем ниже рыночные риски, связанные с ее оказанием, и тем выше потребности в государственном регулировании.

Мировой опыт позволяет выделить следующие факторы успеха подобного партнерства:

8. стабильная политико-правовая среда;
9. эффективная структура национальной экономики;
10. прозрачное и эффективное распределение государственных заказов;
11. создание благоприятного образа сотрудничества государства и крупного бизнеса.

Из всего вышесказанного можно прийти к выводу, что предсказуемость действий власти, стабильность «правил игры» являются ключевыми условиями для обеспечения успешного партнерства государства и крупного бизнеса. А это в свою очередь способствует стабильному экономическому росту, что так немаловажно в современных условиях развития экономики нашего государства.

Список использованной литературы.

4) Всемирный банк. Собственность и контроль предприятий // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 4–35.

5) Антонова З.Г. Партнерство государства и частного корпоративного бизнеса как фактор устойчивого развития национальной экономики // Известия Томского политехнического университета. – 2006. – Т.309 – №3 – С.194–197.

6) Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Российский экономический журнал. – 2004. – №9–10. – С.41–52.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

М. С. Братухина

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г.
Томск

E-mail: opochki@sibmail.com

В данной статье рассматриваются отношения государственных корпораций и правительства страны, их отличия от предприятий негосударственного сектора; анализируются цели и функции государственных корпораций, проблемы, связанные с ними, и предлагаются пути совершенствования их роли в государственной экономике.

Современная Россия имеет ряд признаков социально-экономического и политического развития. Важную роль играет деятельность государственных корпораций, которые, как и негосударственные предприятия, являются стабилизирующим фактором промышленного и сельскохозяйственного роста страны.

Все государственные корпорации в той или иной мере находятся под контролем правительства. Государственные корпорации преследуют как коммерческую, так и некоммерческую цели: финансирование социальной сферы, занятость населения, деятельность в социально важных отраслях производства.

Если давать определение государственным корпорациям, то, по мнению Моррисона, - это полусамостоятельная организационная форма хозяйствования, имеющая в качестве предпосылки государственную собственность. По книге В. В. Бочарова и В. Е. Леонтьева, государственная корпорация - это организационная форма, заменяющая правительство в деле размещения ресурсов на рынке или среди обычных предприятий при наличии таких предпосылок, как экономия затрат торговли. Можно сделать вывод, что государственная корпорация — это особое производство, где особенностью являются имущественные права, система управления.

Понятие «государственная корпорация», помимо строгого юридического значения, принятого в отечественном законодательстве, несет в себе определенный смысл – «корпорация, которой владеет государство».

Государственная корпорация является зависимой от экономических и политических целей российского правительства. Вопросы правительства: что будет создаваться, разделяться и ликвидироваться. Все это решается с помощью особых законов и правительственных документов.

Государственная корпорация обладает привилегией реализации политики правительства, чего не имеет обычная компания. Она обладает правами, какие не имеет обычная компания. К ним относятся права на дополнительные инвестиции со стороны государства, льготную ставку арендной платы за землю, обмен долгов на акции, списание долгов, поддержку всех правительственных министерств и ведомств. Поэтому изменения в структуре госпредприятий — это центральное звено реформы экономической системы.

В системе рыночной экономики на макроуровне особое внимание вызывает утрата гибкости рыночного механизма размещения ресурсов. Для того чтобы добиться оптимального равновесия между общественным совокупным спросом и общественным совокупным предложением, государственные корпорации в определенный промежуток времени должны регулировать общественное предложение за счет расширения или сокращения производства и потребления. Данные процессы являются правительственным видением управления макроэкономикой.

Государственные корпорации ведут свою деятельность в зависимости от правительственного видения проблемы, потому что правительство - это самое крупное акционерное госпредприятие. Правительство может позволить госпредприятию производить «общественный продукт» в таких сферах, как городской общественный транспорт, почта и связь, снабжение водой и электричеством, защита окружающей среды, банковская деятельность и оказание услуг негосударственным предприятиям. Делается это для того, чтобы улучшить среду функционирования национальной экономики, способствовать ее росту и эффективности. Это также будет благоприятно отражаться на государственных корпорациях.

Негосударственное предприятие не хочет работать в данных отраслях, потому что для него главное – это рациональность рынка и экономическая эффективность. Можно сказать, что существуют отрасли, где негосударственное предприятие не будет развивать какую-либо деятельность, несмотря на то, что эти отрасли и их продукция жизненно необходимы обществу.

Проблемы, возникающие в данной ситуации, решаются госпредприятием. Мы можем говорить, что госкорпорация имеет компенсаторную функцию. Если сравнивать с коммерческими предприятиями, то государственная корпорация обладает функцией в случаях базовых исследований, освоения и внедрения новых технологий; она обладает функцией стимулирования научно-технического прогресса и развития общественных

производительных сил, улучшения экономической структуры и повышения конкурентной мощи национальной экономики, укрепления обороноспособности.

Государственные корпорации «тянут» большую нагрузку в социальной сфере, имеют обычно низкую экономическую эффективность, но все-таки занимают центральное место в национальной экономике. Государственные корпорации расположены в ресурсосодержащих местах, в политических и административных центрах, в таких районах, где удобнее осуществлять макроуправление со стороны правительства. Поэтому в законе «О некоммерческих организациях» были подчеркнуты функции и роль государственных корпораций в национальной экономике и показаны преимущества их положения. Цели негосударственного хозяйствующего субъекта четко определены независимо от того, краткосрочна или долгосрочна его перспектива. Ими являются максимизация прибыли и минимизация риска. Цели государственной корпорации более разнообразны. Характер предприятия предопределен расчетом себестоимости и контролем за затратами производства. В соответствии с характером и функциями государственной корпорации ее цель определяется социальной нагрузкой (прямым или косвенным финансированием социальной сферы). Принципом хозяйственной деятельности является стремление сохранить себестоимость или снизить убытки. Государственные корпорации, занимаясь хозяйственной деятельностью, еще должны взять на себя какие-либо административные функции правительства, реализовывать замыслы правительства по макроэкономическому управлению, способствовать успешному осуществлению политики макроэкономического регулирования. Поэтому целью государственной корпорации является реализация правительственных установок макроэкономического регулирования. Цели госпредприятий в России многообразны, т.к. государственные корпорации решают главную задачу — достижение более высокого уровня благосостояния народа. Но эти цели определены нечетко и расплывчато, что не позволяет объективно оценить их работу.

Для большинства госкорпораций не предусмотрены процедуры средне- и долгосрочного планирования. В законах не прописаны возможные санкции за невыполнение программ и несоответствие фактических значений показателей целевым.

Отсутствие критериев распределения переданных госкорпорациям бюджетных средств между проектами превращает их в организации, определяющие государственную политику в соответствующих сферах. При этом средства государства направляются на проекты, выбираемые государственными корпорациями самостоятельно, вне единой государственной стратегии и системы приоритетов. Государственные корпорации могут с легкостью убедить государство в наибольшей целесообразности таких трат из-за отсутствия целостной государственной «единого взгляда». Проблема и в том, что государственные средства для госкомпании в отсутствие жесткого контроля расходуются неэффективно. При этом большая их часть идет на нецелевое использование и на административные расходы (строительство роскошных офисов, приобретение представительских автомобилей, заграничные командировки).

Для государственных корпораций созданы исключительные условия хозяйственной деятельности, что делает невозможной конкуренцию с ними со стороны частных компаний. Госкорпорации обладают политическим и административным ресурсом и растущими финансовыми возможностями, поэтому они могут оказывать влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. Включение в государственные корпорации целых отраслей российской экономики ведет к возникновению у них монопольного положения, а гарантированная государственная поддержка означает отсутствие для них стимулов к повышению эффективности, снижения издержек. Это приведет к накоплению долгов и остановке инновационного развития. Наличие у

госкорпораций монопольного статуса входит в противоречие с поставленной Президентом РФ целью – наращивания эффективности и инновационного развития.

Таким образом, огромные полномочия, полная бесконтрольность, большие бюджетные средства, которые не нужно возвращать - это отличает госкорпорации от других крупнейших российских предприятий, берущих средства в долг, выполняющих социальные функции и зарабатывающих прибыль даже на фоне непрекращающихся дискуссий о завышенных ценах (тарифах) на свои товары (услуги). Мы видим серьезные экономические, и следующие за ними и политические проблемы в деятельности госкорпораций.

Для решения данных проблем необходимо разделить госпредприятий на те, которые останутся государственными, и те, которые следует отпустить (приватизировать). Что касается последних, то здесь основная проблема в том, как осуществить спокойный переход и гарантировать общественное спокойствие? Что же касается тех предприятий, которые остаются в госсобственности, то как постепенно улучшить внутреннее и внешнее управление, повысить эффективность? В разные периоды времени и в разных условиях необходимо из многообразия целей госкорпораций выделять главные и второстепенные, координировать и улучшать структуру взаимоотношений главных и второстепенных целей — только тогда государственная корпорация будет существовать, постепенно приспособившись к требованиям системы рыночной экономики. Необходимо более точно определить правовой статус имущества госкорпораций. С одной стороны, это собственность госкорпорации, т. е. частная (юридического лица), а с другой стороны – собственность, которой госкорпорации наделены для выполнения общественных, а не коммерческих функций.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Важно найти оптимальное для хозяйственного механизма каждой отдельно взятой страны сочетание качественных и количественных показателей отраслей национальной экономики. В данном случае правительство России отчасти уже решило, а отчасти должно решить для себя, какие отрасли экономики могут и должны остаться государственными, а какие перейти в негосударственную собственность. А в тех отраслях экономики, где правительство считает возможным сочетание и государственного, и негосударственного секторов, следует четко определиться с количественными показателями (долями) такого сочетания.

Список использованной литературы:

1. В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. Корпоративные финансы. – Санкт-Петербург: «Питер», 2008. – 592 с.
2. Сулакшин С. С. Нужны ли российской экономике госкорпорации // <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=007003>
3. Александров В. В. Госкорпорации в России: перспективы деятельности, законодательное обеспечение // http://vpk.name/news/15230_goskorporacii_rossii_perspektivy_deyatelnosti_zakonodatelnoe_obespechenie.html

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Брянин А.С.

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

В статье рассматривается вопрос, касающийся сущности программно-целевого метода регулирования экономики. Рассмотрен опыт экономически развитых стран использования данного метода на практике.

Программно-целевое управление основано на логике, согласно которой исходным пунктом принятия управленческих решений и осуществления управляющих воздействий со стороны субъекта управления должно быть установление целей, на достижение которых ориентируется управление. Так что программно-целевое управление – это управление, осуществляемое исходя из целевых установок. Понятие «программно-целевое управление» трактуется и как метод программного воплощения крупных управленческих решений, и как реализация комплексного, системного подхода при решении крупномасштабных социально-экономических проблем.

По сравнению с другими программно-целевой метод является относительно новым и недостаточно разработанным. Он тесно связан с нормативными, балансовыми и экономико-математическими методами и предполагает разработку плановых документов с предварительной оценкой конечных общественных потребностей, исходя из народно-хозяйственных целей при дальнейшем определении эффективных путей, средств и организационных мероприятий по их достижению и ресурсному обеспечению.

В широком смысле слова программно-целевой метод есть способ решения крупных и сложных проблем посредством выработки и проведения системы программных мер, ориентированных на цели, достижение которых обеспечивает решение возникших проблем. Чтобы получить полное представление о программно-целевом методе решения социально-экономических проблем разного уровня и масштаба, обрисуем более обстоятельным образом основные черты и признаки этого метода [1, с.7].

Программно-целевое планирование построено по логической схеме «цели – пути – способы – средства». Сначала определяются цели, которые должны быть достигнуты, потом намечаются пути их реализации, а затем – более детализированные способы и средства. В конечном итоге, поставив перед собой какие-то цели, организатор разрабатывает программу действий по их достижению. Отсюда следует, что особенностью данного метода планирования является не просто прогнозирование будущих состояний системы, а составление конкретной программы достижения желаемых результатов.

Программно-целевое управление зиждется на логике, согласно которой исходным пунктом принятия управленческих решений и осуществления управляющих воздействий со стороны субъекта управления должно быть установление целей, на достижение которых ориентируется управление. Понятие «программно-целевое управление» трактуется и как метод программного воплощения крупных управленческих решений, и как реализация комплексного, системного подхода при решении крупномасштабных социально-экономических проблем [2, с. 68].

Метод программно-целевого управления является одним из главных средств осуществления региональной политики развитых зарубежных стран и представляет собой систему централизованных и децентрализованных среднесрочных и долгосрочных программ развития, активно влияющих на формирование территориальной структуры хозяйства.

В условиях применения программно-целевого управления рассматривается не только главная цель, но вся система, иерархия соподчиненных целей и вытекающая из нее совокупность целевых задач, на основе которой вырабатывается программа действий, направленных на решение этих задач [2, с. 74]. Единство целей, путей и средств их достижения воплощается в программно-целевом управлении в программу действий, ведущих к намеченным целям. Наличие подобной программы действий ,

показывающей, каким образом будут достигаться цели управления, в какие сроки, при каких затратах ресурсов, и есть главный признак программно-целевого управления. Программно-целевой метод планирования «активен», он позволяет не только наблюдать ситуацию, но и влиять на ее последствия, что выгодно отличает его от большинства других методов.

На современном этапе методами регионального программирования осуществляется воздействие на развитие двух третей территории ФРГ (в основном законе этой страны введено понятие “общественная задача”, что в современном понимании соответствует целевой программе), 40% территории Великобритании, 90% территории Норвегии, а также юг Италии и север Швеции, отстающих в социально-экономическом развитии от других регионов этих стран.

При подготовке планов широкое распространение получил принцип "скользящего" планирования и "трехсторонности". При "скользящем" методе план (например, планы ФРГ) по мере выполнения продлевается на год. Это позволяет корректировать и его, и бюджетные ассигнования в соответствии с изменениями конъюнктуры. Привлечение к планированию кроме представителей правительства и предпринимателей также и профсоюзов отражает стремление социал-демократических реформаторов подчинить интересы трудящихся интереса буржуазии, прежде всего монополистической. Углубление кризисных явлений в отдельных странах заставляло переходить к более краткосрочным – двух-, трехгодичным планам, конкретным целевым программам, которые теснее увязывают решение структурных задач с государственными финансами. При разработке программ оцениваются поставленные цели издержки на их реализацию, ожидаемый полезный эффект. Из нескольких альтернативных вариантов выбирается оптимальный, рассчитывается его общая стоимость и доля затрат, которые государство берет на себя.

В послевоенное время в США сформировались такие важные элементы экономической системы, как макроэкономическое прогнозирование, федеральное программирование развития отдельных отраслей и производственных комплексов, экономических, научно-технических, социально-политических и внешнеполитических процессов, государственных доходов и расходов. С конца 50-х – начала 60-х гг. отмечается усиление программно-целевой ориентации деятельности государства: осуществляется перестройка органов государственного регулирования экономики, ломка ведомственных барьеров и форм управления. Создаются учреждения, ориентированные на решение не только отраслевых, но и общенациональных комплексных проблем. Они обладают рядом характерных особенностей, среди которых выделяются следующие:

- целевая ориентация программ как комплексов мероприятий на обеспечение конечных результатов, т. е. желаемых изменений в объектах воздействия программ;

- системный характер программ, в силу чего каждая из них должна охватывать все работы, ресурсы, организационные звенья, все виды политического, административно-правового, плано-аналитического, бюджетно-финансового, мотивационного, материально-технического, организационного, информационного обеспечения, необходимых для достижения поставленной конечной цели;

- ориентация программно-целевого подхода на структуру процесса принятия решения (определение целей, идентификацию и анализ проблем, выработку и анализ альтернатив, принятие решений, организацию их выполнения и т.п.), а не на структуру бюджетно-финансовой документации или же на структуру подразделений правительственных ведомств.

Новый подход к регулированию предусматривает в США ряд мероприятий, наиболее важные из которых – создание центров государственного программного планирования и управления на уровне федерального правительства, использование методов и инструментов науки управления для разработки управленческих действий и альтернатив государственной внутренней политики, улучшение сбора и анализа деловой

и правительственной информации, повышение восприимчивости управляющей системы к изменениям социально-экономической среды. К настоящему времени сформировалась определенная система органов программного управления. В ней выделяются законодательные и консультативные органы, координационные комитеты и советы по отдельным проблемам, определяющие приоритеты крупных программ и объемы их финансирования, органы собственно программного планирования и управления на том или ином уровне, органы анализа и оценки. Наиболее известны крупномасштабные и долгосрочные региональные программы в США. В их числе "Программа долины реки Теннесси", охватывающая часть территорий 7 штатов, особенно остро переживавших время "великой депрессии" (программа, действующая уже более 60 лет), "Федеральная программа развития района Аппалачских гор", включающая самый большой по территории "проблемный" регион страны (территории 13 штатов площадью 420 тыс. кв. км и с населением 19 млн. человек).

Япония может быть отнесена к числу стран, обладающих наиболее развитой системой государственного программирования в капиталистическом мире. Программирование пустило здесь глубокие корни, стало жизненно необходимым элементом государственно-монополистического регулирования. Система государственного программирования в Японии может быть подразделена на три отчетливо выраженных "горизонта". Во-первых, так называемые "качественные планы", т. е. долгосрочные программы-прогнозы, предназначенные для выяснения общей картины будущего Японии и делающие акцент на таких проблемах, как развитие хронически отсталых районов и обеспечение территориально сбалансированного роста экономики страны. Эти программы разрабатываются, как правило, на 15-20 лет и почти не предусматривают средств реализации выдвигаемых целей. Во-вторых, регулярно принимаемые правительством среднесрочные государственные планы, призванные конкретизировать, детализировать и по возможности представить в количественном выражении комплекс правительственных мероприятий в экономической и социальной сферах на более короткий срок, обычно на пять лет. И в-третьих, ежегодное бюджетное планирование, которое может рассматриваться как краткосрочное программирование на один год. Наиболее важным звеном в системе государственного программирования являются среднесрочные государственные программы. Для финансирования быстро развивающихся и самых перспективных отраслей промышленности в Японии был создан специальный Банк развития, в котором более 50% приходится на долю государственного капитала и который предоставляет кредиты с более низким процентом, чем частные банки. Наибольшие достижения японского программирования, утверждают американские исследователи, проистекают не от самих планов, а от их подготовки. Одним из таких достижений является просто интенсивное взаимодействие сотен чиновников из широкого круга министерств с тысячами лидеров делового мира, которое способствует рациональному обсуждению существующих и потенциальных проблем. Это обсуждение, как минимум, дает возможность проанализировать и, возможно, отказаться от унаследованных догм, а иногда также достичь логически или эмпирически обоснованных заключений о природе экономических проблем или даже о путях их решения.

Как свидетельствует опыт развитых стран, программно-целевой метод управления позволяет осуществить эффективное соединение программных целей с путями их достижения, включая механизмы государственного и рыночного регулирования. Это, как уже отмечалось выше, является слабым звеном в отечественных теоретических взглядах и практических подходах к использованию программно-целевого метода.

Список использованной литературы:

1. Райзберг Б.А. Программно-целевое планирование и управление: Учебник / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 428 с.
2. Семёнова Т.Ю. Программно-целевое управление инновационным развитием региона [Электронный ресурс] / Т.Ю. Семёнова // «Проблемы современной экономики». – 2007. – №3(23). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22563>.

РЕФОРМА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РОССИИ И ЕЁ СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

О.Б. Гаврилова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: olich_89@mail.ru

Актуальность данной работы обусловлена тем, что в настоящее время проводится реформа бюджетных организаций, предоставляющих социальные услуги.

Важнейшей целью проводимой в стране социальной политики является обеспечение достойного уровня жизни всем гражданам России. Доходы населения, общественная безопасность, доступность потребляемых социальных услуг, таких как качественные медицинские услуги, образование, определяют общее качество жизни населения страны. Для обеспечения соответствующего уровня жизни, государство предоставляет определенный набор социальных услуг населению. Это осуществляется, в основном, через институты общественного сектора, который финансируется через государственный бюджет.

Бюджетный сектор решает важнейшие задачи по воспроизводству и обеспечению населения общедоступными и бесплатными услугами. В данный сектор входят учреждения разного профиля. Однако наиболее значимую его часть составляют учреждения отраслей социальной сферы: здравоохранения, образования, социального обслуживания, культуры, физической культуры и спорта. Они составляют примерно 70% от общего числа учреждений рассматриваемого сектора и объединены общностью своих целей – удовлетворение потребностей населения в социально значимых услугах [1].

На финансирование указанных отраслей расходуются огромные средства, поступающие из различных, прежде всего бюджетных источников. Так сейчас доля расходов на эти отрасли в расходах консолидированного бюджета РФ составляет около 57%. Расходы областного бюджета по Томской области на 2010 год составляют в сумме 35 204,3 млн. руб., выросли по сравнению с 2009 г. на 2,4%. [2] При этом качество и доступность этих услуг при этом не улучшились.

Основной проблемой функционирования бюджетной сферы является низкая эффективность расходов, осуществляемых государством. Это объясняется тем, что в ранее существующем правовом статусе у бюджетных учреждений отсутствуют стимулы к оптимизации и повышению эффективности, что вызвано в первую очередь сметным финансированием от фактически сложившихся расходов.

Стратегические цели, обозначенные в концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020г., предполагает реализацию ряда реформ бюджетного сектора.

Согласно, федеральному закону № 83 все государственные и муниципальные учреждения разделены на три типа: казенные, автономные и новые бюджетные.

Казенные учреждения - государственные (муниципальные) учреждения нового типа, которые перечисляют все доходы, полученные от приносящей доходы

деятельности, в бюджет. При этом казенное учреждение отвечает по своим обязательствам только находящимися в его распоряжении денежными средствами, полученными в рамках сметного финансирования. При недостаточности указанных денежных средств субсидиарную ответственность по обязательствам такого учреждения несет собственник его имущества. Согласно закону, перечень казенных учреждений ограничен. В их число вошли разнообразные военные ведомства, следственные изоляторы, исправительные учреждения, психиатрические больницы, лепрозории, учреждения ряда федеральных ведомств, в том числе противопожарной, миграционной и таможенной служб, Федеральной службы безопасности и т.д.

Автономному учреждению, согласно документу, нет необходимости отчитываться перед государством по заработанным средствам, а также получает право распоряжаться всем своим имуществом, за исключением особо ценного. При этом государство не несет ответственности за такое учреждение.

Новые бюджетные учреждения финансируются на основе государственного задания в форме субсидии, а заключать крупные сделки могут только с согласия учредителя (государства или региональной власти, муниципалитета). Новые бюджетные учреждения не имеют права открывать счета вне казначейской системы. Порядок ведения бухгалтерского учета в таких организациях устанавливается Минфином России. Закон также лишает бюджетные учреждения права распоряжения недвижимым или особо ценным движимым имуществом, закрепленным за учреждением, а также тем имуществом, которое было приобретено за счет средств, выделенных учредителем на его покупку. К бюджетным будут отнесены медучреждения, школы, музеи, театры и другие государственные (муниципальные) учреждения.

Существуют разные мнения по поводу введения этого закона. Рассмотрим эти мнения и попытаемся разобраться в них.

По мнению критиков этого закона, он неизбежно приведет к платности в среднем образовании и к усилению платности в медицине, культурной сфере. Но на самом деле согласно принятому закону, большая часть учреждений социальной сферы – больницы, школы и детсады – перейдут с бюджетного финансирования на самокупаемость. Иными словами, государство будет оплачивать не всю их деятельность, как ранее, а только определенный объем услуг по госзаданию (субсидированию). Все остальное соцучреждениям придется зарабатывать самостоятельно[3]

Бывший глава Совета Федерации Сергей Миронов считает, что подобная реформа, особенно в отношении учреждений социальной сферы, приведёт к вытеснению бесплатных услуг для населения. В результате реформы бюджетные учреждения фактически будут переведены с бюджетного финансирования на самокупаемость, а их услуги перестанут быть бесплатными.

83-ФЗ дает новым бюджетным учреждениям неограниченные возможности по зарабатыванию денег. Поэтому они будут наращивать объем платных услуг населению, навязывать эти платные услуги за счет сокращения объема бесплатных услуг[4].

По нашему мнению, финансовое обеспечение основных видов деятельности нового бюджетного учреждения (то есть тех, ради осуществления которых оно создано – образование, здравоохранение и т.д.) осуществляется, как и раньше, в полном объеме за счет бюджета, но только не по смете, а путем предоставления субсидий на государственное (муниципальное) задание. При этом в законе четко указан исчерпывающий перечень случаев, в которых бюджетное учреждение вправе оказывать платные услуги – только сверх государственного задания и по дополнительным видам деятельности учреждения, не финансируемым по госзаданию. В пределах госзадания платные услуги можно оказывать только в том случае, если это прямо установлено в законе (например, плата за вход в театр, музей). Закон уточняет действующие нормы, о том, что платные услуги могут оказываться только сверх госзадания.

Многие противники закона высказывают опасение, что он предусматривает приватизацию учреждений.

Однако в Законе четко прописано, что новые бюджетные учреждения являются государственными или муниципальными учреждениями и не могут быть частными учреждениями. Соответственно, их учредитель и собственник всего их имущества – это либо РФ, либо субъект РФ, либо муниципальное образование. (ст. 296 ГК Российской Федерации, п. 9 ст. 9.2 Закона " О некоммерческих организациях"). Все имущество по прежнему остается в собственности РФ(субъекта российской федерации, муниципального образования

Вызывает серьезные опасения и то, обеспечит ли принятый Федеральный закон № 83-ФЗ повышение качества услуг, предоставляемых гражданам, или изменится лишь формальная сторона деятельности учреждения?

По нашему мнению, 83-ФЗ приведет к повышению качества предоставляемых услуг, потому что сотрудники бюджетных учреждений будут финансово заинтересованы и, соответственно, будут выкладываться. Объем предоставляемых услуг, безусловно, расширится.

На наш взгляд, опасений по поводу возможных негативных последствий реализации Федерального закона № 83-ФЗ в данный момент очень много. Первоначально любая реформа подвергается критике, однако только последовательная реализация закона нововведений сможет доказать его эффективность.

Список использованной литературы.

1. Абанкина Т.В. Автономное учреждение как новая модель финансово-хозяйственной деятельности учреждений культуры// -2011- *Экономика и жизнь*
2. Сборник официальных материалов муниципального образования «ГОРОД ТОМСК». 2010г. № 1503
3. Михалев И.Р. Рыночный механизм социальных услуг // *Человек и труд*. 2009. №8 с.32
4. *Восковский А.Г. Предпринимательство в бюджетном одеянии // Экономика и жизнь. 2010 г. " N 18.*
5. *Шишков А.В. Сергей Миронов против реформы системы бюджетных учреждений // Экономика и жизнь. 2010. №4 с.25*
6. *Малиновская О.В. изменение бюджетных учреждений в рамках развития реформы бюджетного процесса России // Финансы и кредит 2011г. №6*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Н.А. Иконников

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: redokon@sibmail.com

Масштабы развития малого бизнеса и его вклад в оздоровление экономики на сегодняшний день недостаточны, по причине слабой государственной поддержке предприятий малого бизнеса. В связи с этим рассмотрены основные проблемы развития малого бизнеса, действия государства в сфере помощи развития малого бизнеса, и выявлен путь решения основной проблемы.

Масштабы развития малого бизнеса в России и его вклад в оздоровление экономики сегодня явно недостаточны. Основная причина этого заключается в недостаточном уровне развития государственной поддержки предприятий малого бизнеса. Между тем эти предприятия, как наиболее неустойчивая предпринимательская структура, наиболее

зависит от колебаний рынка и нуждается в разносторонней поддержке государства. Проблема является актуальной, так как в настоящее время малый бизнес стремительно набирать обороты. Поставлена цель, рассмотреть возможные варианты оздоровления оказания государственной поддержке малому бизнесу.

Развитие малого бизнеса создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Роль малых предприятий в экономическом развитии многих стран огромна. Например, в США и Японии на малых и средних предприятиях работают до 50% людей от общей численности занятого населения. Россия же демонстрирует значительное отставание в развитии малых форм бизнеса. В ВВП развитых стран доля предприятий малого и среднего бизнеса составляет 50-60 %, тогда как в РФ только 10-11% [4].

Малый бизнес в России имеет огромный потенциал роста. От этого роста будет в ближайшей перспективе зависеть развитие экономики в целом и благосостояния граждан России. Именно поэтому следует оказывать всяческую поддержку малому бизнесу.

Поддержка малого бизнеса на уровне правительства выражается, прежде всего, в разработке законодательных и нормативных документов, направленных на оказание правовой, имущественной, финансовой поддержки малому бизнесу. Созданы ассоциации предприятий малого бизнеса, Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки предприятий малого бизнеса. По данным В.А. Рубе, проблемами малого бизнеса в России сегодня занимаются 10 различных учреждений, в том числе Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (и 74 таких фонда в регионах), Фонд содействия предприятиям малых форм в научно-технической сфере (плюс 58 региональных отделений). Российская ассоциация развития малого предпринимательства (плюс 58 региональных отделений) и др. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого бизнеса озабочены собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают [1].

Закон "О защите прав организаций и ИП" (№294-ФЗ с изменениями от 28.04.2009), вступивший в силу в июле текущего года, регулирует порядок проведения проверок юридических лиц и предпринимателей, и разработан, чтобы оказать помощь малому бизнесу в части сокращения проверок, сроков их проведения, дабы предприниматели могли спокойно заниматься своей деятельностью [3].

Ещё один вариант оказания помощи малому предпринимательству – создание технопарков и бизнес-инкубаторов, где начинающие бизнесмены могут получить юридические консультации, помощь в ведении бухгалтерского учёта и составлении отчётности, а также получить на льготных условиях помещения для офисов, складские и производственные площади, технику. Показатели эффективности бизнес-инкубаторов прогрессивно увеличиваются. К примеру, показатели томских студенческих бизнес-инкубаторов составляют 80% в сравнении с бизнес-инкубаторами западной Европы: количество поступивших на рассмотрение проектов за год в Европе - 35-40, в томских бизнес-инкубаторах - 25-27. Примерно к 2014 г. студенческими бизнес-инкубаторами Томска запланировано достижение европейских показателей эффективности [5].

Для многих предпринимателей самая ожидаемая помощь малому бизнесу от государства – финансовая поддержка. Такая помощь также имеет место быть. Причём существует два варианта поддержки малого бизнеса в этом направлении: безвозмездная помощь и кредиты. Получить деньги на создание малого бизнеса без процентов и последующего возврата средств можно в виде грантов. Субсидии малому бизнесу в форме грантов выдают тем, кто решил начать своё дело. Сумма грантов невелика – до 300000 рублей, да и получить её может не любой желающий, а тот, кто предоставит убедитель-

ный бизнес-план своего будущего предприятия. Решение о выдаче грантов тому или иному предпринимателю принимает специальная комиссия, которая внимательно изучает представленный бизнес-план, выносит свой "вердикт", а через год попросит отчитаться в расходовании полученных средств. Если выяснится, что гранты потрачены не на открытие своего бизнеса, а, допустим, на п на отдых, то деньги придётся вернуть [3].

Одна из важнейших проблем малого бизнеса в России - это кредитование. Кредиты малому бизнесу банки выдают не очень охотно. Начинающему предпринимателю получить кредитные ресурсы в большинстве банков сложно. В портфелях большинства российских банков займы малому предпринимательству составляют весьма скромную долю. В определенной степени это связано с размером минимальной суммы ссуды, работать с которой банки считают для себя не рентабельным. Российские банки выдают малым предприятиям небольшие кредиты под более высокие проценты, чем по крупным кредитам большим предприятиям

В связи, с чем появилась новая государственная программа поддержки кредитования малого бизнеса. Согласно этой программе Внешэкономбанк получает от государства средства, которые потом распределяет между банками, желающими финансировать малый бизнес. Внешэкономбанк выдаёт средства банкам под определённый процент, а банки, в свою очередь, добавляют к нему свою выгоду. Но общая сумма процентов всё равно получается ниже, чем по другим кредитам малому бизнесу.

Несмотря на достаточно большое внимание к вопросам развития малого бизнеса, малые предприятия в России продолжают сталкиваться с одними и теми же проблемами:

- 1) финансовые трудности с получением банковского кредита для начала развития предприятий и их функционирования;
- 2) неравноправность в доступе к различным материальным ресурсам, их дороговизна;
- 3) слабая поддержка и развитие малого предпринимательства в инфраструктурной сфере;
- 4) недостаточная организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий;
- 5) несовершенная система налогообложения;
- 6) отсутствие надежных правовых гарантий, а так же противоречивость некоторых отдельных нормативно-правовых актов;
- 7) сложности с арендой и приобретением помещений, их высокая, порой недоступная, цена;
- 8) несовершенная система налогообложения;

Решение недостаточной поддержки развития малого бизнеса государством лежит в решении вышеперечисленных проблем. Государству предстоит, приложит немало сил для создания оптимальной среды, дабы развитие малого бизнеса не было затруднено и вело к оздоровлению российской экономике.

Список использованной литературы:

1. Государственная поддержка малого бизнеса // <http://smallbusinesses.ru>
2. Смирнов М.А. Рынок кредитования малого предпринимательства: рост без цели // Микроfinance+. – 2011. – № 2
3. Кредитование малого бизнеса // <http://www.kreditbusiness.ru>
4. Малое предпринимательство // <http://smallbusinesses.ru>
5. Бизнес-инкубаторы Томска достигнут лучших европейских показателей к 2014 году // <http://www.novotomsk.ru>

ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА САМОРАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Т.П. Королева

Важнейшим фактором саморазвития муниципальных образований в настоящее время становится качественное изменение их информационной среды, посредством развития информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, обеспечения доступа к информационным ресурсам хозяйствующих субъектов, органов государственного и муниципального управления, широких слоев населения. Доступ к открытым информационным ресурсам является основой осуществления гражданами контроля за деятельностью органов власти, за состоянием экономики, экологии, других сфер общественной жизни, основой для проявления инициативной деятельности граждан.

Исследование проблем информационной среды саморазвития муниципального образования стало одним из важных направлений исследований ученых и специалистов на протяжении последних десяти лет.

Саморазвитие муниципального образования, синтезирующееся в самоокупаемости, самофинансировании и самоуправлении, предполагает эффективное использование всех ресурсов территории, включая природные, материальные, интеллектуальные, трудовые, а также информационные.

Информационная среда – это среда, в которой создается, хранится, обрабатывается и распространяется информация, и осуществляются все формы информационного взаимодействия в обществе, обеспечивающие его существование и функционирование, как единого социального организма. Информационная среда формируется естественным образом, отражая степень развития общества и его отдельных составляющих. В то же время информационная среда сама является условием дальнейшего развития общества. Только в развитой информационной среде могут быть реализованы эффективные механизмы хозяйствования и управления, разработаны и внедрены во все сферы жизни общества современные высокие технологии, обеспечено необходимое качество образования и созданы благоприятные политические, социальные и культурные условия для достойной жизни людей.

Среди существующих проблем современной информационной среды управления муниципальным образованием можно выделить: отсутствие ориентации создаваемых органами власти информационных ресурсов на массовое информационное обслуживание населения по вопросам, связанным с деятельностью этих органов; отсутствие законодательных механизмов регулирования правовых отношений в области государственных информационных ресурсов; отсутствие координации при создании федеральными и региональными органами государственной власти информационных фондов и баз данных о юридических и физических лицах и правоотношениях между ними. Это отрицательно отражается на полноте и актуальности этих ресурсов и приводит к значительному дублированию работ по их созданию и ведению, недооценке экономической значимости созданных государственных информационных ресурсов [1, с. 51].

Данные проблемы свидетельствуют о необходимости формирования и дальнейшего регулирования информационной среды с учетом потребностей управляющих органов и населения. Специфика информационной среды саморазвития муниципального образования заключается в соответствии модели информационной среды требованиям общества, выдвинутым процессом управления, и потребностям граждан. Доверие и понимание со стороны общества может быть достигнуто только в том случае, если власть сама будет стремиться в максимально допустимых пределах предоставлять обществу объективную и достоверную информацию о своих решениях и действиях. С другой стороны, местная власть обязана удовлетворять потребность населения в информации, основываясь при этом на запросах людей. Каждый житель муниципального образования должен иметь доступ к полной, достоверной и

объективной информации, предоставляемой в удобной форме для поиска и восприятия, и при этом информационная среда должна соответствовать основным функциям и задачам органов местного самоуправления.

В настоящее время в Республике Мордовия функционирует Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций) – федеральная государственная информационная система, обеспечивающая: доступ физических и юридических лиц к сведениям о государственных и муниципальных услугах, государственных функциях по контролю и надзору, об услугах государственных и муниципальных учреждений, об услугах организаций, участвующих в предоставлении государственных и муниципальных услуг; предоставление в электронной форме государственных и муниципальных услуг, услуг государственных и муниципальных учреждений и других организаций, в которых размещается государственное задание (заказ) или муниципальное задание (заказ).

Также осуществляют свою деятельность многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг в ГО Саранск и в г. Рузавека. Их роль в совершенствовании отношений между властью и населением, в решении проблем развития межведомственного электронного взаимодействия очевидна.

Согласно результатам социологических исследований, проведенных Государственным учреждением «Научный центр социально-экономического мониторинга Республики Мордовия»[2] в 2010 г. уровень общей удовлетворенности населения информационной открытостью органов местного самоуправления в целом по Республике Мордовия составил 61,3 % (в 2009 г. – 66,8 %). Учитывая среднереспубликанское значение выделены 3 группы муниципальных районов республики.

Первую группу составляют районы, в которых уровень общей удовлетворенности населения информационной открытостью находится выше среднереспубликанского значения: Ардатовский (87,5 %), Теньгушевский (84,9 %, в 2009 г. – 70,8 %), Ковылкинский (72,0 %), Атюрьевский (69,7 %), Торбеевский (69,0 %), Кочкуровский (68,8 %), Старошайговский (68,6 %), Ромодановский (67,4 %) и Дубенский (66,9 %) муниципальные районы.

Вторую группу составляют Ичалковский (65,3 %), Ельниковский (65,1 %), Атяшевский (61,3 %, в 2009 г. – 88,2 %), Краснослободский (60,5 %), Большеигнатовский (59,5 %), Большеберезниковский (58,8 %), Инсарский (58,1 %) и Лямбирский (56,1 %, в 2009 г. – 77,6 %) муниципальные районы.

К третьей группе относятся муниципальные образования, в которых значение общей удовлетворенности информационной открытостью ниже среднереспубликанского: Темниковский (48,1 %), Чамзинский (47,9 %, в 2009 г. – 73 %), Zubovo-Полянский (46,7 %), Кадошкинский (46,4 %), Рузаевский (41,6 %) районы и ГО Саранск (39,5 %).

Результаты опроса общественного мнения показали, что уровень общей удовлетворенности населения информационной открытостью исполнительных органов государственной власти Республики Мордовия в 2010 г. составил 62,9 % (в 2009 г. – 67,7 %).

В 2010 г. уровень общей удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления по сравнению с 2009 г. снизился на 3,4 % и составил 67,4 %, а деятельностью органов исполнительной власти республики снизился на 4 % и составил 67,8 %. В то же время возрос уровень общей неудовлетворенности работой местных и республиканских властей на 1,9 % и 1,3 % и составил 21,2 % и 15,9% соответственно.

Высокий процент заинтересованности населения в получении информации о деятельности органов государственного и муниципального управления косвенно свидетельствует о достаточно высоком уровне доверия власти, с другой – указывает на проблему в информационном взаимодействии власти и населения.

Полученные в ходе исследования результаты свидетельствуют о наличии ряда проблем в системе информационного обеспечения саморазвития муниципальных образований Республики Мордовия, а именно: низкая оценка качества информационного обеспечения процесса управления, недостаточная информированность населения о деятельности органов местного самоуправления; отсутствие эффективного канала обратной связи органов власти с населением; недостаточная информативность интернет-ресурсов органов власти; неоднозначная оценка содержания информационной среды; недовольство качеством предоставления информационных услуг. В связи с этим необходимо разработать комплекс мер по качественному изменению информационной среды: повышение качества предоставления населению информации о деятельности органов муниципального управления; создание консультационно-справочных пунктов, позволяющих населению в доступной форме получить интересующую информацию по различным вопросам; усовершенствование сетевых ресурсов органов власти; создание подразделения, ответственного за наполнение информационной среды саморазвития актуальными ресурсами. Для органов государственной власти и местного самоуправления актуальными задачами являются консолидация усилий власти и общества, личности и государства; повышение эффективности использования информационной инфраструктуры в интересах общественного развития; сохранение и совершенствование таких направлений развития информационной среды муниципальных районов как: поддержка финансирования направлений, отвечающих за предоставление информационных услуг населению; повышение квалификации служащих в сфере информационных технологий, развитие необходимой образовательной инфраструктуры и методического обеспечения; поддержка официальных сайтов администраций муниципальных районов республики, ГО Саранск; организация интерактивного информационного обслуживания граждан и организаций на основе интернет-ресурсов органов местного самоуправления.

Список использованной литературы.

1. Ермолаева Е.А. Информационная среда управления малого Игорода: состояние, проблемы и тенденции развития // Регионология. – 2011. – № 2. – С.51–55.
2. Мониторинг реализации административной реформы в Республике Мордовия в 2010 г.: аналит. докл. / отв. ред. А.И. Сухарев, В.П. Миничкина; Науч.центр соц.-экон. мониторинга Республики Мордовия. – Саранск, 2011. – 76 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УСЛОВИЯХ САМОРАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

С.А. Кочеткова

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва, г. Саранск
E-mail: kochetkovaca@mail.ru

*Обоснована возрастающая значимость института социального партнерства в системе стратегического управления, определено понятие стратегического социального партнерства, представлены предложения по развитию системы разработки и реализации социально-экономических стратегий в условиях формирования саморазвивающегося муниципального образования.
(Статья публикуется при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 10-02-23228a/B))*

Процессы саморазвития муниципальных систем остаются недостаточно изученными в силу отсутствия концептуальных основ, теоретических и методических

подходов к этим исследованиям. Сегодня до конца не дан ответ на вопрос, какие причины лежат в основе этих процессов и какие механизмы должны быть задействованы для реализации муниципальной модели саморазвития.

Результативность самостоятельного развития на муниципальном уровне должна предусматривать корректную увязку внутренних возможностей муниципального сектора и ресурсов с влиянием факторов внешней среды. В качестве основы такого соединения может выступать стратегирование социально-экономического развития муниципального образования [1, с.5].

Вначале следует рассмотреть факторы, обуславливающие необходимость использования технологий социального партнерства в процессе стратегического управления саморазвитием муниципальных образований.

В качестве первого из них выделим неспособность реализации стратегии внутреннего саморазвития, подразумевающей удержание и развитие уже существующего в муниципальном образовании ресурсного потенциала. Муниципальные образования фактически не располагают собственными ресурсами, а также возможностями для мобилизации его в стратегическое развитие своей территории. Поэтому ключевым ресурсом, которым располагают муниципальные образования, остается социальный ресурс – потенциал инициативы, формальных и неформальных связей местного сообщества. Способом мобилизации внутренних социальных ресурсов выступают технологии социального партнерства [2, с.60].

Во-вторых, отсутствие или противоречивость нормативно-правовой базы стратегического управления, малый опыт саморазвития на муниципальном уровне, отсутствие разработанных механизмов взаимосвязи стратегирования в условиях формирования саморазвивающихся муниципальных систем приводят к опасным просчетам в определении приоритетных направлений развития, оценке потенциала, прогнозировании социальной и экономической эффективности мероприятий. В данном случае необходимо использовать общественное мнение местных сообществ, что создаст объективное видение ситуации, позволит выявить потенциальные возможности роста и развития. В свою очередь такое взаимодействие предусматривает разработку особых процедур выявления и согласования позиций всех участников партнерства, и в большей степени требует одновременного обеспечения научной обоснованности стратегического решения в целом и конкретных целевых мероприятий в частности.

Третий фактор связан с объективной необходимостью самостоятельной разработки конкурентной стратегии муниципального образования, позволяющей привлекать на свою территорию инвестиции, кадры, технологии, средства программ и проектов разного уровня. Выиграет в этой борьбе тот, кто обеспечит эффективное взаимодействие всех субъектов стратегического управления на муниципальном уровне, прозрачность и коллегиальность принятия решений, поддержку населением всех идей местной власти, другими словами создаст уникальные условия для привлечения потенциального инвестора, заказчика, партнера.

В чем же состоит отличие социального партнерства в системе стратегического управления саморазвитием муниципального образования от классического понимания этого термина, и межсекторного взаимодействия?

Будем считать, что стратегическое партнерство это взаимодействие между двумя (или более) сторонами по достижению своих долгосрочных интересов, когда [3, с.47]:

- каждой стороной определены приоритетные цели, эффект, который ведет к реализации интересов данной территории;
- цели сторон и способы их достижения не противоречат друг другу;
- у каждой стороны имеются необходимые средства достижения цели;
- каждая из сторон готова включиться в процесс разработки или реализации проектов партнера, в результате чего способы достижения их целей становятся реализуемыми;

– сотрудничество сторон является равноправным (в противном случае - это взаимодействие с подавляющей, доминирующей стороной по достижению, прежде всего, ее целей);

– стороны имеют четкие, понятные друг для друга стратегии, планы реализации долгосрочных целей, использования имеющихся и предоставляемых ресурсов.

Таким образом, в системе стратегического управления на муниципальном уровне ключевым объектом партнерства должно стать некое управленческое решение (концепция, стратегия, план, программа, проект) развития внутреннего потенциала муниципального образования, которое учитывает приоритетные интересы всех участников взаимодействия. В этом случае предметом социального партнерства выступают отношения субъектов по каждому направлению социально-экономического развития муниципального образования (в экономической, экологической, образовательной сфере, социального обеспечения, общественной безопасности и др.).

Организация участия в стратегическом управлении разных субъектов социального партнерства должны строиться на постоянной основе. Формы, механизмы и процедуры такого участия будут определяться многими факторами: этапом процесса стратегирования; властным уровнем принятия решения; составом заинтересованных сторон, участников и другими [2, с.55].

При этом ключевым моментом является то, какие из них и в какой комбинации могут сработать наиболее эффективно для решения конкретных задач, возникающих по поводу конкретных субъектов.

В процессе формирования стратегического решения необходимо создать условия, разработать и предложить инструменты по выявлению интересов участвующих сторон (коммуникационная часть), а также формы и механизмы их согласования (часть межгруппового и межсекторного взаимодействия).

В качестве инструментов и средств реализации первой составляющей можно предложить следующие методы: опросы населения, руководителей предприятий, общественных организаций; фокус-группы, «круглые столы» в средствах массовой информации; общественные слушания по конкретным проблемам развития муниципального образования; формирования средств обратной связи («горячего телефона», создание общественных приемных и общественных представительств в советах по принятию решений; интерактивные телевизионные, радио- и Интернет дебаты по ключевым направлениям саморазвития муниципального образования.

Не менее важной является задача согласования интересов всех участников принимаемого стратегического решения. Для ее решения можно использовать такие формы, как голосование жителей через средства массовой информации, проведение местного референдума по ключевым вопросам стратегии, создание общественного наблюдательного совета разработки стратегии и т.п.

Организация партнерских отношений в ходе реализации стратегии развития помогает решать целый комплекс разных задач, необходимых для этой реализации. Например, структурирование и консолидация сообщества, формирование (поддержание) чувства сопричастности, распределение ответственности, расширение ресурсной обеспеченности реализации стратегии и местного развития, повышение квалификации участников и многое другое [4, с.325]. Механизмы взаимодействия заинтересованных сторон чрезвычайно многообразны и складываются в конкретной работе, в зависимости от того, с кем строятся отношения партнерства, на какой стадии развития они находятся и каким набором средств обладают их организаторы. В качестве примеров использования институциональных форм социального партнерства для целей реализации стратегии на муниципальном уровне могут служить различные советы и общественные палаты, созданные на территориях.

На этапе мониторинга и оценки реализации стратегического решения задачи и формы организации взаимодействия партнеров должны строиться, исходя из

приоритетов увеличения информированности людей и масштаба их вовлеченности в процессы управления.

Таким образом, институты стратегического управления и социального партнерства должны стать важными компонентами процесса саморазвития муниципальной социально-экономической системы. Поэтому в основу стратегического партнерства как важнейшего механизма муниципального саморазвития должен быть положен подход, учитывающий обоснованные выше предложения.

Список использованной литературы.

1. Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Саморазвивающиеся территориальные экономические системы: диалектика формирования и функционирования // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 3 (184). – С. 5–12.

2. Технологии социального партнерства в стратегическом развитии муниципального образования / Учебно-методическое пособие. Под ред. Иванова С.А. – СПб.: РНЦ ГМУ, 2003. – 153 с.

3. Межсекторное стратегическое партнерство / Под ред. проф. Ю.Н. Лапыгина. – Владимир: Владимирская книжная типография, 2005. – 202 с.

4. Управление реализацией стратегического развития муниципальных образований (материалы проекта). – М.: Московский общественный научный фонд, 2004. – 347 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.В. Лазько Ермушко Ж.А.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: ekaterinalev89@mail.ru

В данной статье анализируется понятийный аппарат инновационного процесса, основные направления государственного регулирования процесса модернизации в РФ. Выявлены актуальные проблемы процесса развития инновационной сферы в национальной экономике.

Единственным способом преодоления зависимости России от экспорта сырья является переход к инновационной экономике или «экономике знаний», в которой главными условиями экономического роста являются создание и использование результатов интеллектуальной и научно-технической деятельности. Развитие инновационной сферы выступает в качестве важной предпосылки превращения нововведений в один из главных источников роста экономического потенциала страны.

Эффективность национальной инновационной системы будет во многом определяться ее структурой, четкостью и согласованностью выполнения задач, поставленных государственной политикой перед ее элементами.

Государство сделало принципиальный выбор в пользу масштабной технологической модернизации и перевода экономики на инновационный путь развития, формирования конкурентоспособной национальной инновационной системы и приняло целый комплекс конкретных мер и решений. При этом обеспечение конкурентоспособности экономики является стратегической целью, а модернизация и инновации – средствами ее обеспечения.

Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности[1, с.7].

Функции инновации отражают ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе. Инновация как экономическая категория выполняет следующие две основные функции – воспроизводственную и стимулирующую.

Инновационный процесс носит циклический характер, имеет стадии: зарождения, ускоренного роста, стабильного наращивания, отмирания.

Классификацию инноваций можно проводить по разным схемам, используя различные классификационные признаки и критерии. Для целей государственной политики на макроуровне наиболее пригодно деление инноваций на базисные, улучшающие и псевдоинновации.

Инновационная деятельность – процесс, направленный на реализацию результатов экспериментальных разработок, научных исследований и иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке; в новый или усовершенствованный технологический прогресс, используемый в практической деятельности[1, с.10].

За рубежом инновационное законодательство развивается несколько в ином русле, чем в России. Из всего арсенала мер, выработанных в области стимулирования инновационной и научно-технической деятельности, наиболее важными являются три основных принципа:

- налоговое стимулирование;
- стимулирование через амортизационную политику;
- прямые бюджетные дотации компаниям, осваивающим новые виды продукции.

Основой инновационной системы России является государственный сектор исследований и разработок, что существенно отличает ее от инновационных систем стран с постиндустриальной экономикой, основанной на знаниях. Количество крупных предприятий с наукоемкой продукцией, ведущих собственные научные исследования, невысоко, а малый инновационный бизнес развит слабо.

Сравнение с развитыми странами свидетельствует о значительном отставании России в производстве высокотехнологичной продукции.

Ее доля в 2010 г. составила 0,3%, в то время как в Японии этот показатель достиг уровня 16%, а в США 36%[2, с.60].

Создание национальной инновационной системы невозможно без объединения законодательных, финансовых и организационных усилий федерального центра, региональных и муниципальных властей.

В процессе развития инновационной сферы в России существует ряд проблем:

- 1) отсутствие законодательной базы для осуществления инновационной деятельности;
- 2) недостаток притока частного капитала в исследовательский сектор;
- 3) невостребованность инноваций в реальном секторе российской экономики[2, с.53].

Государственное регулирование инновационной деятельности осуществляется путем:

- определения и поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности государственного, отраслевого, регионального и местного уровней;
- формирования и реализации государственных, отраслевых, региональных и местных инновационных программ;
- создания нормативно-правовой базы и механизмов для поддержки и стимулирования инновационной деятельности;
- защиты прав и интересов субъектов инновационной деятельности;
- финансовой поддержки выполнения инновационных проектов;
- стимулирования коммерческих банков и других финансово-кредитных учреждений, кредитующих выполнение инновационных проектов;

- установления льготного налогообложения субъектов инновационной деятельности;
- поддержки функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры[3, с.2].

Одним из инструментов диверсификации экономики, перевода ее на инновационный путь развития, активизации инвестиционного процесса на приоритетных направлениях модернизации российской экономики являются особые экономические зоны (ОЭЗ). В настоящее время создаются ОЭЗ 4 типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие (ТВТ), туристско-рекреационные и портовые[4, с.26].

На начало 2010 года на территории РФ созданы 4 ОЭЗ ТВТ: в городах Москве, Санкт-Петербурге, Томске, а также в Московской области (г.Дубна). Основными направлениями деятельности резидентов ОЭЗ ТВТ в городе Томске являются микро- и нанoeлектроника, оптоэлектроника, биоинформационные и биосенсорные технологии, информационно-коммуникационные системы, нанотехнологии и наноматериалы. Наиболее крупными проектами являются проекты резидентов ООО «НИОСТ», ООО «Субмикронные технологии» и другие. В 2011 году достигнуты следующие основные показатели:

- Число резидентов – 55 компаний,
- Объем частных инвестиций – 2,8 млрд. руб.,
- Объем производства инновационной продукции – 691,2 млн. руб.,
- Количество рабочих мест – 836.

Модель инновационного развития РФ должна быть основана не на политике заимствования устаревших зарубежных технологий, а опираться на собственное производство научных знаний и инноваций, активную экспортную политику в отношении технологий и готовой промышленной продукции.

Список использованной литературы.

1. Гончаренко Л.П. Инновационная политика – М.: КноРус, 2009. – 349 с.
2. Бердашкевич А.П. О некоторых проблемах формирования и координации инновационной деятельности в Российской Федерации // Инновации. – 2009. – № 4. – С.53-64.
3. Иванов С.Б. Актуальные меры государственной политики по совершенствованию национальной инновационной системы // Инновации. – 2010. – №10 – С.2-5.
4. Левченкова Д.А. Особые экономические зоны как инструмент формирования территорий инновационного развития // Инновации – 2010. – №5 – С.26-28.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

О. В. Ли-Шо-И

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: knora_lee@mail.ru

Рассматривается роль государства в рыночной экономике, ведь вопрос об экономической роли государства является одним из старейших в экономической науке.

Государство - неотъемлемый субъект экономики. Во всех экономических системах государство выполняет функции по поддержанию общественного порядка, законности, организации национальной обороны, денежного обращения, осуществляет сбор налогов, строительство дорог, мостов, учебных, медицинских организаций и т. д. Несмотря на схожесть некоторых задач, место и роль государства в экономике различаются в зависимости от того или иного вида экономической системы.

Существенные позиции государство занимает в традиционной экономике. В условиях отсталой, примитивной техники, не позволяющей обеспечить экономический рост, государство выполняет важные распределительные функции, осуществляя перераспределение значительной части национального дохода.

В плановой экономике роль государства достигает значительных масштабов. Особенно это характерно для командной плановой экономики, функционирующей преимущественно на основе административных методов хозяйствования. В условиях командной плановой экономики государство сосредоточивает в своих руках экономическую власть, принимает основные экономические решения (что, сколько, как и для кого производить), распоряжается государственной собственностью, которая занимает доминирующее место в экономике.

В рыночной экономике государство освобождается от несвойственных ему функций (полное удовлетворение совокупного спроса, директивное планирование и др.). Оно занимается тем, без чего обществу существовать в современных условиях нельзя и чего избегает частный сектор экономики.

Рынок - это сфера вероятных, эквивалентных обменов в которой осуществляется взаимодействие свободных производителей и потребителей благ, на основе цен этих благ. Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, она опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.

Для того, чтобы понять какова роль государства в рыночной экономике, необходимо ознакомиться с характерными чертами данной экономики:

1) Экономическая свобода - возможность индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, обмене, распределении и потреблении экономических благ.

Исследовательским центром HeritageFoundation по большинству стран мира рассчитывается Индекс экономической свободы. Все страны по этому индексу делятся на следующие группы:

1. свободные — с показателем 80-100;
 2. в основном свободные — с показателем 70-79,9;
 3. умеренно свободные — с показателем 60-69,9;
 4. в основном несвободные — с показателем 50-59,9;
 5. деспотичные — с показателем 0-49,9.
- 2) Совершенная конкуренция, предполагает:

Множество покупателей и продавцов. Доля каждого экономического субъекта мала, следовательно, он не может влиять на цены продаваемых продуктов.

Однородность товаров и услуг - отсутствие каких-либо явных различий у товаров одного класса.

Отсутствие ценовой дискриминации - т.е продукция одинакового качества продается по одной и той же цене всем покупателям.

Полная мобильность всех ресурсов - не существует каких-либо барьеров для входа в отрасль или выхода из нее.

Абсолютная информированность о ценах.

В случае, когда хотя бы один признак отсутствует, конкуренция называется несовершенной. В случае, когда эти признаки искусственно удаляются с целью занятия монопольного положения на рынке, ситуацию именуют недобросовестной конкуренцией.

В некоторых странах одним из широко используемых видов недобросовестной конкуренции является дача взяток в явном и неявном виде различным представителям государства в обмен на различного рода преференции.

3) Частная собственность – одна из форм собственности, которая подразумевает защищенное законом право физического или юридического лица либо их группы на предмет собственности. Частную от личной собственности отличает использование

чужого труда. К частной собственности относят индивидуальную, корпоративную, акционерную и любую другую негосударственную форму собственности.

Вопрос об экономической роли государства является одним из старейших в экономической науке. Образ «государства как ночного сторожа», представленного еще А. Смитом, можно определить, как принцип невмешательства государства в экономику, разделялся практически всеми государствами и экономическими школами вплоть до 30-х годов XX века. Этот принцип «laissez-faire» и сегодня имеет много сторонников. Но несмотря на это, абсолютное большинство придерживаются концепции рыночного регулирования и государственного вмешательства в экономику. В условиях рыночной экономики рынок сам является основным регулятором производства, распределения и потребления. Но есть несколько причин, которые делают вмешательство государства возможным и даже необходимым - когда рынок показывает свою «несостоятельность».

Первая из них - монополия, которая ведет к неэффективности. Существуют различные причины возникновения монополий, регулировать их деятельность в нужном направлении для общества сам рынок не в состоянии. Это – функция власти, государства.

Вторая причина – наличие внешних факторов (экстерналий), издержек или выгод которые получают или несут лица, не участвующих в сделках обмена.

Третья причина вмешательства государства – его неспособность обеспечить население общественными благами- товарами и услугами, которые обеспечивают коллективное потребление.

Четвертая причина – дифференциация доходов населения и возникающая при этом проблема бедности, становится бедой для всего общества.

Список использованной литературы.

1. Архангельский В.Н. Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: Экономика, 2000. – С. 234-235.
2. Роль государства в современной экономике // http://www.budgetrf.ru/Publications/Education/distant/publfinance_2003_/publfinance_2003_01_/publfinance_2003_01_000.html.
3. Чепурин М.Н., Киселева Е.А., Курс экономической теории / Учебник. – Киров: АСА, 2006. – 831 с.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Л.М. Лукша

Томский государственный университет, г. Томск
E-mail: lukshalm@sibmail.com

Становление экономики рыночного типа существенно способствует взгляду на государство и бизнес как на партнеров. Показаны различные взгляды на партнерство государства и бизнеса. Выдвинуты предположения относительно выгод и потерь каждой из сторон от сотрудничества. Проанализированы особенности реализации основных концепций государственно-частного партнерства в российских условиях.

В последние годы понятие "государственно-частное партнерство" (ГЧП), пришедшее из зарубежной практики, стало довольно активно использоваться и в России.

Этот термин появился в начале 80-х годов для характеристики особых отношений между государством и частным сектором. Как правило, эти отношения складывались и развивались в сфере производственной и социальной инфраструктуры. Это касалось

автомобильных и железных дорог, аэропортов, морских портов, энергетических сетей, коммунального хозяйства, телекоммуникаций, объектов образования, здравоохранения и культуры. Характерно, что возникновение такого рода отношений стало следствием общего курса на либерализацию и сокращение государственного участия в экономике.

Таким образом, государственно-частное партнерство понимается, как правило, в двух смыслах. В теоретическом контексте - это система отношений государства и бизнеса в договорной (контрактной) форме, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития и планирования. С практической точки зрения, это конкретные проекты, реализуемые различными государственными органами и бизнесом совместно или только частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности. [4, с. 50]

В теоретическом смысле государственно-частное партнерство выгодно всем - государству, бизнесу, обществу. Заинтересованность государства в ГЧП связана с тем, что, во-первых, оно перекладывает на бизнес бремя расходов по инвестированию и содержанию своего имущества в надежде на то, что таким образом удастся повысить эффективность его функционирования. Во-вторых, посредством ГЧП государство отказывается от неэффективных форм ведения хозяйства, освобождается от ряда экономических функций (строительства, эксплуатации, ремонта и пр.), которые частные компании выполняют более качественно. В-третьих, прибегнув к ГЧП, государство отчасти смягчает остроту социально-экономических проблем.

В отдельных странах ЕС даются свои определения государственно-частного партнерства. В Великобритании, где ГЧП получило широкое распространение, эта форма хозяйствования трактуется как "ключевой элемент стратегии правительства по обеспечению современного, высококачественного коммунального обслуживания и повышению конкурентоспособности страны". Государственно-частные партнерства имеют широкий диапазон форм - от "частной финансовой инициативы" до смешанных предприятий и концессий, аутсорсинга, продажи части акций в принадлежащих государству объектах коммерческой деятельности.

Как известно, государственное присутствие обусловлено необходимостью подъема областей экономики, развитие которых частный капитал либо не заинтересован взять на себя без опоры на государство (к примеру, из-за длительности окупаемости вложений в них), либо не может обойтись без последнего вследствие значительной капиталоемкости проектов. Зачастую оба этих фактора совпадают. Именно такова специфика сетевых отраслей производственной инфраструктуры - железных и автомобильных дорог, магистральных трубопроводов, морских и аэропортов, коммунальных служб, газо-, тепло-, электроэнергетики. Статс-корпорация инициирует крупные общенациональные инвестиционные проекты "при наличии риска и большом временном разрыве между первоначальными затратами и отдачей". На сегодняшний день эта сфера представляется наиболее актуальной для ГЧП.

Особую роль развитие инфраструктуры приобретает для России, прежде всего, в связи с ее колоссальной территорией. Соответственно беспрецедентны и потребности в масштабных сетевых отраслях. Поддержание на должном техническом уровне инфраструктуры и ускоренное распространение ее далее на многопроблемный Восток РФ является определяющим элементом территориальной целостности и суверенитета, превращается в "пространствоскрепляющий" фактор. [1, с. 59]

Можно с сожалением наблюдать, что возвращение государства в хозяйственную сферу РФ пока не сопровождается действительным претворением в жизнь ее диверсификации.

Однако застарелая проблема структурной перестройки экономики, будучи обозначенной на среднесрочную перспективу, не получила конкретного подтверждения

в виде механизмов ее осуществления и соответствующих ресурсов. Именно здесь как нигде, необходима господдержка, в том числе финансовая.

Наблюдаемое же расширение государственного влияния в энергетике через "Газпром" в случае распространения на другие сферы экономики может в конечном итоге направить страну по достоверно-тупиковому пути госкапитализма. Учитывая исторические традиции особой хозяйственной роли российского государства, не следует недооценивать возможные отрицательные последствия усиления могущественной социал-корпорации и дальнейшего роста коррумпированности госаппарата. [2, с. 14]

Анализ российской практики позволяет сделать вывод о том, что пока экономика страны не готова к полномасштабному, разноформатному использованию института государственно-частного партнерства в различных сферах хозяйственной деятельности. Распространение этой современной формы взаимодействия власти и бизнеса сдерживается рядом факторов и условий. К важнейшим из них можно отнести:

- отсутствие атмосферы доверия к партнеру. При взаимном желании сотрудничать стороны не всегда доверяют друг другу и плохо представляют себе порядок действий. Кроме того, бизнес боится попасть в ловушку укрепления "вертикали власти";
- недостаток опыта эффективного взаимодействия между государственными и частными организациями;
- узкая сфера применения Федерального закона "О концессионных соглашениях", принятого в июле 2005 г. (закон необоснованно сузил свой предмет регулирования, и поэтому в настоящее время многие вопросы не урегулированы);
- отсутствует концепция поэтапного введения и использования моделей государственно-частного партнерства в инновационной сфере. Для развития такого партнерства на основе действующих моделей и реализации перспектив ввода новых моделей они должны соответствовать положениям Основных направлений государственной политики РФ в области развития инноваций (утвержденных председателем правительства РФ 5 августа 2005 г.);
- несовершенство российского законодательства: Налоговый кодекс РФ является примером фрагментарного и несистемного решения вопроса предоставления соответствующих льгот производственным, научно-производственным, инновационным и другим организациям; действующий закон о государственных закупках не учитывает специфики государственно-частного партнерства и не содержит механизмов реализации проектов государственно-частного партнерства; закон "О концессионных соглашениях" не позволяет сформировать в существующих условиях эффективную систему государственно-частного партнерства, и т. д. [3, с. 64]

Список использованной литературы.

1. Мочальников В.Н. Государство и бизнес станут партнерами // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2007. – № 3. – С. 55–61.
2. Перегудов С., Семенко И. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнерство? // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 7. – С. 11–20.
3. Соколова А.А. Контрактные взаимоотношения бизнеса и государства // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2007. – № 6. – С. 52–65.
4. Теперман В.А. Государство и бизнес в начале XXI в. // Латинская Америка. – 2009. – № 7. – С. 49–68.

НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА КОНЦЕПЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.

На сегодняшний день современная Россия не входит в состав мировых лидеров, страна находится на низком уровне экономического развития, ее производительность уже долгие годы находится в состоянии «застоя». Задачей данной статьи является раскрытие необходимости проведения неоиндустриализации как одного из необходимых элементов в системной модернизации страны.

Модернизация стала сегодня ключевым термином дня, главным словом эпохи. Модернизация – это система мер и мероприятий по преодолению экономического и технологического отставания России от некоторых развитых стран Запада.

Охарактеризуем состояние современной российской экономики. Деиндустриализация России в 90-х и нулевых годах привела к тому, что страна сегодня пытается развиваться, опираясь лишь на добывающую промышленность, но это не развивает экономику, а деградирует ее. В то время как технологически развитые страны наращивают свой инновационно-промышленный потенциал, Россия по-прежнему продолжает занимать позиции лишь добытчика сырья. А сырьевая экономика, в свою очередь, не является конкурентоспособной, не имеет возможности диктовать свои цены на сырье на мировом рынке, она открыта для потенциальной безработицы и безусловного падения доходов.

Сегодня западные мегакорпорации контролируют до 1/2 мирового промышленного производства, 2/3 международной торговли, около 4/5 мирового банка открытий, патентов, лицензий и технологий[2]. В итоге промышленный сектор нашей страны теряет конкурентоспособность и разрушается. Получается, что одни, выходя на внешние рынки со своей продукцией, зарабатывают валюту, а другие, вообще ничего не предлагая внешним потребителям, ее только тратят и выходя на отечественные рынки с результатами чужого труда и интеллекта. Наш показатель ВВП не превышает 30%, хотя, по мнению специалистов, его оптимальным значением признана величина 60% и более.

Государство должно начать концентрировать свое внимание на развитии промышленного сектора страны, ведь это та отрасль, где максимально сконцентрированы наукоемкие и высокотехнологичные производства, которые содержат самые последние достижения научно-технической мысли. Без высокотехнологичной индустрии Россия обречена. Следовательно, нам необходим процесс неоиндустриализации.

Неоиндустриализация – один из важнейших аспектов модернизации, главным критерием которого является наличие более 50% автоматизированных рабочих мест в промышленности, и этот процесс ставит перед собой решение следующих задач:

- прорыв на новый, современный уровень в технологии;
- повышение эффективности труда;
- создание конкурентоспособной продукции;
- увеличение занятости населения;
- увеличение налогооблагаемой базы и тем самым создание достойной защиты действительно нуждающихся в ней граждан страны;
- значительное увеличение объема выпуска конечной продукции, что резко увеличит прибыль производства;
- существенное повышение зарплаты занятых на производстве.

Это означает, что в масштабах государственной промышленной политики необходимо создать определенные условия, которые позволят обеспечить российским промышленным и научным предприятиям конкурентоспособность выпускаемой продукции на основе использования передовых организационно-технических внедрений. Развертывание неоиндустриализации общественного производства действительно

является объективно необходимым процессом и новым этапом современного развития цивилизации. Для того чтобы наша страна вышла на новый уровень развития нужно разработать и реализовать меры, стимулирующие деятельность по следующим основным направлениям:

- 1) Модернизация действующих предприятий на инновационной основе и создание новых высокопроизводительных производств путем разработки и внедрения оптимальной стратегии их развития.
- 2) Развитие выпуска машин и технологического оборудования, обеспечивающего рост производительности труда, энерго- и ресурсосбережение.
- 3) Разработка технических регламентов и других нормативных документов в области технического регулирования, гармонизированных с прогрессивными международными стандартами.
- 4) Развитие внутреннего платежеспособного рынка наукоемкой продукции.
- 5) Стимулирование активизации технического перевооружения субъектов естественных монополий на основе использования оборудования отечественного производства.
- 6) Улучшение сервисного обслуживания выпускаемой продукции в период всего жизненного цикла изделия до его утилизации.
- 7) Совершенствование и активизация государственной поддержки экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции.
- 8) Структурная перестройка промышленных отраслей в направлении создания корпоративных научно-технических и производственных комплексов (корпораций).
- 9) Создание условий, способствующих привлечению в машиностроительную отрасль квалифицированных специалистов.

Эти меры должны реализоваться в комплексе с принятыми федеральными и региональными законами и иными актами Правительства Российской Федерации, законодательных и исполнительных органов регионов. При этом целесообразно учитывать мировой опыт и формировать программу привлечения к деятельности отечественных предприятий высококвалифицированных специалистов[3].

В заключение статьи можно сказать следующее: выходом для стран с переходной экономикой может стать только неоиндустриализация – полная скорейшая модернизация всех стратегических предприятий и изменение структуры экспорта с «сырьевой» на «промышленную». Всестороннее поощрение реального сектора экономики и поддержка отечественного товаропроизводителя вплоть до мер политического воздействия на зарубежных контрагентов, социальная ориентация экономики и уважение к человеку труда — вот главные принципы, способные значительно ускорить становление в России эффективной национальной инновационной системы и улучшить промышленную политику в целом.

Список использованной литературы.

1. Байнев В.Ю. Приоритет перехода к индустриальной экономике// Наука и инновации. – 2009. – № 8. – С. 56–60.
2. Лемещенко П.С. Новая экономика: онтологические изменения и теоретические начала //Новая экономика. -2007. - №9-10. - С. 15-18.
- 3 Насиковский И. А. Неоиндустриализация российской экономики — веление времени! – 2008 // <http://www.umee-nw.ru/articles/neoindustry.doc>.

МЕХАНИЗМ ПЕРЕХОДА БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ФОРМУ АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.

г. Томск, Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Задачей данной статьи является осмыслить такое явление как автономное учреждение в общем контексте происходящих реформ в сфере государственного и муниципального управления, рассмотреть основные критерии перехода бюджетного учреждения в автономное.

С осени 2007 года в России начали появляться государственные и муниципальные учреждения нового типа – так называемые автономные учреждения. Закон дает следующее определение автономного учреждения: “Автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта” (п. 1 ст. 2 Закона) [1].

Федеральным законом № 174-ФЗ предусмотрено два варианта создания автономного учреждения:

- в качестве нового юридического лица;
- путем изменения типа существующего государственного или муниципального учреждения, которое не является реорганизацией.

Соответственно, при первом варианте новое автономное учреждение регистрируется в установленном порядке в качестве юридического лица, а во втором случае вносятся изменения в устав учреждения. Однако в любом случае до окончательного “рождения” автономного учреждения необходимо пройти цепочку обязательных процедур.

Процедура создания автономного учреждения как нового юридического лица предусматривает практически тот же алгоритм и последовательность действий его учредителей, как и при создании “с белого листа” любой организации [1].

Законодательством автономные учреждения определены как тип учреждения, и хотя в реальности отличие между автономными учреждениями и иными видами учреждений более значительны, такое решение законодателя выгодно тем бюджетным учреждениям, которые будут менять свой тип на автономное: им не придется снова проходить лицензирование, получать аккредитацию и т. п.

Формально превращение бюджетного учреждения в автономное не является реорганизацией, а является лишь сменой типа. Однако фактически смена типа в данной ситуации для многих учреждений может повлечь куда более серьезные последствия, чем многие виды реорганизации, и решение вопроса о выборе типа учреждения станет для многих юридических лиц жизненно важным.

Основные цели преобразования образовательных бюджетных учреждений в автономные организации:

- Создание условий для финансово-хозяйственной самостоятельности и экономической мобильности.
- Повышение эффективности использования кадровых, материально-технических и финансовых ресурсов.
- Привлечение инвестиций и расширение источников финансирования текущей деятельности образовательных учреждений.
- Формирование системы четкого разграничения функций и полномочий между заказчиком, производителем и потребителями образовательных услуг.

- Усиление ответственности за конечные результаты деятельности АУ, повышение результативности и прозрачности финансирования сферы образования.

- Повышение доли внебюджетных доходов в консолидированном бюджете АУ.

Таким образом, переход в АУ дает возможность тем учреждениям, которые имеют существенные источники внебюджетных доходов, действовать более свободно, что может привести к дальнейшему росту их благосостояния, следовательно, и к лучшему финансовому обеспечению образовательной деятельности за счет внебюджетных источников (хотя бы в лице этих учреждений).

В качестве основных критериев, обосновывающих перевод бюджетного учреждения в автономное учреждение, можно выделить следующие.

- 1). Высокая доля внебюджетных поступлений по оказываемым услугам (более 40%).

- 2). Возможность расширения спектра услуг, оказываемых за плату, не относящихся к государственным гарантиям.

- 3). Возможность привлечения грантовых и спонсорских средств на осуществление деятельности.

- 4). Возможность привлечения кадров более высокой квалификации для улучшения качества услуг.

- 5). Наличие свободных (резервных) помещений.

- 6). Наличие реализуемых совместных проектов с работодателями в сфере профессионального образования.

- 7). Учёт отраслевой специфики учреждений профессионального образования, набора специальностей учреждения профессионального образования.

- 8). Наличие конкурса на ряд специальностей учебного учреждения.

- 9). Масштабы населенных пунктов (районов), на территории которых оказываются услуги.

- 10). Удельное количество образовательных учреждений на количество населения (в том числе в разрезе по основным категориям образования: начальное, среднее, среднее специальное и др.).

- 11). Оптимальное соотношение бюджетных учреждений и автономных организаций для населенных пунктов различных масштабов.

С другой стороны, Правительством РФ, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ или местной администрацией муниципального образования могут определяться перечни государственных или муниципальных учреждений, тип которых не подлежит изменению.[2] Предположительно, невозможен переход в автономное учреждение образовательных учреждений для детей-сирот, общеобразовательных школ-интернатов, специальных учебно-воспитательных учреждений закрытого и открытого типа для детей и подростков с отклонениями в психике, специальных коррекционных образовательных учреждений для воспитанников с отклонениями в развитии, образовательных учреждений для детей, нуждающихся в психологической, педагогической и медико-социальной помощи, малокомплектных сельских школ и т. п. [3]

Перевод бюджетных учреждений в автономные в «административно-распорядительном» порядке сопровождается существенными рисками и негативной реакцией со стороны руководства и коллектива бюджетных учреждений. Таким образом, с учетом целей и содержания норм 83 Федерального закона, рекомендуется осуществлять перевод бюджетных учреждений в автономные преимущественно по инициативе самих государственных учреждений [4].

В случае инициирования перевода образовательных бюджетных учреждений в автономные исполнительными органами государственной власти необходимо применять

программно-целевой подход. Соответствующей региональной программой должны быть предусмотрены мероприятия по оценке рисков и их предотвращению, минимизации, реагированию на риск. Перевод осуществляется при условии наличия нормативных – правовых и методических рекомендаций.

Целесообразно осуществлять перевод бюджетных учреждений в автономные с начала нового финансового года. Процесс подготовки проектов нормативных правовых актов должен совпадать со стадией составления проекта бюджета на очередной финансовый период [5].

Системный анализ норм Федерального закона № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях», а также общий анализ целей изменений законодательства о статусе государственных учреждений позволяет выделить ещё один (основной) критерий перевода бюджетных учреждений в автономные учреждения – наличие соответствующей инициативы руководства и профессионального коллектива. Учреждение может решить для себя, выгодно ли ему становиться автономным, и либо инициировать этот процесс (обратиться в государственный или муниципальный орган, в ведении которого оно находится), либо отказать в согласии на изменение типа (а в случае принудительного изменения – обжаловать действия учредителя в суд). Переход в форму АУ не является самоцелью. По сути, изменению типа учреждения с бюджетного на автономное является средством увеличения объемов финансирования учреждения образования за счет расширения источников и способов финансирования. Переход в форму АУ следует рассматривать в контексте общей стратегии развития учреждения.

По итогам сложившейся практики можно сделать вывод о преимущественном желании высших учебных заведений получить статус автономного учреждения образования. Как правило, это ВУЗы имеющие хорошую материально-техническую базу, конкурс при поступлении, конкурентоспособные образовательные программы, сложившиеся партнерские отношения с работодателями, участвующие в инновационной и научной деятельности, обладающие широкими «горизонтальными» связями.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 03.11.2006 N 174-ФЗ (ред. от 08.05.2010) "Об автономных учреждениях" (принят ГД ФС РФ 11.10.2006)
2. Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 07.02.2011) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" (принят ГД ФС РФ 23.04.2010)
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Часть третья: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 27 декабря 2009 г). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
4. Методическое пособие по переходу федерального государственного образовательного учреждения в автономное учреждение/г.Ростов-на-Дону/2009год.
5. <http://www.rb.ru/topstory/economics/2010/02/24/175553.html>
6. <http://www1.minfin.ru/ru/budget/83-fz/>

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

А.В. Петров

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lepya@sibmail.com

Статья посвящена обзору теоретических основ инновационной экономики, а также был проведен обзор опыта развитых зарубежных стран в сфере формирования и развития эффективной государственной инновационной системы. Проведен анализ финансового механизма реализации инновационной политики, с целью стабильного развития национальной инновационной системы, а так же произведен анализ системы финансирования региональной инновационной сферы на примере Томской области. Для данного региона предлагается ряд мероприятий, позволяющих сформировать территориальную политику в направлении совершенствования обеспечения инновационной деятельности в регионе.

В последнее время в регионах наметились положительные сдвиги в коммерциализации новшеств, однако государственное регулирование носит разрозненный несистемный характер, имеющийся научно-технический потенциал используется малоэффективно, число предприятий, применяющих инновации, крайне мало, в связи с чем не повышается конкурентоспособность промышленности.[1]

Интенсивность инновационной деятельности во многом отражается на уровне экономического развития: в условиях усиливающейся конкуренции на мировой арене выигрывают именно те регионы и страны, которые обеспечивают благоприятные условия для инновационной деятельности.[2] Целью работы: является разработка предложений по формированию и стабильному развитию инновационной деятельности в Томской области. Задачи работы: проанализировать теоретические основы инновационной экономики, конкретизировать функции инновационной политики в национальной экономике, рассмотреть и проанализировать финансовый механизм реализации инновационной политики, дать рекомендации по совершенствованию обеспечения инновационной деятельности в регионе.

Главной задачей инновационной политики государства является обеспечение увеличения валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров.[3] Ведущая роль в реализации инновационной политики ложится на бюджет. Расходы на развитие инноваций включаются в состав капитальных расходов бюджетов, в которых, в свою очередь, формируется бюджет развития. Бюджет развития призван стать важным целевым финансовым инструментом расходов на инновации. С его помощью органы государственной власти стимулируют привлечение, в дополнение к бюджетным средствам, денежных ресурсов частных инвесторов и инвестиционных институтов.

Значительные средства государство выделяет на реформирование научно-технической сферы. Федеральные научно-технические программы, приоритетные прикладные научные исследования и экспериментальные разработки финансируются за счет средств федерального бюджета, фондов поддержки научной и научно-технической деятельности. Научные работы регионального значения могут финансироваться из территориальных бюджетов, региональных фондов поддержки научно-технической деятельности и в порядке долевого участия за счет средств заинтересованных организаций. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что основным источником финансирования инноваций в РФ является государственный бюджет. В этом нет ничего удивительного так как в развитых странах значительная часть научных исследований финансируется из государственного бюджета. Инвестиции в науку считаются приоритетными, так как научные достижения, в первую очередь, определяют духовное, социальное и экономической развитие общества. За последние несколько лет ситуация с финансированием науки в РФ улучшилась. Прежде всего, за последние годы значительно увеличено финансирование науки за счет средств государства – как в части фундаментальной науки (в 1,6 раза за период 2006-2008 гг.), так и в части прикладных разработок, в том числе через механизм федеральных целевых программ, через государственные фонды финансирования науки.[4] Несмотря на увеличение доли

бюджетных затрат не удалось решить основные проблемы развития инновационной политики РФ (Они представлены в раздаточном материале). Ключевой проблемой является в целом низкий спрос на инновации в российской экономике. Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной активности предприятий значительно уступает показателям стран-лидеров в этой сфере. Рост бюджетного финансирования, направляемого на поддержку исследований и разработок, на развитие сектора генерации знаний, не привел к должному росту инновационной активности предприятий. За период с 2005 по 2009 год доля средств отечественного предпринимательского сектора во внутренних затратах на исследования и разработки уменьшилась с 30,0 до 26,6% при увеличении доли средств государства с 61,9 до 66,5%. В целом затраты на технологические инновации организаций промышленного производства составили в 2009 г. 358,9 млрд руб. (0,9% к ВВП).[4] Общий вывод сводится к тому, что несмотря на предпринятые Правительством Российской Федерации усилия, в российской экономике не сформировалась окончательно тенденция инновационного поведения бизнеса. Созданная за последние годы весьма развитая инновационная инфраструктура (239 млн. рублей было потрачено на создание более 100 центров трансфера технологий, создано 34 инновационных бизнес-инкубатора, общие расходы федерального бюджета на которые составили 863 млн. рублей.) не задействована в полной мере компаниями реального сектора. При исследовании национальной инновационной системы нельзя не обратить внимания на инновационные системы региональные. В этой сфере Томская область является одним из ведущих регионов страны. Безусловно в регионе имеются проблемы с внедрением инноваций, решение данных проблем требует серьезной финансовой поддержки государства. В 2009-2010 гг. на нужды развития инновационной деятельности в Томской области было потрачено порядка 21 млрд. рублей.[1] В 2011 – 2014 гг. прогнозируется увеличение федерального финансирования. Также увеличится доля затрат областного бюджета. Из приведенных цифр большая часть средств идет на развитие ТВЗ г. Томска. На наш взгляд ТВЗ безусловно одна из важнейших точек инновационного роста в Томской области, так как реализация проекта по созданию ТВЗ в Томске серьезно повлияла на изменение структуры экономики региона. На основе вышеизложенного нами были предложены рекомендации для формирования территориальной политики в направлении совершенствования обеспечения инновационной деятельности в Томской области. Которые включают:

1. Внедрение регулярной системы мониторинга деятельности организаций и объектов инновационной инфраструктуры и научно-образовательного комплекса в форме статистического наблюдения с целью получения своевременной и достоверной информации о динамике развития данных участников инновационного процесса.

2. Учитывая слабую заинтересованность потенциальных бизнес-инвесторов в финансировании инновационных проектов необходимо активно развивать государственно-частное партнерство в форме совместного соинвестирования инновационных проектов на разных стадиях осуществления через разные формы инфраструктурных организаций и организаций научно-образовательного комплекса.

3. Содействовать информированию крупного и среднего бизнеса об имеющихся научно-технических заделах образовательных и научно-исследовательских учреждений путем увеличения количества проводимых совместных инновационных сессий с представлением имеющихся разработок.

4. Разработать и внедрить организационно экономические механизмы, способствующие усилению исследовательской и технологической кооперации между участниками региональной инновационной системы. Все вышеперечисленные мероприятия, на наш взгляд, позволят значительно усовершенствовать функционирование организаций инфраструктуры и научно-образовательного комплекса в регионе и создать объективные предпосылки для повышения эффективности процесса

формирования и развития инновационной экономики, что является одной из приоритетных задач для регионов и страны в целом в текущем периоде. В ходе исследования мы пришли к пониманию того, что инновационная модель развития сопряжена с необходимыми и достаточными условиями, которые должны иметь место для успешного решения развития инноваций в стране. Считаем, что устойчивое инновационное развитие государства осуществимо при определении общей системы взаимодействия трех компонент: создания, распространения и применения инноваций. Причем все эти компоненты являются необходимыми условиями эффективной работы общей системы в целом. Чтобы продать инновацию, ее надо вмонтировать как рабочий элемент в глобальную цепочку производства конечных продуктов, а это возможно при работе всей системы компонентов.

Список использованной литературы.

1. Долгосрочная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Томской области на 2011-2014 гг.» - проект постановления Администрации Томской области .

2. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. «Инвестиции в инновации». – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», - 2010г.,- С. 324.

3. Кондратьева Е.В. «Трансформация европейских национальных инновационных систем под влиянием глобализации. Уроки для России // Эксперт». – 2007. – № 15. – С.34-48.

4. Валентей С. «Формирование национальной инновационной системы в России: проблемы и условия» // Человек и труд. – 2010. – № 2. – С.52-57.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ

Т.М. Полушкина

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск
E-mail: polushkinatm@gmail.com

Развитие рыночной экономики во второй половине XX в. и в начале XXI в. выявило четко обозначившуюся тенденцию расширения масштабов деятельности государства и усиления его роли в экономической сфере. При этом общепризнанным является тот факт, что экономическая эффективность в наибольшей степени достигается в условиях конкурентного рыночного механизма.

Цель государства – не корректировать рыночный механизм, а создавать условия его свободного функционирования: конкуренция должна обеспечиваться везде, где возможно, а регулирующее воздействие государства – где необходимо. Это демонстрирует современная практика как высокоразвитых, так и развивающихся стран, никаких иных систем, кроме смешанных, сегодня не существует. Меняются лишь пропорции в использовании рыночных и государственных механизмов регулирования. Причем общей тенденцией в соотношении структурных элементов координационного механизма экономики является повышение удельного веса сознательного регулирования. Хотя этот процесс, как и прочие экономические, происходит не в непрерывной, а в волнообразной форме, существуют факторы, которые усиливают данную тенденцию.

Наряду с общепризнанными причинами государственного вмешательства в экономику, неизменными во все времена, а именно: стремлением придать более гуманный характер обществу, основанному на конкуренции; наличием экономического неравенства и дифференциации по доходам; хроническими трудностями экономики; возможностью социальных потрясений в связи с нехваткой продовольствия (закон

убывающего плодородия почв), экологическими проблемами и пр., можно выделить ряд факторов, способствующих усилению государственного влияния на развитие современной экономики. Это перспективы истощения невозобновляемых природных ресурсов, которые становятся все более реальными; возрастающие угрозы экологических бедствий; неравномерность распределения мировых ресурсов; сложность демографических проблем, наконец, проблемы безопасности государств в свете развития глобализационных процессов.

Вместе с тем попытка сформулировать общий закон усиления роли государства в экономике вряд ли правомерна. Даже если признать эту тенденцию характерной практически для всех развитых стран в течение целого столетия начиная со второй половины XIX в., то уже во второй половине XX в., подобная тенденция не везде и не всегда прослеживается. Периоды «большого государства» сменялись ослаблением роли государства в экономике, далее наоборот и т. д. Очевидно, что изменение масштабов и интенсивности государственного вмешательства в экономику в смешанных общественных системах носит волнообразный характер. Довольно значительные исторические периоды, характеризующиеся его усилением сменяются периодами иной направленности. Более того, даже в разных частях одной экономической системы может преобладать тот или иной способ регулирования: рыночный либо государственный. Разумеется, на фоне длительных периодов преобладания той или другой тенденции можно говорить об относительном усилении либо ослаблении рыночных или государственных начал в регулировании экономических процессов.

Волнообразной смене побеждающих тенденций можно найти вполне логичное объяснение с точки зрения теории самоорганизации: с усилением одной из них постепенное решение одних проблем сопровождается накоплением других, которые уже не могут быть решены в рамках господствующего механизма регулирования. Когда острота нерешенных проблем достигает критического значения (экономическая система уже не может нормально обеспечивать выполнение ее функций в обществе), происходит переход к противоположной тенденции. Причем он также во многом развивается по законам самоорганизации, хотя внешне это выглядит исключительно как сознательно организуемое движение.

При этом следует отметить еще одну закономерность – меняется качество государственного воздействия на экономику. Государственное регулирование усложняется, становится поливариативным вместе с изменением рыночных отношений, развиваясь как бы по спирали. Каждый новый виток в развитии экономики сопровождается усложнением государственного воздействия.

Объективные тенденции в развитии экономической роли государства совершенно естественным образом отразились на развитии экономической мысли. Теории регулирования рыночной экономики эволюционировали вместе с изменением объективных условий хозяйствования и обогащением методологического аппарата экономической науки. Причем развитие тоже происходило не прямолинейно, а волнообразно. Нередко чем больше экономическая мысль сосредотачивала усилия на исследовании закономерностей развития рыночного механизма, по сути, сводя к этому содержание экономической науки, тем меньше ее выводы и рекомендации оказывались пригодными для практического использования. И как бы не были интересны и значительны обобщения неоклассической школы, все это – поиски в рамках чистой теории, далекой от реальной действительности.

В современном мире рыночный механизм становится все более не-пригодным в качестве регулятора экономической жизни общества, поскольку экономика, опирающаяся главным образом на него, органически неспособна к самоограничению потребления. Все это требует пересмотра не просто второстепенных вопросов науки, а ее основ. Попытки Ф. Хайека и его соратников по неолиберализму возродить во второй половине XX в. доктрину *laissez – faire* представляется весьма несвоевременной. Нужны

теории, более близкие к современным реалиям развития рыночной экономики.

В этой связи следует остановиться на современных институциональных теориях, применяющих нетрадиционные методы анализа. К исходному посылу теории – рынок и государственное регулирование дополняют друг друга – добавляется требование его постоянной модификации. Другой исходной точкой неоинституционализма является признание необходимости социальной справедливости, поскольку общество социальной поляризации контрпродуктивно по причине возникновения издержек социальной несправедливости. Социальная справедливость обеспечивается вмешательством государства в распределение и создание адекватных систем стимулирования участников экономического процесса. В то же время в этом процессе Дж. Стиглиц отводит большую роль негосударственным бесприбыльным организациям как элементам развитого гражданского общества.

Итак, государственное регулирование экономики осуществляется везде и повсюду. Целенаправленное государственное регулирование является обязательной функцией практически всех государств мира, и если государство его не осуществляет, то это означает, что у него либо вообще нет экономических проблем (что априори не может быть), либо оно не озабочено своим будущим, либо оно бессильно.

Неотъемлемой обязанностью, миссией любого цивилизованного государства является обеспечение неограниченно продолжающегося функционирования общества и экономики на данной территории; главной целью – повышение уровня и качества жизни граждан. Данное положение выступает ключевым для анализа роли и функций государства применительно к экономике и обществу.

ТРАНСФОРМАЦИИ В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

А.Н. Понетайкина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Favoritelife@sibmail.com

Рассмотрены способы управления государственной собственностью; проанализированы причины, определяющие формирование и реализацию государственной политики управления собственностью. Исследованы последние изменения и планы по внедрению и расширению новой политики управления государственной собственностью в России.

Управление государственной собственностью представляет собой сознательное, целенаправленное воздействие со стороны государства, на все объекты принадлежащей ему собственности. Способ управления госсобственностью зависит от объекта собственности. По объему государственного воздействия разделяют:

1. объекты, принадлежащие государству как единственному собственнику, на полных правах владения и распоряжения. В этой группе государство в лице соответствующих органов обладает самыми широкими полномочиями управления и может производить с имуществом любые законные операции;
2. объекты смешанной собственности, принадлежащие государству частично. Государство имеет возможности ограниченного распоряжения, пропорциональные своей доле владения, наряду с другими собственниками;
3. объекты негосударственной собственности, но подверженные государственному воздействию на иных началах. Государственное воздействие носит косвенный характер

и больше относится к области регулирования их использования, чем непосредственного управления. [1, с.23]

Госуправление собственностью разделяют на две основные части: преобразование форм и отношений собственности и управление функционированием и использованием.

К преобразованию форм и отношений собственности относится приватизация и обращение имущества в госсобственность.

Приватизация, как процедура перераспределения собственности, должна служить решению следующих задач:

- 1) повысить эффективность использования активов;
- 2) усовершенствовать систему управления, сделав ее корпоративной;
- 3) расширить доступ предприятия к капиталам;
- 4) обеспечить конкурентоспособность предприятий за счет внедрения новых технологий и передового опыта;
- 5) сформировать новых владельцев, которые станут более эффективными собственниками;
- 6) увеличить поступления средств в казну за счет более эффективной работы предприятий;
- 7) обеспечить более справедливое распределение прибылей;
- 8) деполитизировать предприятия, ослабив их связи с государством.

В настоящее время частная собственность может быть обращена в государственную на добровольной основе или в принудительном порядке, в том числе на основании решения суда либо на основании закона.[2, с.123]

Задачи обращения имущества в госсобственность:

- 9) поддержка малорентабельных или убыточных субъектов бизнеса в социально значимых отраслях национальной экономики за счет перевода их на адресное бюджетное финансирование;
- 10) стремление придать отдельным отраслям национальной экономики и крупнейшим предприятиям планомерный характер развития на основе прямого централизованного управления ими;
- 11) попытки органов государственной власти и управления увеличить доходы за счет изъятия выручки национализированных субъектов предпринимательского бизнеса;

Кризис 2008–2009 гг. формально не привел к масштабному прямому росту госсектора, имея в виду появление в казне новых хозяйствующих субъектов, поскольку приоритеты антикризисной политики были ориентированы на минимизацию расширения госучастия в капитале проблемных частных компаний и банков[3, с.1]

В течение 2010 г. задача приватизации являлась одной из приоритетных в деятельности Правительства РФ. В этот период была существенно расширена база для приватизации за счет как масштабного сокращения перечня стратегических предприятий и организаций, так и расширения прогнозного плана приватизации. Начало нового этапа приватизации достаточно четко соотносилось с акцентами на структурном реформировании и модернизации экономики, улучшении конкурентной среды и привлечении инвестиций, реструктуризации и развитии предприятий.

Однако в последующем, особенно во второй половине 2010 г., все большее внимание стало придаваться роли приватизации в формировании дополнительных доходов бюджета.

На данный момент политика РФ направлена на приватизацию, основными предпосылками к разгосударствлению российской экономики относятся:

1. риск дальнейшего разрастания госкомпаний и усиления модели государственного капитализма;

2. четко проявившаяся недостаточная конкурентоспособность ряда крупных компаний, входящих в госсектор, необходимость их реструктуризации и технологической модернизации;

3. необходимость привлечения существенных внебюджетных инвестиций, в том числе в важнейших инфраструктурных секторах;

4. бюджетные ограничения, расширение государственных обязательств социальной направленности.

Новая политика приватизации предполагает:

5. ограничение «разрастания» госсектора в экономике;

6. обеспечение устойчивости и планомерности процесса сокращения прямого участия государства;

7. сокращение масштабов прямого участия государства в экономике;

8. сокращение круга субъектов госсобственности;

9. повышение качества государственного управления в компаниях с госучастием.

Программа приватизации предполагала ранее продажу в 2011-2013 гг. долей в компаниях на сумму около 1 триллиона рублей.

Обновленный список приватизации предполагал, что к 2017 г. РФ полностью продаст госдоли в ВТБ (75,5 % акций), Роснефти (75,16), ИнтерРАО (14,79), РусГидро (около 60), Алросы (50,93 % у РФ, 32 - у Якутии), Совкомфлота (100 %), а также сократит долю до 75 % плюс одна акция в Уралвагонзаводе (сейчас владеет 100%), ФСК (79,11), РЖД (100) и Транснефти (78,1)[3, с.2].

До конца этого года РФ рассчитывает продать 25 % судоходной компании Совкомфлот, 20 % Новороссийского морского торгового порта и 100 % железнодорожного оператора СГ-Транс, а масштабная распродажа начнется с 2012 г[3, с.3].

Наибольшие поступления в 2012 г. рассчитывается получить от приватизации акций Роснефти. Окончательные параметры продажи акций нефтяной компании еще не определены. На 2012 г. намечена также приватизация 10 % второго по величине госбанка ВТБ, 10 % которого РФ уже продала в феврале этого года, выручив 95,7 миллиарда рублей (около \$3,3 миллиарда). РФ также продаст в 2012 г. 4,11 % ФСК (у государства останется 75 % плюс одна акция) и сократит долю в Русгидро до 50 % плюс одна акция. В 2012 г. государство планирует также продать 25 % акций Совкомфлота дополнительно к 25 % в 2011 г[3, с.4].

Для того чтобы предотвратить разрастание госсектора на основе остающихся в государственной собственности компаний, необходимыми представляются следующие меры. Во-первых, требуется существенно ограничить возможности компаний с государственным участием по приобретению новых активов в рамках приватизации. Во-вторых, в отношении интегрированных структур, формирование которых государством не завершено, целесообразно определить планы по их приватизации в перспективе. В-третьих, необходимо тем или иным образом "институционализировать" обязательства крупных госкомпаний по выводу непрофильных активов.

Необходимо продолжать и активизировать действия, направленные на стимулирование процессов приватизации на региональном и муниципальном уровнях. Наряду с активизацией процессов приватизации государственной собственности важно продолжать планомерные усилия по совершенствованию корпоративного управления в компаниях с государственным участием. Требуется дальнейшее развитие политики по введению независимых директоров в управление госкомпаниями, уточнение требований к таким директорам, определение стратегических задач и основных целевых «вех» в деятельности ключевых компаний госсектора.

Список использованной литературы.

1. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. – М.: Инфра-М, 2010. – 384 с.
2. Экономическая теория: Учебник / Под ред. А. И.Добрынина, Л. С Тарасевича. – М.: Литера, 2006. – 560 с.
3. Стратегия экономического развития страны.Госуправление // www.strategy2020.rian.ru/g15.

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ РФ

Е.Д Ткаченко

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: t_katya_91@sibmail.com

В данной статье определены важные проблемы финансово-бюджетной системы России, рассмотрена зависимость регионов от федеральной финансовой помощи, дотационное положение регионов, выявлены основные источники финансирования бюджета РФ.

В последние годы в России немало сделано для усиления финансовой самостоятельности и укрепления экономической независимости региональных органов власти и органов местного самоуправления. Осуществлены меры по разграничению и закреплению полномочий между федеральным, региональными и муниципальными уровнями. Законодательно утверждены нормативы распределения доходов от поступлений по федеральным налогам и сборам между федеральным, региональными и местными бюджетами. Установлено разграничение налогов в зависимости от принадлежности к различным уровням власти.

Вместе с тем в решении данных проблем остались нерешенные вопросы, главный из которых - обеспеченность соответствующих органов власти финансовыми ресурсами для исполнения возложенных на них полномочий. При этом особую остроту данная проблема в последнее время приобретает в самом массовом звене российской бюджетной системы - местных бюджетах. Основную долю в формировании их доходной части составляют межбюджетные трансферты в форме дотаций (на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Федерации, муниципальных районов (городских округов), поселений); субвенции (из фондов компенсаций, субвенции бюджетам автономных округов, входящих в состав сложносоставных субъектов Российской Федерации); субсидии (из фондов софинансирования расходов, субсидии, перечисляемые из бюджетов поселений в бюджеты муниципальных районов на решение вопросов местного значения межмуниципального характера, субсидии, перечисляемые в бюджеты субъектов Федерации для формирования региональных фондов финансовой поддержки поселений и региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов)). Это порождает высокую степень зависимости муниципальных образований от решений федеральных органов власти и органов власти субъектов Федерации, лишая их финансовой самостоятельности и порождая иждивенчество.

В значительной мере нехватку средств в региональных и местных бюджетах в настоящее время можно объяснить общим состоянием бюджетной системы страны, вызванным недостатком налоговых и других поступлений, возросшими потребностями в расходах. Постепенно, по мере вывода российской экономики из кризиса, данная причина будет играть все меньшую роль. Сложнее дело обстоит с субъективными причинами нехватки финансовых ресурсов в региональных и местных бюджетах. Среди

них следует выделить: недостаточно экономически обоснованное распределение налогов и налоговых доходов между бюджетами разных уровней; ограниченные права местных и региональных органов в управлении налогами; низкий уровень заинтересованности, а также ответственности органов власти за развитие налоговой базы на соответствующей территории и некоторые другие причины, ослабляющие самостоятельность региональных и местных бюджетов.

Для того чтобы понять уровень зависимости регионов от федеральной финансовой помощи, полезно знать такой показатель, как доля финансовой помощи в доходах региональных бюджетов. Счётная палата РФ провела проверку отчётов об исполнении бюджетов регионов, которая показала, что некоторые регионы России продолжают находиться в жёсткой финансовой зависимости от федерального бюджета.

Так, Республики Дагестан и Тыва зависят от государственных средств на 75%, а Чеченская Республика и Республика Ингушетия – на 90%. При этом обеспеченность собственными доходными источниками составляет в среднем от 10 – 25%. Такая ситуация остаётся неизменной уже на протяжении нескольких лет. Это является следствием финансово-бюджетной системы России, обусловленной свойствами ее унитарно-централизованной политической системы, которые сохраняются и прогрессивно эволюционируют на протяжении столетий.

В унитарно-централизованных государствах, характеризующихся преобладанием общественных форм собственности, доходы формируются на основе так называемых сдач. Сдача - это обратная передача в распоряжение всего общества части материальных благ, полученных от использования общего ресурса. Все население и все организации, в той или иной мере использующие переданный в их распоряжение общественный ресурс, обязаны возвращать государству определенную часть результатов своего труда в виде сдач.

Поэтому в России основными источниками государственного бюджета являются федеральные налоги, сборы и неналоговые доходы – в соответствии с нормативами отчислений, установленными Бюджетным кодексом Российской Федерации. Иные неналоговые доходы в соответствии с нормативами отчислений и Федеральные налоги, и сборы (в части погашения задолженности прошлых лет по отдельным видам налогов, а также в части погашения задолженности по отмененным налогам и сборам). Следовательно, налоги – важнейшая форма аккумуляции денежных средств бюджетом. А поддержание эластичности налоговой системы является непременным условием сбалансированности государственной казны.

Важным для регионов источником финансовой помощи является Федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП). В рамках этой программы регионы получают средства на финансирование конкретных мероприятий и объектов на своей территории. Если регион получает финансирование, но не достаточное для его реализации, то проведение этих мероприятий приостанавливается и в большинстве случаев они остаются незавершенными.

Можно было бы самостоятельно профинансировать, но не хватает средств в региональном бюджете, и нет подходящих спонсоров.

Бюджетным кодексом РФ предусмотрено, что законом субъекта РФ могут быть установлены единые для всех поселений, городских округов и муниципальных районов нормативы отчисления в их бюджеты от отдельных федеральных и региональных налогов и сборов, подлежащих зачислению в бюджет субъекта РФ. Между тем регионы не спешат воспользоваться предоставленными им полномочиями. В целях стабильного обеспечения местных бюджетов доходными источниками следовало бы придать этой норме не разрешительный, а обязательный характер.

При этом на уровне Федерации следовало бы установить принципы разграничения доходов от федеральных и региональных налогов между региональными и местными

бюджетами. Ясно, что они должны быть едиными для всех местных бюджетов соответствующего субъекта РФ. Но федеральное законодательство должно устанавливать четкие границы этих нормативов только по федеральным налогам.

Что касается региональных налогов, то стабильные нормативы распределения доходов и принципы их формирования должны устанавливаться законодательством субъектов РФ.

Реализация указанных мер позволит, на наш взгляд, создать для региональных и муниципальных органов твердую финансовую базу для наращивания налогового потенциала и роста налоговых поступлений, поскольку у них появилась уверенность в незыблемости законодательства, а также экономическая заинтересованность в развитии производства и роста валового внутреннего продукта.

Список использованной литературы.

- 1) С.В.Кирдина Бюджетный федерализм в реформируемой политической системе России // <http://www.kirdina.ru>
- 2) Международный деловой портал "Инвестиции. Инновации. Бизнес. Дотационные регионы России. // <http://www.spb-venchur.ru/news/2176.htm>
- 3) Бюджетный кодекс РФ: ФЗ № 145-ФЗ, принятый 31.08.1998 (с посл. изм. и доп. от 27.06.2011) // Консультант плюс, версия проф.
- 4) В.Г Пансков К вопросу о самостоятельности бюджетов // Финансы. 2010. - №6
- 5) А.В. Шишлов Бюджетное законодательство и межбюджетные трансферты // Финансы. – 2007. - №11.

РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК УСЛОВИЕ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.В. Черных

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lonachernykh@gmail.com

В данной статье рассмотрено развитие межбюджетных отношений, их современное состояние в Российской Федерации. Выяснено, что в основе межбюджетных отношений лежит бюджетный федерализм и основным инструментом механизма межбюджетного выравнивания являются межбюджетные трансферты, которые должны быть ориентированы на выравнивание социально-экономической базы действительно нуждающихся регионов. Также предположены пути совершенствования межбюджетных отношений России.

Межбюджетные отношения и их развитие – одна из важных и актуальных тем на сегодняшний день, т.к. они являются одним из основных факторов, влияющих на социально-экономическое развитие государства. От того, насколько эффективно и целесообразно распределены обязанности и финансовые ресурсы для их выполнения между бюджетами, зависит возможность государства выполнять свои функции, а для населения - обеспеченность бюджетными услугами.

Современное состояние межбюджетных отношений в Российской Федерации в значительной степени зависит от того, как они складываются между федеральным центром и регионами. Наиболее сложная проблема в бюджетном устройстве – бюджетный федерализм, т.е. бюджетные взаимоотношения центра и регионов [1].

Можно определить ряд основных задач развития в этой сфере:

- ликвидация несоответствия между объемом расходных обязательств субфедеральных органов власти и величиной закрепленных за бюджетами данных уровней доходных поступлений;
- сдерживание и сокращение уровня дифференциации регионов в плане социально-экономического развития с целью сбалансированного экономического развития, не допускающего сильной межрегиональной социальной напряженности;
- стимулирование территориальных «налоговых усилий» (побуждать территориальные органы власти к мобилизации дополнительных бюджетных доходов на основе более полного использования и развития их собственного доходного потенциала);
- ориентация бюджетных политик территориальных властей на реализацию общегосударственных приоритетов;
- устранение недостатков налоговой системы.

Все эти задачи решаются с помощью механизма межбюджетного выравнивания. Основным инструментом механизма межбюджетного выравнивания между федеральным центром и регионами (также как между регионами и муниципалитетами) являются межбюджетные трансферты.

В настоящее время взаимоотношения федерального и региональных бюджетов не имеют достаточной законодательной базы, непрозрачны, крайне запутаны, во многом произвольны и требуют радикального упорядочения. Помощь регионам из федерального бюджета осуществляется как посредством прямых транзакций на определенные цели, так и в виде всяких льгот по налогам, которые должны по общему порядку поступать в федеральный бюджет, а также в других формах.

Таким образом, можно сказать, что основной причиной хронического кризиса межбюджетных отношений и региональных финансов РФ – несоразмерность использования переданных на региональный уровень финансовых ресурсов. Официальная система межбюджетных отношений остается чрезмерно централизованной.

Также одной из основных причин является недостаточно эффективная система распределения межбюджетных трансфертов между регионами. Помощь из центра не носит целевого характера, не стимулирует региональные органы управления совершенствовать свою собственную деятельность и полнее использовать внутренние возможности хозяйства соответствующих территорий, более того – поощряет иждивенчество. Все это усугубляется растущей централизацией финансовых ресурсов, провоцируемой налоговой системой [2].

В 2011 году объемы предоставляемых межбюджетных трансфертов будут увеличены по сравнению с уровнем 2010 года на 2,2%. Дотации бюджетам субъектов Российской Федерации составят в 2011 году 521,0 млрд. рублей, что на 3,9% превышает уровень 2010 года. Прирост обеспечен за счет увеличения дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, которые в 2011 году запланированы в объеме 114,3 млрд. рублей с приростом на 19,3 млрд. рублей или 20,3% к уровню 2010 года. Субсидии из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2011 году предусмотрены в объеме 380,2 млрд. рублей, или 101,2% к уровню 2010 года. При этом существенно увеличены бюджетные ассигнования по таким направлениям, как строительство и модернизация автодорог, поддержка жилищно-коммунального хозяйства, государственная поддержка сельского хозяйства, культура и кинематография. Средства на поддержку национальной экономики в условиях восстановления экономики и сокращения антикризисных мероприятий уменьшены на 21,5%. Субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации в 2011 году составят 244,5 млрд. рублей, что на 4,9% превышает уровень 2010 года, что связано, прежде всего, с индексацией социальных выплат [3].

В целях финансовой поддержки субъектов Российской Федерации в 2011 году дополнительно предусматриваются бюджетные кредиты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в объеме 113,6 млрд. рублей.

Система межбюджетных трансфертов должна быть ориентирована на выравнивание социально-экономической базы действительно нуждающихся регионов, отсталость которой является причиной финансовой несостоятельности этих регионов. Должна быть создана четкая нормативно-правовая основа и система, объективно оценивающая усилия нуждающихся регионов, направленные на рост своей социально-экономической базы. Эффективное стимулирование регионов в данном плане должно привести со временем к снижению или ликвидации отсталости социально-экономической базы, что приведет к существенному сокращению дотационных регионов. Таким образом выделять необходимо трансферты дифференцированно и не просто исходя из нуждаемости, а под программы лучшего использования внутренних возможностей регионов в интересах их самостоятельного развития и при условии последующего снижения дотаций.

Все это, конечно, невозможно без увязки с налоговой политикой, которая в последнее время направлена, наоборот, на централизацию. Мировой финансовый кризис, скорее всего вряд ли даст направить налоговое законодательство в сторону децентрализации [4].

Также необходимо обеспечивать определенные финансовые преимущества для регионов-доноров, за счет которых живут регионы, получающие федеральную помощь. Необходимо применять систему санкций как за нарушение сроков и размеров перечислений предусмотренных средств из республиканских и региональных бюджетов в федеральный, так и за нарушение сроков и размеров предоставления финансирования из федерального бюджета регионам и бюджетным организациям.

Что касается дальнейшего развития межбюджетных отношений, то, несмотря на сегодняшние трудности в данном направлении нужно придерживаться все-таки оптимистических взглядов.

Основными направлениями совершенствования межбюджетных отношений в России должны стать:

- 1) укрепление финансовой самостоятельности субъектов Федерации;
- 2) укрупнение регионов на взаимовыгодной, экономически целесообразной основе;
- 3) создание четкой нормативно-правовой основы, объективно оценивающей усилия нуждающихся регионов, направленные на рост своей социально-экономической базы;
- 4) введение эффективной дифференцированной системы выделения трансфертов нуждающимся регионам в зависимости от результатов их финансово-экономической деятельности [5];
- 5) обеспечение определенных финансовых преимуществ для регионов-доноров, за счет которых живут регионы, получающие федеральную помощь.

От решения проблем, связанных с оптимизацией межбюджетных отношений, зависит, прежде всего, уровень социально-экономического развития как страны в целом, так и регионов, и муниципальных образований, в частности. Если придерживаться оптимистических взглядов, то дальнейшее развитие межбюджетных отношений пойдет именно по направлениям, указанным выше.

Список использованной литературы.

1. Артемьева С.А. Совершенствование системы межбюджетных отношений в современных условиях // Вопросы экономики. – 2007. – №5. – С. 137-143
2. Калов З.А. Совершенствование межбюджетных отношений в Российской Федерации: вопросы теории и практики. – Нальчик: Экономист, 2000. – С. 202
3. Проект федерального закона "О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов" // <http://minfin.ru/ru/>

4. Завьялов Д.Ю. Потенциал межбюджетного регулирования как инструмента бюджетной политики // Финансы. – 2008. – №3. – С. 11-14

5. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 годах // <http://archive.kremlin.ru/>

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКУ: АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ

Шолкунова А. В.

Томский политехнический университет, г. Томск
silk_12@mail.ru

В статье рассматриваются способы государственного регулирования экономики США, Японии и России в условиях мирового финансового кризиса.

Большинству людей довольно много раз приходилось слышать о таком понятии как «мировой экономический кризис». О нем много говорили, выясняя причины его возникновения и разбираясь в его сущности. В данной статье хотелось бы обратить внимание на такие действия, как антикризисные программы, которые представили нашему вниманию мировые государства, и их результаты. Но прежде чем говорить об антикризисных программах, давайте рассмотрим существующие экономические позиции.

В экономической политике принято выделять две позиции: традиционная (активное государственное регулирование экономики) и либеральная (независимая саморегулируемая экономика). За первую выступают «государственники», приверженцев либеральной позиции называют «рыночниками».

В российском обществе наблюдается явное лидерство государственников. Их тенденция всепроникающего и достаточно агрессивного традиционализма возникла в начале 90-х. В эти годы происходит реформирование экономики, в результате которого при регулирующей роли государства начинается постепенное разгосударствление части собственности и внедрение в экономику рыночных отношений. Благодаря этим действиям сегодня экономика России находится в смешанной стадии.

Для США же характерна политика экономического либерализма. Американцы считают, что политическая свобода и социальная справедливость неотделимы от экономической свободы. Их идеология порицает вмешательство правительства в свободный рынок и поддерживает максимальную свободу торговли и конкуренции.

Но, несмотря на политику либерализма, мировой финансовый кризис начался именно в Америке. Напомним, стартом для развития кризиса в 2008 году стали проблемы в ипотечной системе США. Волна невозвратов по кредитам и падение стоимости жилья подорвали устойчивость американских банков. Следующими в цепочке стали финансовые организации других стран, кредитовавшие американские банки под ипотечные обязательства. Удар по финансовой системе распространился на все сферы мировой экономики [1].

В связи с этим, правительство США было вынуждено пересмотреть свою позицию. Президент Соединенных Штатов Барак Обама начал масштабную программу экономической помощи, которая должна была вывести страну из мирового кризиса. В план входили две главные составляющие: сокращения налогов, увеличение бюджетных инвестиций в финансовый сектор.

На программу было выделено 703 млрд. долларов, из них 250 млрд. направлены в банки, 100 млрд. направлены Минфину США, еще \$87 млрд. выделено крупнейшему американскому страховщику AIG [2].

Первые силы были брошены на оказание помощи нуждающимся. Действия, направленные на увеличение продолжительности выплаты пособий по безработице, финансирование программ переподготовки и повышения квалификации безработных, увеличение финансирования программ медицинского страхования, увеличение объемов продовольственной помощи нуждающимся, а также строительство жилья для бездомных были выдвинуты на первый план при выполнении программы.

В целом, программа Барака Обамы стала постепенно работать. Финансирования того минимума программ, опять же, привели к тому, что США было вынуждено снова начать эмиссию, и распространять американский доллар. Постоянно выделяя на свою антикризисную программу миллиарды, накачивая себя, а также другие государства своим долларом, США обрекает его на дальнейшее обесценивание, которое уже становится заметным в нынешней ситуации. Вся мировая экономическая система завязана на долларе США, расчеты как велись, так и ведутся при помощи доллара США, и резко отходить от этого никто пока не собирается. Но, по мнению многих экспертов, ни к чему хорошему такая политика не приведет, и долги все равно нужно будет отдавать.

Возникает вопрос: почему США до сих пор не может справиться с экономическим кризисом, когда многие страны почти достигли докризисных показателей? Вероятно, дело в том, что Америка, привыкшая к либеральной политике, не готова к активному вмешательству в экономику со стороны государства.

Рассмотрим альтернативную экономическую политику – политику правительства Японии. В этой стране жесткое государственное регулирование, и, возможно, благодаря этому японцы достигли докризисных показателей, не смотря на самые разрушительные в истории Японии землетрясения и цунами, в результате которых произошли аварии на четырех АЭС. Первоначальная антикризисная программа включила в себя следующие пункты: улучшение конъюнктуры, улучшение уровня жизни, финансовое развитие. Единственное, что мешало Японии, так это очень быстро растущий курс иены, который только к недавнему времени установился 100 иен по отношению к доллару США.

В апреле 2009 года правящая партия Японии одобрила пакет мер по дополнительному антикризисному финансированию на сумму 15 трлн. иен (150 млрд. долл. США). В том числе: 1,9 трлн. – на борьбу с безработицей; 3 трлн. – на поддержку национальных компаний; 1,6 трлн. – на технологическую модернизацию экономики; 2,6 трлн. – на развитие инфраструктуры; 1,7 трлн. – на здравоохранение. Также были подкорректированы основные направления антикризисной программы, в которую вошло снижение налогов, предоставление экстренных средств на сохранение рабочих мест и поддержку безработных. [3]

Что же до экономической политики России, то здесь, как уже было сказано выше, преобладает государственное регулирование экономики. В марте 2009 года была принята «Программа антикризисных мер правительства Российской Федерации на 2009 год». Приоритетным направлением было выделено реформирование социальных программ с целью повышения покупательной способности населения и потребительского спроса. На социальные программы было выделено 695 млрд. руб. Борьба с безработицей потребовала 43,7 млрд. руб., которые пошли на переподготовку кадров, введение новых рабочих мест, а также инвестиции в малый бизнес. Пособия по безработице выросли и получили в целом 33,9 млрд. руб. [4]

В реальном секторе активизируется внутренний спрос по разным направлениям, снижение административных барьеров и налога на прибыль для бизнеса. Государство принимает решительные меры по сохранению старых и созданию новых рабочих мест (чего стоит одна помощь АвтоВАЗу, на покрытие убытков которого было выделено больше денег, чем на кредитование малого бизнеса во всей стране).

В финансовой системе значительно расширена ликвидность и ресурсная база, увеличена доступность кредитования предприятий, направлены большие финансовые потоки для рефинансирования банковской системы, выделены кредиты коммерческим банкам и банкам с государственным участием (Внешэкономбанку выделено 30 млрд. руб. на кредиты малому бизнесу). В общей сложности банкам перечислено 495 млрд. руб. для кредитования реального сектора экономики под небольшой процент.

Таким образом, проведение антикризисного регулирования характеризуется различными направлениями воздействия на социально-экономические результаты. При этом невозможно добиться успеха, по рассмотренным направлениям антикризисных программ, без серьезной государственной поддержки. Однако необходимо учитывать экономическую политику страны. В США допущены стратегические просчеты. Большие военные расходы, неправильное регулирование финансового рынка, недостаточное внимание социальной сфере привели к тому, что экономика находится в состоянии спада [5].

Исходя из всего вышесказанного, можно заключить, что антикризисные программы имеют свои сильные и слабые стороны. Некоторые антикризисные меры страны заимствовали друг у друга. Однако некоторые пункты антикризисных мер продолжают показывать свою слабость, и стоит лишь надеяться, что последующие программы выхода из кризиса исправят все погрешности и недочеты нынешних.

Список использованной литературы

1. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Росси / Экономический портал [Электронный ресурс] – URL: <http://institutiones.com/general/1158-mirovoj-finansovuj-krizis.html>

2. Кричевский Н. Антикризисные программы: найдите отличия// [Электронный ресурс] – URL: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/317205/>

3. Антикризисная программа Японии// [Электронный ресурс] – URL: <http://rfbs.ru/content/view/287/71/>

4. Шевченко Н. Эффективность антикризисной политики ЕС // Мировое и национальное хозяйство. – 2011. - №2 – с. 10-11.

5. Обама признал свои ошибки в борьбе с кризисом // [Электронный ресурс] – URL: <http://lenta.ru/news/2011/09/13/obamadpa>

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ОРИЕНТАЦИИ СТУДЕНТОВ КАК ФАКТОР ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ЭКОНОМИКИ

Н.А. Жернова, Е.Е. Жернов

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева,
г. Кемерово
E-mail: eugjernov@mail.ru

Представления людей о модернизации являются одним из факторов эффективности этого процесса. Авторы статьи на примере опроса студентов вуза показывают противоречивость представлений молодежи о модернизации и делают вывод о необходимости управления формированием мнений по поводу основных аспектов модернизации, прежде всего, в сфере высшего образования, при подготовке для модернизации кадров.

Для осуществления модернизации в России необходимо широкое обсуждение ее проблем, а также реформ ключевых социальных институтов, которые проводятся с целью обеспечения модернизации. К таким институтам относится, прежде всего, образование. Высшее образование должно готовить людей, которые не просто будут способны к осуществлению модернизации, они должны стать социальной опорой для ее проведения на ближайшие 10–20 лет. Исходя из общих положений, мы провели исследование.

Цель исследования – выявить мнение молодых социально активных образованных людей в отношении связи модернизации с реформированием системы высшего образования. Для достижения этой цели мы поставили задачи установить, наблюдают ли студенты взаимосвязь перехода на двухуровневую систему образования «бакалавриат – магистратура» с процессами, происходящими в экономике страны, считают ли они, что вузы могут помочь модернизации экономики страны, нужно ли для модернизации приглашать ученых из-за границы, сократит ли модернизация «утечку мозгов» за границу.

Для реализации поставленных цели и задач в начале 2011 года в одном из вузов г. Кемерово нами был проведен опрос студентов по специально разработанной анкете. Студент мог выбрать наиболее предпочтительный из предложенных вариантов или сформулировать собственное мнение. Выборка включала 300 студентов дневного и заочного отделения одного гуманитарного и одного технического факультетов. Анализируя полученные количественные данные, мы не предлагаем рассматривать их как устойчивые количественные оценки, которые могут быть распространены на иную группу людей. Данное исследование мы считаем только моментальным снимком «конкретного» явления в определенный период времени, что дает представление о мнениях молодежи относительно вопросов, сформулированных в анкете.

Заметим, что приведенные ниже данные очерчивают лишь некий контур состояния дел в сфере модернизации, отраженный в сознании наших респондентов, поскольку формат использованного инструментария не позволил провести обстоятельное исследование всей проблемы.

Взаимосвязь перехода на двухуровневую систему образования «бакалавриат – магистратура» с процессами, происходящими в экономике страны, наиболее очевидна студентам, получающим второе высшее образование (60,0 % – «да»), и наименее очевидна для студентов младших курсов дневного отделения (37,3 % – «да»). Наибольший процент респондентов, не наблюдающих такой взаимосвязи, отмечен у заочников, получающих высшее образование впервые (46,2 % – «нет»), наименьший – у

заочников, получающих второе высшее образование (20,0 % – «нет»). В целом проценты наблюдающих эту взаимосвязь (41,7 %) и не наблюдающих (39,3 %) примерно одинаковы, не мал и процент, затруднившихся с ответом на этот вопрос (19,3 %). Эти данные свидетельствуют, на наш взгляд, о том, что идет процесс осмысления реформы высшей школы непосредственными потребителями ее услуг.

Главной целью модернизации российского образования является формирование его ориентации на потребителя. Основные потребители образования сегодня – общество в виде социальных некоммерческих институтов, государство и бизнес. Бизнес-структуры как потребители обученной рабочей силы относятся к образованию с утилитарной экономической позиции, то есть как к средству, обеспечивающему обращение капитала с целью получения прибыли. Им нужен строго определенный набор компетенций (профессиональных качеств) выпускника вуза, не отягощенный общекультурной подготовкой, удорожающей узкопрофессиональную подготовку.

Общество же связывает образование, прежде всего, с повышением культурного уровня своих членов, а потом с их профессиональной подготовкой. Разрешение этого противоречия интересов бизнеса и общества берет на себя государство, финансируя социально значимые виды образования. Однако в условиях финансово-экономического кризиса оплата такого образования все более перекладывается на самого получателя образовательной услуги.

Большая часть индивидуальных потребителей образовательных услуг понимает свои обязанности как сугубо исполнительские, сознательно или бессознательно ограничивая их обслуживанием созданной кем-то техники, организованного кем-то процесса. Вуз, функционируя на рынке труда, вынужден ограничивать навыки своего выпускника востребованными на рынке профессиональными компетенциями. Именно на это ориентирована современная реформа высшего образования, состоящая в переходе на двухуровневую систему подготовки «бакалавриат – магистратура». Образование первой ступени (бакалавриат) приспособливают к запросу бизнес-структур на квалифицированного работника-исполнителя четко определенных бизнесом функций. В этом случае утрачивается общекультурная гуманистическая роль образования как института (формы) становления целостного человека, обладающего широкими теоретическими знаниями, позволяющими адаптироваться в любой быстро меняющейся среде. Такая форма реализуется на ступени магистратуры лишь для немногих талантливых людей, способных к созиданию, имеющих реальный потенциал вхождения в элиту общества.

Результаты опроса показывают, что большая часть студентов (58,3 %) еще не осознает происходящие в обществе процессы синхронизации образования и экономики. Объяснить их – задача вузовских преподавателей.

Несмотря на неопределенность в отношении рассмотренного вопроса, студенты уверены в том, что вузы могут помочь модернизации – так утвердительно ответили 76,0 % опрошенных на вопрос «могут ли вузы помочь модернизации экономики?». Причем наибольший процент (82,7 %) наблюдается среди заочников, получающих первое высшее образование, наименьший (73,3 %) у дневников младших курсов. Студенты осознают значение высшего образования для модернизации экономики страны. Для того чтобы вузы могли помочь модернизации экономики, необходимо реформировать экономику самих вузов. Вузовское образование – это отражение процессов, происходящих в экономике и в обществе в целом.

Ответ на вопрос «считаете ли Вы, что для модернизации экономики России нужно приглашать ученых из-за границы?» в разрезе опрошенных групп показывает большой разброс мнений. 54,7 % студентов младших курсов считает, что нужно, процент ответивших так же среди студентов, получающих второе высшее образование, в два раз меньше (26,7 %). В целом процент ответивших «да» и «нет» примерно одинаков (48,3 %

и 47,7 % соответственно). Не велик процент затруднившихся с ответом (4,0 %) на этот вопрос.

По мнению экспертов, Россия может развивать инновационную экономику собственными силами, но есть отрасли, где догонять поздно, там будет быстрее и дешевле воспользоваться зарубежными наработками.

С рассмотренным вопросом тесно связан другой – «сократит ли модернизация «утечку мозгов» за границу?». Здесь наиболее оптимистично настроенными оказались дневники старших курсов: 55,4 % считают, что модернизация сократит этот процесс. Наиболее пессимистично настроены заочники, получающие первое высшее образование, – только 42,3 % дали положительный ответ на этот вопрос, 23,1 % затруднились с ответом и 34,6 % ответили отрицательно.

В заключение, основываясь на результатах проведенного исследования, можно сделать следующие выводы. Опрос показал противоречивость и отсутствие системности в представлениях студентов о взаимосвязи образования, науки и модернизации. Вызвано ли это недостатками в образовании или недостатками осуществления модернизационных преобразований? Постоянные усовершенствования системы образования с целью превращения вузовской науки в генератор идей развития модернизации не могут предотвратить отсутствие системности в осуществлении модернизации. Множество нечетко взаимодействующих направлений в модернизации приводит к эклектичности ее восприятия даже у самой социально и когнитивно активной части молодежи в возрасте от 18 до 35 лет – студенчества. Ответы опрошенных студентов на предложенные им вопросы являются, на наш взгляд, результатом отражения в их сознании конкретных реалий модернизационного процесса, осуществляемого в нашей стране.

Кроме того, результаты проведенного опроса, в известной степени, – отражение того, как учат и чему учат в вузе, насколько там готовят кадры к модернизации экономики страны. Перспективы модернизации экономики неразрывно связаны с реформами, осуществляемыми в образовательной системе России. Управление процессом такой связи предполагает отслеживание противоречий и нахождение реальных и своевременных путей их разрешения. Это вызывает объективную потребность в развитии экономической науки и подготовки высокопрофессиональных специалистов, имеющих комплексные и системные экономические, гуманитарные и технологические знания о модернизации.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

К.С. Ковалева, М.А. Сапрыкина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail:m.sapr@mail.ru

В статье исследуются основные принципы Болонского процесса и их реализация в вузах России для повышения конкурентоспособности выпускников российских университетов, а также аспекты перспективы развития высшего образования в России.

В настоящее время Российские вузы в мировых рейтингах находятся на довольно низких позициях. Международная компания по продвижению карьеры и образования «QS World University Rankings» в этом году опубликовала рейтинг мировых вузов, в

котором российские учебные заведения в списке из 300 вузов не занимают ведущих позиций: на 112-м месте находится Московский государственный университет, а на 251-м – Санкт-Петербургский государственный университет [1]. Сегодня перед Россией стоит задача радикального совершенствования в сфере высшего образования, чтобы занять достойное место в новом глобальном мире.

Цель данной статьи – рассмотреть, как повлияло вступление России в Болонский процесс: какие произошли изменения в системе российского высшего образования и к каким результатам это привело.

Задачи данной работы – изучить принципы и цели Болонского процесса, каковы перспективы модернизации образования и конкурентоспособности выпускников российских вузов, а также рассмотреть нововведения в вузах на примере НИ ТПУ.

Болонский процесс – процесс сближения и гармонизации систем образования стран Европы в рамках Болонского соглашения, с целью создания единого европейского пространства высшего образования, а также расширение доступа к высшему образованию, увеличение мобильности студентов и преподавателей.

Присоединение России к Болонскому процессу состоялось осенью 2003 года на Берлинской конференции, что дало новый толчок к совершенствованию высшего профессионального образования, открыло дополнительные возможности для участия российских вузов в проектах, финансируемых Европейской комиссией, а студентам и преподавателям высших учебных заведений в академических обменах с университетами европейских стран.

Минобрнауки России в декабре 2004 года провело заседание коллегии по вопросу «О реализации положений Болонской декларации в системе высшего профессионального образования Российской Федерации», на которой был одобрен соответствующий План мероприятий, впоследствии утвержденный приказом Минобрнауки России. План мероприятий, в соответствии с положениями Болонской декларации предусматривает:

1. Введение двухуровневой системы высшего профессионального образования.

В октябре 2007 года был принят Федеральный закон Российской Федерации N 232-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования)».

Этим законом в системе высшего образования установлены уровни:

1. уровень высшего профессионального образования – бакалавриат;
2. уровень высшего профессионального образования – подготовка специалиста или магистратура.

2. Введение системы зачетных единиц для признания результатов обучения.

В настоящее время более 80 высших учебных заведений ввели у себя зачетные единицы. Это повышает автономию вуза в совершенствовании планирования и организации образовательного процесса, усиливает роль самостоятельной работы студента и оптимизирует учебную нагрузку педагогических работников.

3. Создание сопоставимой с требованиями европейского сообщества системы обеспечения качества образовательных учреждений и образовательных программ вузов.

В рамках осуществления международной деятельности и участия в работе международных ассоциаций аккредитационных агентств в настоящее время Россия представлена Росаккредагентством как полноправный член Международной сети агентств по обеспечению качества в высшем образовании. Руководящий комитет ENQA принял решение о приеме Росаккредагентства в Европейскую Ассоциацию гарантии качества.

4. Внедрение внутривузовских систем контроля качества образования и привлечение к внешней оценке деятельности вузов студентов и работодателей.

Большинство вузов ввели у себя внутривузовскую систему контроля качества, а принятый в апреле Федеральный закон от 20 апреля 2007 г. N 56-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об образовании», Федеральный закон «О

высшем и послевузовском профессиональном образовании» и статью 2 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий» предусматривает, что государственная аккредитация образовательных учреждений или научных организаций проводится с привлечением в том числе представителей обучающихся и объединений работодателей.

5. Введение в практику приложения к диплому о высшем образовании аналогичного европейскому приложению.

Данное приложение будет введено после перехода высшими учебными заведениями на новые федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования.

6. Создание условий для развития академической мобильности студентов и преподавателей и др.

План мероприятий предусматривает формирование системы институциональных и индивидуальных грантов, направленных на повышение академической мобильности, как внутрirosсийской, так и зарубежной. Межуниверситетский обмен опытом и сотрудничество являются неременным условием для повышения квалификации педагогических и административных кадров, качества образования [2].

Рассмотрим, каких принципов придерживается НИ ТПУ в связи с изменившимися стандартами образования:

- 1) Соответствие структуры и номенклатуры образовательных программ мировой практике.
- 2) Компетентностный подход, ориентированный на результаты обучения, к проектированию, реализации и оценке качества образовательных программ.
- 3) Использование кредитно-рейтинговой системы и шкалы оценок, совместимых с зарубежными аналогами (ECTS, A-F).
- 4) Асинхронная организация образовательного процесса и индивидуализация обучения, соответствующие мировой практике.
- 5) Применение личностно-ориентированных педагогических технологий, стимулирующих самостоятельную работу студентов, согласно глобальной тенденции развития высшего образования.
- 6) Соответствие образовательных программ в области техники и технологий, в первую очередь по ПНР (приоритетным направлениям развития), международным критериям оценки качества и аккредитации.
- 7) Реализация образовательных программ в соответствии с международными рекомендациями в рамках Болонского процесса.
- 8) Управление процессами, обеспечивающими реализацию образовательных программ, на основе международных стандартов.

Для подготовки специалистов в Томском политехническом университете в стандарте ООП ТПУ принято, что традиционное понимание профессионального образования как усвоения определенной суммы знаний, основанного на преподавании фиксированных предметов, является недостаточным. Основой образования в университете являются не только учебные предметы, но и способы мышления и деятельности. Все это ставит задачу о необходимости использования при подготовке выпускников методов познавательной, профессиональной, коммуникативной и мыслительной деятельности. В соответствии с образовательным стандартом, степень овладения методом разделяется на два класса, обеспечивающих репродуктивную (получение известного результата известными средствами) и продуктивную (постановка новых целей и создание соответствующих им средств или достижение известных целей с помощью новых средств) деятельность [3].

Развитие производственной деятельности предприятий, построение экономики инновационного типа, слияние России с мировым научно-образовательным

сообществом, конкуренция на рынке образовательных услуг – факторы, которые стимулируют вузы разрабатывать новые образовательные программы совместно с научными институтами и другими заинтересованными организациями. Подготовка выпускников по таким программам в соответствии с международными требованиями позволит обеспечить инновационное развитие реального сектора экономики, повысить конкурентоспособность России в мировом сообществе.

Список использованной литературы.

1. Сидоренко Е. Ученые степени // www.vz.ru.
2. Болонский процесс в вузах Российской Федерации // www.mon.gov.ru.
3. Соловьев М.А. Разработка основных образовательных программ ТПУ // www.univer.ntf.ru.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

И.В. Медведева

Юргинский технологический институт Томского политехнического университета,
г. Юрга
E-mail: medvedeva@rambler.ru

Многие высшие учебные заведения не готовы к деятельности по удовлетворению образовательных потребностей студентов и потребностей рынка труда. Абитуриент выбирая свою специальность, не может быть уверен в том, что именно данная профессия будет востребована через несколько лет. Работодатель, заинтересован только в тех выпускниках вузов, которые могут удовлетворить его потребность в кадрах только в текущий момент.

Кризис не закончился. По прогнозам экспертов, следующая волна кризиса начнется со второй половины 2012 г. В ближайшие два десятилетия нас ждут нелегкие времена. Какие специальности будут востребованы до 2030 г. - вопрос волнующий всех, как уже работающих, так и выпускников школ, собирающихся поступать в вузы.

Заканчивается эпоха спекуляций акциями, фьючерсами, опционами и прочими сложными финансовыми инструментами. На первый план выйдут «материальные» отрасли: промышленность, добывающие отрасли, сельское хозяйство. А значит, плохие времена наступят для огромной армии менеджеров и продавцов. В моде, как и в 30–40-е годы прошлого века, будут инженеры и технологи, агрономы и квалифицированные рабочие. В общем, чтобы преуспеть, в ближайшие десятилетия нужно будет что-то уметь делать руками: и хороший токарь будет гораздо более востребован, чем топ-менеджер. Эта тенденция уже прослеживается во многих странах, в том числе и в России: спрос на инженеров и рабочих растет быстрее всего.

По мнению аналитиков, наступает эпоха дорогого сырья: нефти, газа, металлов, сельскохозяйственной продукции. Россия как раз лидирует по этим позициям, так что высокие заработки и спрос на специалистов можно ожидать именно в этих отраслях.

Российские технические, инженерные школы по признанию и российской и мировой общественности всегда отличались высоким качеством подготовки, всегда были гордостью образовательной системы страны. Сейчас мы вновь видим возрастание внимания к решению проблем инженерного образования как важнейшего элемента инновационного развития страны.

Так, по результатам состоявшегося 30 марта 2011 г. в Магнитогорске заседания Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России Президент страны утвердил перечень поручений, направленных на увеличение финансирования

материально-технической базы вузов и развития кадрового потенциала. Предусмотрены меры по повышению квалификации не менее чем 5000 специалистов инженерно-технического профиля ежегодно. Предполагается совместно с работодателями сформировать набор требований к специалистам соответствующих приоритетных направлений модернизации и технологического развития экономики России, предусмотреть повышение размеров именных стипендий Президента и Правительства студентам и аспирантам.

Главная особенность российского инженерного образования – сочетание глубокой фундаментальной подготовки с широтой профессиональных познаний, принцип «обучение на основе науки». Это означает, что преподаватели и студенты профилирующих кафедр обязаны вести научные исследования, чтобы быть подготовленными на самом высоком и современном уровне в области своих профессиональных знаний. Среди сильных сторон российской инженерной школы также следует отметить методическую продуманность учебного процесса, традиционные устойчивые связи с промышленностью.

Формы этих связей различны – они включают выполнение вузами НИОКР по заказам предприятий или совместно с ними, создание базовых кафедр на предприятиях и научных лабораторий в вузах, производственные практики на предприятиях. Тесная связь с ведущими предприятиями – одна из отличительных особенностей наших технических университетов. Эта связь позволяет решать и другую важную задачу – трудоустройство выпускников вузов.

Говоря о проблемах и задачах, прежде всего, главное это сохранить в современных условиях и развивать тот высокий уровень инженерного образования, который был достигнут в нашей стране. Недавно вице-президент США Джозеф Байден во время визита в нашу страну заявил, что в Америке высоко ценят научно-техническое сотрудничество с Россией, «...потому, что российские инженеры – лучшие в мире.»

Однако в России уважения к инженерному труду в обществе сейчас нет. Не секрет, что за последние 20 лет, рестиж инженерных специальностей упал, сегодня только 4% медалистов идут на инженерные специальности. Причин тому много – низкие зарплаты инженеров, нет общественного внимания к инженерному труду, невысок статус инженера. В связи с этим предлагается несколько мер:

1. Повысить стипендии на приоритетных инженерных специальностях. Размеры стипендий будут определены на заседании Комиссии Президентом, однако, как подчеркнул помощник президента Российской Федерации Аркадий Дворкович, стипендии будут повышены не всем, а только самым талантливым студентам - правда, число их будет очень значительным.

2. Изменить условия обучения.

3. Уделять большее внимание раннему профессиональному ориентированию, начиная со старших классов школы.

4. Заинтересовать инженеров масштабными проектами.

5. Повысить зарплаты инженеров. Решению этой задачи помогут, в том числе, реализация приоритетных программ и увеличение спроса на продукцию предприятий. В ближайшее время этому будут способствовать федеральные целевые программы, ориентация госзакупок на инновационную и высокотехнологичную продукцию, увеличение гособоронзаказа.

Спрос со стороны государства составляет очень большую долю в этих сферах. Кроме того, росту зарплат инженеров будут способствовать также господдержка высокотехнологичных предприятий за счет госгарантий, длинных кредитов для тех частных проектов, которые входят в орбиту приоритетных. В любом проекте, который финансируется Банком Развития, огромный спрос на специалистов, и как раз за счет этих денег специалисты привлекаются. После того как будет запущен новый Фонд прямых инвестиций, о котором недавно говорил Президент, число проектов, где будут востребованы квалифицированные кадры, в течение ближайших 3-4 лет возрастет в разы, пояснил Аркадий Дворкович.

6. Обеспечить инженеров жильем. Пока это возможно только в рамках программы по поддержке молодой семьи (она предполагает значительное софинансирование по первоначальному взносу по ипотечному кредиту, и это позволяет снизить требования к зарплате). Объемы финансирования данной программы по этому направлению предполагается серьезно увеличить. Другие решения по обеспечению инженеров жильем (покупка квартир или предоставление служебного жилья) могут принимать сами предприятия, если им позволяет это бюджет.

Важным шагом в этом направлении стало бы удешевление для предприятий финансирования по строительству корпоративного жилья. Механизмы такого удешевления могут быть разными: госгарантии, субсидирование процентной ставки по кредитам и т.д. Корпоративное жилье позволило бы обеспечить мобильность кадров - что становится особенно важным с ростом диверсификации бизнеса по территориям.

Следует активнее вести профориентацию учащейся молодежи с целью усиления ее направленности на сферы материального производства. Надо обратить самое серьезное внимание на политехническое образование школьников, восстановить необходимые объемы технологической подготовки учащихся в средней общеобразовательной школе, что было еще сравнительно недавно, развивать кружки и дома детского технического творчества. И конечно необходимо юридически оформить цепочку: целевой прием → обучение в вузе → взаимные обязательства студента и предприятия, включая социальные обязательства работодателя.

Сейчас, когда в стране появляется индустрия нанотехнологий, в создании которой технические вузы будут принимать и уже принимают активное участие, необходимость фундаментальной подготовки инженеров становится еще более очевидной.

Необходимо сконцентрировать ресурсы на инженерных специальностях. Подготовка инженеров стоит значительно дороже, чем гуманитариев, в 2009 г. на подготовку одного инженера тратилось 60-70 тыс. руб. в год. В 2010 г. эта цифра увеличилась до 78 тыс. руб., к 2012 г. этот показатель планируется повысить до 112 тыс. руб. в год, сообщил заместитель Министра образования и науки Российской Федерации Алексей Пономарев.

Стоимость подготовки инженеров надо увеличить в 1,5-2 раза, тогда можно будет привлечь серьезных преподавателей и улучшить качество преподавания. Увеличить финансирование подготовки инженеров планируется за счет сокращения средств, выделяемых на образование экономистов и юристов - поскольку специалистов этих специальностей готовиться будет меньше, особенно в технических вузах.

Сегодня на инженерные специальности в вузы поступают, в общей сложности, чуть больше 200 тыс. чел. Выпускаются, в общей сложности, порядка 180-190 тыс. человек. По оценкам Минобрнауки, примерно треть выпускников по инженерным специальностям могут найти достойную работу - соответствующую их квалификации и с достойной оплатой.

Сегодня очень важно, чтобы каждый выпускник инженерного вуза владел бы вопросами управления, менеджмента и знаниями иностранных языков. Но в целом инженерное образование в стране имеет глубокие традиции, высокий уровень, и, несмотря на трудности 90-х годов, сохранило связи с промышленностью и готово к восприятию самых современных тенденций.

Список использованной литературы:

1. Багдасарьян Н.Г. Профессиональная культура инженера: механизмы освоения. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008
2. Рыжов В.П. Наука и искусство в инженерном деле. – Таганрог: ТРТУ, 2009

МНОГООБРАЗИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

И.И. Моисеева

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва, г. Саранск
E-mail: moira-22@mail.ru

В статье раскрыта сущность и необходимость развития процессов интеграции вузов страны с наукой, бизнесом и образовательными учреждениями. Приведена авторская группировка интеграционных форм взаимодействия в системе высшего профессионального образования по разным уровням. Особое внимание уделено вопросам взаимодействия высших учебных заведений с производственным сектором экономики.

Тенденции социально-экономического развития страны характеризуются глобальностью всех сфер социальной действительности, динамичностью, что обеспечивает достижение устойчивого развития общества, воспитание нового человека, легко адаптирующегося к разнообразным социально-экономическим изменениям. Формируются качественно иные принципы организации жизнедеятельности людей, меняется иерархия социальных норм и ценностей. В данном контексте, высшее образование, которое способно реагировать на все общественные изменения и процессы, является важнейшим социальным институтом, поэтому особую значимость приобретают интеграционные процессы в высшем образовании. В общем смысле *интеграцию в образовании* можно определить как объединение субъектов образовательного пространства, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними [1, с.45].

В сфере высшего профессионального образования интеграционные процессы имеют некоторые особенности. Они связаны с тем, что во все времена университеты были центрами формирования и притяжения интеллектуального потенциала общества, и поэтому они играли и играют важную роль в интеграции образовательных, научных, культурных и других связанных с образованием государственных и общественных структур.

Практика выработала различные формы (модели) интеграции вузов как по вертикали, так и по горизонтали. Получили распространение и формы смешанной (вертикальной и горизонтальной интеграции). Горизонтальная интеграция в свою очередь может быть классифицирована по уровням: международная, федеральная и региональная. По глубине и степени интеграции можно выделить две модели: с сохранением юридической самостоятельности субъектов (академическая интеграция) и без ее сохранения (административная, или организационная, интеграция).

Тенденция развития российских университетов позволяет заключить, что значительная часть вузов ориентируется на интеграцию как доминирующую стратегию развития. При этом стратегия интеграции ориентирует вуз либо на присоединение к модальной группе вузов (как отечественных, так и зарубежных), которые успешно адаптировались к условиям внешней среды, либо на создание систем «вуз – предприятие», «вуз – НИИ», что также способствует решению проблемы адаптации к изменениям во внешней среде.

На наш взгляд, в настоящее время можно выделить следующие многообразные формы трехсторонней интеграции «вуз – наука – бизнес»:

- 1) система «Вуз – предприятие»: цель – подготовка специалистов в соответствии с запросами регионального рынка труда;
- 2) университетский комплекс: цель – реализация модели непрерывного образования;
- 3) развитие международного сотрудничества: цель – обмен опыта интеграционных взаимодействий с зарубежными странами;

- 4) инновационные учебно-научно-производственные комплексы: цель – формирование экономической политики региона;
- 5) многопрофильный сетевой исследовательский университетский комплекс: цель – включение в мировое научно-образовательное пространство;
- 6) инновационные образовательные комплексы: цель – развитие научных направлений и подготовка уникальных специалистов.

Трехсторонняя интеграция в структурном плане – это формирование учебно-научно-производственных комплексов как центров инноваций. Поэтому, для развития представленных форм интеграции необходимо формирование инновационной научно-образовательной среды. На практике разноуровневые процессы институционализации переплетены. Как правило, исследовательские университеты и наукограды формируют среду для технопарков, бизнес-инкубаторов, венчурных фондов, корпоративных университетов. В свою очередь, предприятия, привлекаемые в технопарк вузов и бизнес-инкубаторы в качестве резидентов, являются потенциальными заказчиками научных разработок вуза, консалтинговых услуг, предоставляемых его сотрудниками, а также возможными работодателями для выпускников. Основным критерием отбора фирм является возможность установления взаимно полезных партнерских связей с университетом, особенно в сфере исследований и разработок.

В ряде сфер взаимодействия преобладает двухсторонняя интеграция: либо горизонтальная, либо вертикальная. Предпочтения выбора партнера по интеграции (образование, наука или бизнес) зависят от сложившегося опыта взаимодействия, от представлений об основополагающих видах деятельности партнера. Вузы и научные, и образовательные учреждения более склонны к интеграции друг с другом в фундаментальных сферах научной и образовательной деятельности. Существуют следующие направления взаимодействия системы «вуз - образовательные учреждения»:

1) *кадровое*. В рамках данного направления, как правило, осуществляется: переподготовка кадров, включающая в себя повышение уровня подготовки учителей и преподавателей образовательных учреждений и адаптация преподавателей вузов к работе в средних общеобразовательных учреждениях (СОУ), начальных профессиональных учреждениях (НПУ) и средних профессиональных учреждениях (СПУ); направление специалистов вузов в образовательные учреждения для обеспечения учебного процесса и участия в учебно-методической работе; обеспечение учебного процесса образовательных учреждений высококвалифицированными кадрами для преподавания профильных дисциплин.

2) *научно-методическое*. Данное направление позволяет осуществлять: совместное проведение научно-практических конференций и научно-исследовательских работ; осуществление экспертной оценки и оказание методической помощи при разработке учебных программ по профильным дисциплинам; разработку образовательных программ и обучающих технологий, обеспечивающих непрерывность и преемственность школьного, начального профессионального, среднего профессионального и вузовского образования; работу факультативов и кружков на базе СОУ, НПУ, СПУ и высших образовательных учреждений; совместное проведение предметных олимпиад, семинаров и конкурсов.

3) *учебно-методическое*, позволяющее: обновлять и адаптировать содержания профильного обучения в соответствии с особенностями избранной образовательной ориентацией; осуществлять подготовку и апробацию учебников, учебных и дидактических пособий для учащихся, учителей и преподавателей вузов, работающих во взаимодействующих с вузами средних образовательных учреждениях; руководить учебной деятельностью по профильным дисциплинам; непосредственное обучение преподавателями вузов учащихся других образовательных учреждений; осуществлять профессиональные контакты преподавателей СОУ, НПУ, СПУ с преподавателями вузов по обмену опытом.

4) *профориентационное*, в рамках которого осуществляется: создание и развитие внутрисистемных связей в образовании, осуществляемых через пропаганду профессий по которым готовят взаимодействующие образовательные учреждения; информирование о правилах приема и условиях обучения в вузах, пропаганда (посредством лекций, фильмов, публикаций) и распространение материалов о профильных вузах в СМИ; обеспечение работы подготовительных курсов на базе взаимодействующих вузов; проведение дней открытых дверей во взаимодействующих образовательных учреждениях; участие в региональных и общероссийских выставках; предоставление услуг профдиагностики.

В российском высшем образовании самыми распространенными выступают следующие *формы взаимодействия высшей школы и производства*: через обеспечение производственной практики студентов, совместное планирование и управление учебным процессом, проведение в вузе сотрудниками предприятий прикладных исследований и разработок, содействие трудоустройству выпускников, финансирование вуза в виде оплаты образования будущих работников, обновление и совершенствование материальной базы вузов.

Представленные направления вертикальной интеграции «вуз – производство» имеют несомненные достоинства. Например, вузы высоко ценят отношения вертикальной интеграции с ведущими предприятиями – для них это вопрос профессиональной репутации, позиционирования на рынке образовательных услуг, гарантированный спрос на выпускников, доступ к материальным ресурсам и лучшим специалистам отрасли. Неудивительно, что качество образования, которое в этом случае непосредственно наблюдается и контролируется заказчиками, оказывается достаточно высоким. Выпускники таких вузов отличаются высокой профессиональной подготовкой и мотивацией.

Всё вышерассмотренное позволяет заключить, что интеграционные процессы в образовании в целом (и в высшем образовании – в частности) решают кадровые проблемы предприятий, уменьшают риски возникновения структурной безработицы, позволяют повысить научный потенциал отечественного бизнеса и обеспечить предоставление рынку более качественных и наукоемких товаров и услуг.

Список использованной литературы.

1. Стронгин Р.Г. Интеграция как путь повышения качества и востребованности высшего образования. – Н.Новгород: Издательство Нижегородского госуниверситета, 2006. – 24 с.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Т.А. Пискунова, Л.П. Тарасова*

Томский политехнический университет, г.Томск

*Томский политехнический университет, г.Томск

E-mail: ta042@rambler.ru

Рассмотрено изменение роли образования как фактора конкурентоспособности государства в современном обществе. Выявлены основные причины таких изменений информационная революция (в связи с увеличением количества доступной информации и повышения ее ценности) и глобализация (информация превращается в международное достояние). Предложены пути повышения уровня конкурентоспособности образования, основанные на теории и опыте России и других стран.

Информационная революция сделала информацию общедоступным глобальным ресурсом. В настоящее время количество информации, которая может передаваться по всему миру, ограничена не технологией коммуникации, а способностью отдельных людей получить доступ к информации или производить и обрабатывать ее, и способностью других эту информацию принимать. Управление информацией и знаниями становится все важнее, содержательные сведения необходимо отделять от «информационного мусора». Поскольку информационный поток нарастает и мир становится все сложнее, то значение образования, как фактора позволяющего человеку осуществлять грамотное управление информацией, повышается. При этом речь идет не только о том, чтобы накапливать специальные знания, но и о том, чтобы учиться думать аналитически, системно, уметь видеть взаимосвязи. И если на бытовом уровне данная проблема - личное дело каждого человека, то на уровне государства образованность населения, его способность осуществлять менеджмент информации, становится одним из важнейших конкурентных преимуществ на международной арене.

Возникает естественный вопрос, какую систему образования можно считать конкурентоспособной? По мнению Йозефа С. Нейя, профессора школы управления им. Кеннеди, Гарвардского университета, хорошее образование должно выполнять три главные задачи:

1. во-первых, оно должно вырабатывать у человека способность превращать полученные сведения в знание;
4. во-вторых, оно должно создавать основу для того, чтобы человек умел отделять важное от несущественного;
5. в-третьих, оно должно пробуждать любознательность, интерес к новому, умение получать удовольствие от процесса обучения. Это служит предпосылками для того, чтобы эффективно учиться в дальнейшем - в течение всей жизни [1, с.1].

Для поддержания или повышения конкурентоспособности системы образования любой страны ее нужно привести в соответствие к требованиям все быстрее меняющегося мира профессионалов.

Средняя школа должна стать плацдармом для дальнейшего образования человека, должна реально помогать определиться с выбором сферы своих профессиональных интересов. С этой точки зрения, идеальным является российское среднее образование, которое при всех его недостатках дает человеку самые разносторонние сведения об окружающем мире и помогает в формировании личности.

В сфере высшей школы необходимо создать гибкую систему образования, которая облегчала бы смену университета и создавала бы мотивацию как для обучения студентов за границей, так и для приглашения иностранных студентов в страну, а также делала возможным получение международно признаваемых свидетельств (аттестатов, дипломов) о прохождении отдельных ступеней образования [1, с.2].

В Европе и Америке существует огромное количество различных фондов, предоставляющих студентам стипендии для обучения за рубежом, и организующих стажировку иностранных студентов в стране. Это обусловлено тем, что мировой рынок рабочей силы тоже стал глобальным и борьба за высококвалифицированных сотрудников ведется в глобальном масштабе. Выпускники европейских вузов конкурируют со специалистами в Пекине, Сиднее и Сан-Франциско. Сегодня в результате глобального подключения к Интернету эксперты осуществляют сотрудничество в международных коллективах. То есть уровень подготовки специалистов становится одним из важнейших факторов, определяющих степень экономической конкурентоспособности и ее интегрированности страны в систему мирового хозяйства [2, с.2].

Для оценки инновационного развития систем высшего образования существует огромное количество показателей, которые включают в себя как качественные, так и количественные параметры. Классификация стран в зависимости от степени инновационного развития систем высшего образования проведена при помощи кластерного анализа, в ре-

зультате которого получены 4 группы: с развитой системой высшего образования, слабо развитой, развивающейся и системой догоняющего типа. Страны, вошедшие в каждую из них, характеризуются определенным уровнем систем высшего образования в зависимости от значений приведенных показателей. Согласно анализу именно от него зависит степень экономического развития того или иного государства.

Страны с развитой системой высшего образования характеризуются высокими показателями расходов на одного учащегося, большим числом выпускников вузов, среди которых преобладают технические и инженерные, а также въездной и выездной мобильностью. Здесь наиболее конкурентоспособные системы высшего образования, в организации процесса обучения применяются новые технологии, используются инновационные методики преподавания и выпускаются высококвалифицированные специалисты, востребованные на рынке труда. Эффективное сочетание опыта и традиций и своевременное внедрение инноваций в систему высшего образования позволяет данной группе являться образцом для подражания.

Развивающаяся система высшего образования отмечена как в развитых, так и развивающихся странах. Здесь достаточно высокий уровень мобильности, что определяет положение в данной группе стран Африки. Австралия и Япония относятся к этой разновидности в силу большого количества населения и отдаленности от Западной Европы. С этим связано менее эффективное использование инноваций в высшем образовании.

Системы образования догоняющего типа характерны для развитых, развивающихся и слаборазвитых государств, чьи правительства ведут такую политику, которая позволяет, с одной стороны, студентам относительно свободно перемещаться по миру для получения высшего образования. С другой стороны, особенности и ограничения делают невозможным полное использование новых технологий, в связи с чем степень развития систем высшего образования здесь ниже, чем в группах стран, упомянутых выше.

К последней группе относятся в основном слаборазвитые страны и страны с переходной экономикой, чьи системы высшего образования требуют серьезного реформирования [3, с.82].

В настоящее время в мире производство наукоемкой продукции обеспечивает чуть более полусотни стратегических технологий (макро технологий). Семерка наиболее развитых экономически стран, обладая, по разным оценкам, пятьюдесятью - шестьюдесятью макротехнологиями, управляет 4/5 этого рынка. Раньше Россия в целом по уровню развития науки и техники, а именно, характеристикам лучших промышленных образцов или научных достижений, уверенно занимала лидирующие позиции в мире. Но за прошедшие годы ситуация изменилась, хотя научно-технический потенциал страны по-прежнему позволяет претендовать на роль мирового лидера по 15-20 направлениям развития макро технологий, которые и определяют потенциал развитых стран. Но для решения этой амбициозной задачи, прежде всего, необходимо обеспечить опережающее развитие образования. При этом нужно отметить, что отсутствие конкуренции и создание в образовании тепличных условий для некоторых его секторов может привести всю систему к участи отечественного автопрома — неконкурентоспособность как в мире, так и в своей стране [4,с.15].

Располагая первоначально очень ограниченным инвестиционным ресурсом, Россия должна выбрать образовательный сектор в качестве одной из национальных точек роста. Образование, инвестиции в повышение качества человеческого капитала являются условием развития всех секторов российской экономики. По самым скромным оценкам, утечка мозгов из России принесла Западу не менее одного трлн. долларов!

Список использованной литературы.

- 1) Фокин С. Роль образования в формировании национальной конкурентоспособности // www.georpub.narod.ru.

2) Сагинова О. В. Интернационализация высшего образования как фактор конкурентоспособности // www.marketologi.ru.

3) Попугаева Т., Скрипнюк Д. Высшее образование как фактор национальной конкурентоспособности // Наука и инновации.- 2009. - № 12.-С.82-84.

4) Зернов В.А. Конкурентоспособность образования как условие развития конкурентоспособной экономики // Вестник высшей школы. - 2008. - №4. - С.14-20.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕПОДАВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

А.В. Присакарь, Ю.С. Сергеева*

Томский политехнический университет, г. Томск

* Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: nastyaprisakar@mail.ru

Оценивание качества преподавания – важный инструмент контроля качества образовательного процесса в вузе. С его помощью можно получить объективную информацию о содержании деятельности преподавателей, установить степень ее соответствия целям и задачам вуза, требованиям потребителей, выявить несоответствия и определить направления улучшений.

В современных условиях формирования полноценного рынка образовательных услуг проблема оценки качества преподавания приобретает все большую актуальность. Во-первых, у российских высших учебных заведений сегодня появляется потребность в развитии инструментов контроля качества образования. Усиление конкуренции между вузами заставляет их уделять значительное внимание качеству предоставляемых образовательных и других услуг (например, довузовской подготовки, программ повышения квалификации и др.) и активно заниматься маркетингом. Профессорско-преподавательский состав является основным университетским «активом», поэтому изучение систем оценивания и стимулирования качества преподавательской деятельности имеет определенную практическую ценность. Во-вторых, сегодня назрела потребность в модернизации системы государственного контроля качества услуг высшего образования [1, с.1].

Серьезные дискуссии связаны с проблемами валидности оценок преподавательской деятельности. В частности, достаточно широко обсуждается проблема преподавательского оппортунизма, когда профессора «покупают» хорошие отзывы, выставляя высокие оценки учащимся [2, с.2]. Возникает «инфляция оценок», снижение образовательных стандартов. Изучение искажений в системах оценивания преподавателей в американских университетах показало, что этот эффект крайне незначителен. Однако такой вывод нельзя распространять на все остальные страны. Принципиальную роль играет специфика поведения участников образовательного процесса.

Исследователи отмечают, что оценка работы преподавателей студентами является важным инструментом изучения качества образовательных услуг. Однако они призывают осторожно относиться к информации, получаемой от студентов, и по возможности не использовать ее в качестве единственного критерия для продвижения преподавателей по карьерной лестнице или материального поощрения. Если в американских вузах подобные системы - реально применяемый административный инструмент и в работах изучаются его свойства и возможности модернизации, то в Европе они в большинстве случаев всего лишь источник информации о восприятии студентами образовательного процесса. Соответственно подавляющее большинство исследований посвящено анализу результатов опросов студентов, их удовлетворенности работой отдельных подразделений вузов, особенностям организации учебного процесса.

В России из 82-х российских университетов различных форм собственности лишь в 11% оценка преподавателей является частью сертифицированной системы менеджмента качества вуза, в других случаях процедура оценки имитируется в так называемом «ручном режиме» со стороны администрации вуза. Таким образом, хотя вузы и применяют анкеты для оценивания преподавателей студентами, отсутствие системности в их применении, устаревшая методика, нереализованность стимулирующей функции оценки, ограниченность вариантов принимаемых по их результатам решений снижают эффективность использования оценивания преподавателей студентами как одного из инструментов внутривузовского контроля качества образования. Стимулирующие контракты распространены в основном в вузах, специализирующихся на экономическом и юридическом образовании.

В качестве примера можно выделить особенности российского экономического образования, которые могут обуславливать существование соответствующих негативных эффектов стимулирующих контрактов в этих сферах: множественная занятость преподавателей и заинтересованность студентов скорее в формальном титуле высшего образования (дипломе), нежели в получении знаний и навыков в процессе обучения. Большинство - более 70% - преподавателей в российских вузах имеют несколько источников доходов [3, с.19]. Поэтому преподаватель будет стараться минимизировать издержки (прежде всего временные) подготовки и проведения лекций и семинаров, а также проверки знаний студентов для обеспечения высоких альтернативных доходов [4, с.8]. Это может стать причиной оппортунизма преподавателей: они начинают чрезмерно лояльно оценивать знания студентов, допускать списывания, плагиат. В такой ситуации с большой вероятностью система оценивания преподавателей студентами окажется неэффективной.

Современный рынок труда в России достаточно высоко оценивает работников с высшим образованием. Разница в оплате труда между работниками с незаконченным средним и высшим образованием увеличилась с 7,5% в конце 1980-х годов до 74,2% в 2000 г. Сегодня диплом о высшем образовании является необходимым условием получения хорошей работы. В то же время существуют свидетельства о том, что знания, которые студенты получают в вузах, для работодателей не важны. При отборе сотрудников работодатели учитывают, прежде всего, опыт кандидата и записи в трудовой книжке. Что же касается образования потенциальных работников, то перечень дисциплин во вкладыше к диплому и оценки по соответствующим дисциплинам оказываются на последнем месте [5, с.265]. Складывающаяся ситуация не способствует заинтересованности студентов в получении новых знаний и навыков. В результате обучение в университете сводится к получению диплома. Незаинтересованные студенты в этом случае с большой вероятностью будут поощрять оппортунизм преподавателей. Следовательно, система оценивания опять же окажется неэффективной.

Изменить положение вещей можно, если:

1. строить системы оценки на основе реализации основных принципов менеджмента качества, в том числе и «ориентации на потребителя»;
6. производить оценку на системной основе в режиме мониторинга;
7. разработать для систем оценки преподавателей студентами новые модели преподавателя вуза на основе компетентностного подхода;
8. во внутривузовские системы оплаты труда преподавателей заложить стимулирующие надбавки за качество работы, рассчитываемые с использованием среди прочих и результатов оценки, полученной преподавателем в опросах студентов;
9. обеспечить доступность результатов оценивания как для самих преподавателей, так и для студентов при разработке ими индивидуальных траекторий обучения;
10. автоматизировать процедуру анкетирования [6, с.1].

Системы оценки работы преподавателей студентами являются одним из наиболее распространенных инструментов контроля и стимулирования качества преподавания в западных вузах. Российские учебные планы существенно ограничивают возможности

студентов самостоятельно определять набор курсов, которые помогут им стать хорошими специалистами по окончании вуза. Результаты оценивания преподавателей, таким образом, практически не играют никакой роли в жизни студентов. Они могли бы использовать эти результаты при принятии решений о выборе специализации, научного руководителя дипломной работы в бакалавриате (либо в рамках подготовки специалистов) или диссертационного проекта в магистратуре. Однако закрытость этой информации для студентов не дает им такой возможности. Изменить подобную ситуацию можно только в том случае, если удастся восстановить интерес студентов к оцениванию преподавателей. Необходимо предусмотреть большую гибкость учебных планов, сделать открытыми для студентов результаты оценивания преподавателей. Это требует проведения огромной подготовительной работы - создания экспертного сообщества и академических стандартов, которые оказались бы устойчивыми к описанным в настоящей работе негативным эффектам реформ образования.

Список использованной литературы.

1. Андрушак Г.В., Натхов Т.В. Ожидаемая отдача от образования в России: эмпирический анализ. Препринт WP10/2009/02.
2. Marsh H. W. Students Evaluations of University Teaching: Research Findings, Methodological Issues and Directions for Further Research // <http://www.crlt.umich.edu/tstrategies/studentratingfaq.php>.
3. Рощина Я. М., Филиппова Т. Н. Преподаватели на рынке образовательных услуг // Информационный бюллетень Мониторинга экономики образования. - 2006. - № 2. - С.18-25.
4. Кузьминов Я. И. Образование и реформа // Отечественные записки. - 2002. - Т. 2. - С. 7-29.
5. Красильникова М.Д. // Вопросы образования. - 2005. - №1. - С.264-275.
6. Ягудина Л. Оценивание преподавателя студентами как инструмент контроля качества в российских вузах // <http://www.eurekanet.ru/vesti/info/2411.html>.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Ю.Е. Сопыряева, Л.М. Борисова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: sopyryaevaje@hotmail.com

Исследован человеческий капитал как один из главных факторов национального богатства. В контексте теории человеческого капитала рассмотрено образование как социально-экономическое явление, проанализировано состояние системы образования в России, выявлены его отрицательные стороны, предложены возможные пути улучшения системы образования. Определена важность высшего образования как средства развития человеческого капитала в России и уменьшения уровня безработицы.

«Самого человека...я не рассматриваю как богатство. Но его приобретенные способности, которые существуют лишь как средство и порождены трудом, с полным основанием, я считаю, попадают в эту категорию. Мастерство, энергия и настойчивость рабочих страны в такой же мере считаются ее богатством, как и их инструменты и машины».

Джон Стюарт Милль.

«Человеческий капитал – как определяют его большинство экономистов, - состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг».[1] Аспектами этого понятия, которые роднят его в целом с категорией капитала, являются затраты на образование, поддержание и развитие здравоохранения, миграцию рабочей силы и получение информации.

Рассмотрим более подробно одну из самых главных составных частей человеческого капитала – образование.

В современном мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала. Именно образование является основным средством формирования квалифицированных трудовых ресурсов, которые были бы способны выполнять достаточно сложные виды труда. От того, как работают сотрудники, как они относятся к своим обязанностям, зависит существование предприятия, его конкурентоспособность и благосостояние коллектива. Что же касается макроуровня, то от уровня квалификации зависит и уровень безработицы, и уровень жизни населения в целом. В связи с этим в последнее время так сильно возросла роль высшего образования.

Так, более высокому уровню образования соответствует более низкий риск безработицы. Как правило, безработица среди женщин выше, чем среди мужчин. Эта закономерность ярче выражена в группах населения с более низкими уровнями образования. В период финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. уровень безработицы повысился в первую очередь среди населения с низким уровнем образования, о чем свидетельствует рис. 1.[2] Также вполне логичной выглядит и другая тенденция: население с более высоким уровнем образования располагает более высокими доходами. Люди с невысоким уровнем образования предъявляют более низкую экономическую активность, их шансы попасть в число занятых в экономике также ниже, они чаще работают в отраслях с низкой заработной платой и занимают невысокие позиции в должностной иерархии. В России выросла отдача от образования в последние годы, по сравнению с серединой 90-х годов; различия в заработках людей с разным уровнем образования весьма существенны. Значительна зависимость уровня душевых доходов от образования и занятости; среди малоимущего и особенно крайне бедного населения преобладают люди с невысоким уровнем образования (по сравнению со всем населением), а наличие высшего образования является определенным гарантом обеспеченности. Главная задача государства – вложения в образование с целью повышения качества жизни населения.

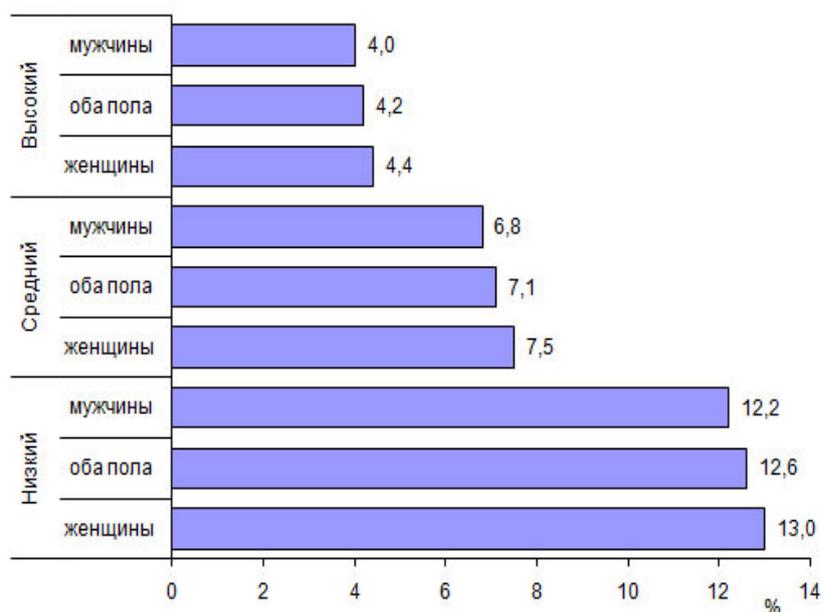


Рис. 1. Безработица среди населения 25-64 лет по полу и уровню образования, ЕС-27, I квартал 2009 года, %

Вкладывая деньги в образование (в человеческий капитал), необходимо помнить, что эти инвестиции многократно эффективнее вложений в любой другой фактор производства. Ведь рабочая сила как элемент производительного потенциала и объект накопления капитала по своей стоимости, полезности (ценности), по характеру своего морального износа отлична от других факторов производства. Мы имеем здесь дело с принципиально иным типом морального «износа» – не с уменьшением (относительным и абсолютным) производительной силы, а с приращением фонда знаний, навыков, опыта, воплощенного в рабочей силе. Производственная ценность работника повышается со временем.

Значение образования в материальном производстве особенно ярко подчеркивает анализ, проведенный американским экономистом Э. Деннисом. Он исследовал влияние различных факторов производства на экономический рост в глубокой ретроспективе и пришел к выводу, что фактор образования стоит на третьем месте по значению в росте производительности труда после технического прогресса и затрат капитала, и его доля составляет 14%. Очевидно, что по мере роста уровня образования и квалификации работников повышение темпов экономического роста, увеличение производства, национального дохода можно осуществлять за счет повышения качества рабочей силы.[3]

Ядром человеческого капитала, конечно, был и остается человек, но ныне – человек образованный, созидательный, инициативный, обладающий высоким уровнем профессионализма. В то же время доля неквалифицированного труда в ВВП развитых и развивающихся стран, включая Россию, становится все меньше, а в технологически передовых странах она уже исчезающе мала. На фоне серьезного прогресса в человеческом развитии во многих странах, ситуация в России выглядит неблагоприятной. В развитых странах 2/3 национального богатства создается за счет интеллектуального труда. В мире идет борьба за обладание интеллектуальными ресурсами. Уровень квалификации населения России достаточно высокий, но ВВП России меньше ВВП Японии в 3,9 раза (на 2008 г.), что говорит о низком уровне использования интеллектуального потенциала России. Одними из главных причин этого являются сырьевая ориентация экономики и снижение престижа интеллектуальной деятельности.

Решение проблем развития человеческого капитала в стране зависит от решения таких задач, как предотвращение дальнейшей деградации научной и социальной инфраструктуры, переориентация бюджетной политики на социально-гуманитарные цели и нужды науки, действительно приоритетное финансирование науки и образования.

Если говорить о проблемах образования в связи с общим экономическим положением в стране, то в целом они сводятся к следующим трем:

1) недостаточное финансирование учреждений высшего, среднего и начального профессионального образования (бюджетное финансирование осуществляется в лучшем случае на 40-50%);

2) плохое материально-техническое обеспечение образовательного процесса (за последние 10 лет почти 90% учебных заведений системы образования не получали из бюджета средств на приобретение нового учебно-лабораторного оборудования);

3) низкая заработная плата педагогов.

Главными препятствиями на пути реализации российских стратегий и программ развития является как раз низкое качество человеческого капитала наряду с высокими криминальными рисками и низким качеством жизни населения.[3]

Решающая роль образования в повышении качества человеческого капитала заключается в решении следующих проблем: обеспечение государственных гарантий доступности и равных возможностей получения полноценного образования, формирование в системе образования нормативно-правовых и организационно-экономических механизмов привлечения и использования внебюджетных ресурсов, повышение социального статуса и профессионализма работников образования, усиление их государственной и общественной поддержки, развитие образования как открытой государственно-общественной системы. Стратегические цели модернизации образования могут быть достигнуты только в процессе постоянного взаимодействия образовательной системы с представителями национальной экономики.[4]

Список использованной литературы.

1. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник. – М.: Юрайт, 2011. – 640 с.
2. Щербакова Е. Более высокий уровень образования снижает риск безработицы, повышает уровень доходов и продолжительность жизни // Демоскоп Weekly. – № 441–442. 1-14 ноября 2010 г. – URL: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0441/barom05.php>. [дата обращения 13.10.2011]
3. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебник / Ю. А. Корчагин, И. П. Маличенко. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 605 с.
4. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года / Нормативные документы Министерства образования РФ [Электронный ресурс] / Министерство образования РФ. – Электрон. дан. – URL: http://www.dvgu.ru/umu/Мо_RF/concept/con1_02.htm [дата обращения 13.10.2011].

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА

Е.А. Аникина, И.А. Туманова

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: inna-tum@yandex.ru

Рассматриваются критерии, по которым можно оценить эффективность инвестиций в образование для человека. Проведен анализ зависимости уровня образования и заработной платы, заработной платы

выпускников от профессии, образования и безработицы. Показаны неденежные доходы от инвестиций в образование. Делается вывод о том, какие выгоды дают инвестиции в образование для человека.

Социально-экономическое развитие в начале нового тысячелетия характеризуется возрастающей ролью человеческого фактора. Сегодня по-новому понимается роль человеческого капитала – он выступает главным фактором повышения конкурентоспособности страны. В связи с этим, инвестиции в человеческий капитал являются неотъемлемым элементом успешного развития экономики современных государств. Так по некоторым оценкам, в США доля инвестиций в человеческий капитал составляет более 15 % ВВП, что превышает чистые валовые инвестиции частного капитала в основные фонды [1].

Достижение Россией стабильного экономического развития и модернизация экономики невозможны без решения проблемы модернизации образовательной системы и расширения охвата ею всех возрастных и социальных слоев населения. В результате развития рыночной модели хозяйствования в России спрос на высшее образование стал существенно выше.

Очевидно, что в условиях растущего спроса на услуги высшего образования прежние методы финансирования оказываются не в состоянии обеспечить масштабную подготовку специалистов на высоком уровне. Это ставит перед системой высшего образования проблему создания таких механизмов финансирования, которые обеспечивали бы расширяющееся производство кадров высшей квалификации при рациональном использовании ресурсов общества и снижении масштабов перераспределительных процессов. То есть, по сути, подразумевается отказ от полного бюджетного финансирования высшего профессионального образования и переход к системе инвестирования в него со стороны потребителей. Однако вопрос о возможности развития российского высшего образования по пути увеличения индивидуальных затрат неоднозначен и противоречив, что требует оценки эффективности данных затрат.

Существует несколько критериев, по которым возможно оценить эффективность инвестиций в образование для человека – заработная плата, занятость, уровень жизни. Рассмотрим их по порядку.

Зарботная плата работника является одним из важнейших показателей оценки инвестиций в образование. Чем более высокий уровень образования имеет человек, тем более он «способен впитывать в себя новую информацию, приобретать новые навыки и адаптироваться к современным технологиям» [2]. Производительность труда более образованного работника повышается, следовательно, увеличивается и оплата его труда. Можно, таким образом, говорить о положительной (прямой) зависимости уровня образования и заработной платы. Данные Бюро переписи населения США (U.S. Census Bureau) наглядно показывают зависимость образовательного уровня индивида и его заработной платы (рис. 1).

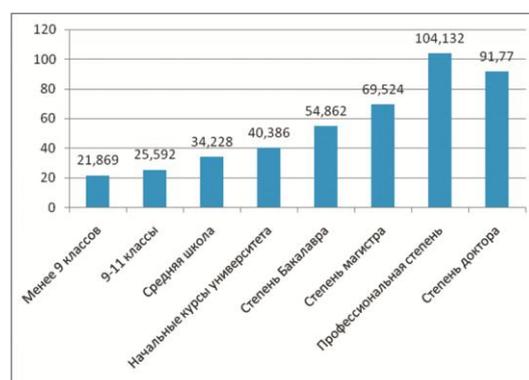


Рис. 1. Размер заработной платы (долл.) в зависимости от уровня образования работников (США, 2009 г.) [3]

По оценке экономистов Д. Нестерова и К. Сабирьянова, исследовавших эффективность вложений в человеческий капитал в 1980-х и в начале 1990-х гг., нормы отдачи от инвестиций в образование были относительно «скромные» от 2,3 % для среднего до 5 % для высшего образования [4]. И это, по нашему мнению, соизмеримо с процентами по вкладам (около 3 % годовых), действовавшими в то время и, следовательно, находится на «разумном» уровне.

Если рассматривать получение выгод от инвестиций в образование как процесс, протяженный во времени, приведение выгод и издержек, связанных с образованием к одному моменту времени, позволяет увидеть бóльшую отдачу от вложений в более высокий уровень образования. Спрос на высококвалифицированных образованных специалистов со стороны фирм имеет тенденцию к повышению.

Тенденция увеличения оплаты труда работников с высшим образованием по сравнению с менее образованными четко прослеживается и во времени (рис. 2). Хотя повышение заработной платы наблюдается для всех групп работников, несомненно разница в доходах выпускников университетов и средних школ, что еще раз подтверждает факт эффективности вложений в более высокий уровень образования.

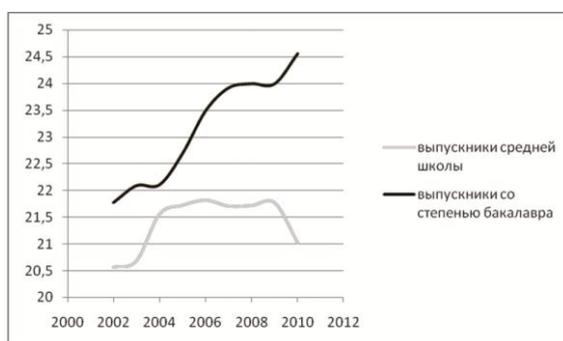


Рис. 2. Годовые заработки мужчин от 25 лет (тыс. долл.) [5]

Однако заработная плата зависит не только от уровня образования, а также и от специализации, которую представляет работник. Труд работников с одинаковым уровнем образования и сходными навыками и профессиональным опытом, работающих в разных отраслях, может оплачиваться по-разному. Так, начальная заработная плата выпускников инженерных и компьютерных специальностей в среднем на 35,8 % выше, чем оплата труда выпускников других специальностей. Различия в оплате труда выпускников высших учебных заведений с различными специальностями в России показан на рис. 3.

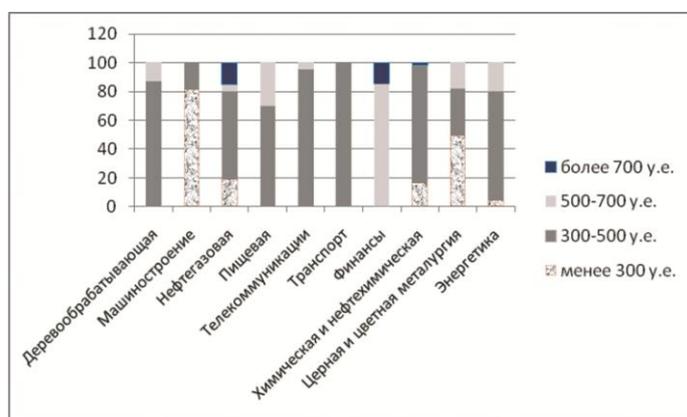


Рис. 3. Зарботная плата выпускников российских университетов 2006 г. в зависимости от профессии (в %) [6]

Уровень образования, который получает индивид, влияет не только на его заработную плату, а также на его занятость. Условия труда у лиц с лучшей образовательной подготовкой, как правило, более благоприятны. Более образованным людям легче устроиться на работу, они испытывают меньшую физическую нагрузку, получают большую самостоятельность при принятии решений, у них менее однообразный характер труда, больше возможностей для общения с другими людьми.

Американский экономист Я. Минцер, в частности, говорил, что у более образованных работников есть три относительных преимущества по сравнению с менее образованными: высокая заработная плата, стабильность в трудоустройстве и постоянно увеличивающаяся мобильность доходов [7]. Более высокий уровень образования сокращает возможность безработицы, поскольку спрос на высококвалифицированную рабочую силу постоянно возрастает. Согласно прогнозу Министерства труда, средний рост числа рабочих мест в США для людей с высшим образованием для всех видов профессии к 2014 г. составит 13 %. А вот число работников в офисах со средним образованием сократится на 36 % [8].

Подобная тенденция сохраняется и в ситуации безработицы. В сентябре 2011 г. с учетом сезонных колебаний уровень безработицы в США среди выпускников вузов гражданского населения 25 лет и старше составлял 4,2 %, тогда как для работников без университетского образования эта величина составляла 9,7 % [9].

Одной из причин подобной зависимости между образованием и уровнем безработицы является то, что работники с более высоким уровнем образования более эффективны в поисках работы, как в плане сбора информации, так и в представлении себя на рынке труда в качестве потенциального ресурса. Минцер так описывает данную ситуацию: «Чем большей информацией владеет ищущий работу, тем больше шансов для него найти подходящий вариант. И тем менее, вероятно, что он скоро покинет это место работы» [7]. И это еще одна причина того, что работники с высоким уровнем образования меньше страдают от безработицы – такие люди в процессе работы приобретают, помимо образования, опыт работы в организации, так называемый специфический человеческий капитал, что делает его вдвойне ценным для работодателя.

Рассматривая проблему эффективности инвестиций в образование, необходимо отметить, что кроме денежных доходов существуют и неденежные, которые не учитываются в расчетах норм отдачи капиталовложений в образование, здравоохранение и т.д. Поэтому нельзя судить об эффективности инвестиций в трудовые ресурсы только на основе норм отдачи, так как учет лишь денежной доходности образования занижает его действительную ценность. Эффективность образования может измеряться не только экономическими категориями. Считается, что люди с более высоким уровнем образования имеют лучшее здоровье по сравнению с теми, чей уровень образования недостаточно высок [10]. То есть, инвестиции в человеческий капитал вообще, и в капитал образования, в частности, повышают отдачу в области капитала здоровья.

Образование повышает эффективность различных видов человеческой деятельности и за пределами рынка труда. Оно способствует развитию личности и приобретению таких качеств, как независимость и уверенность в себе, гибкость и терпимость в отношении с людьми, непредубежденность, уважение к эстетическим и культурным ценностям, повышению интеллектуальных запросов.

Образование влияет на выработку таких навыков, как способность принимать решение, коммуникабельность, рациональное распределение времени т.п. Очевидно, что подобные навыки и качества приносят пользу не только на рынке труда, но и при установлении неформальных связей (вступление в клубы, выбор друзей), при покупке товаров длительного пользования и т.д. Образование оказывает большое влияние на формирование человеческого капитала, то есть на инвестиции в дальнейшее образование, обучение без отрыва от производства, поддержание здоровья, миграцию.

Необходимо также учитывать выгоды от образования индивида, которые получает его семья, соседи, общество в целом. Так, например, семья получает выгоды в виде освобождения матерей от ухода за малолетними детьми; соседи – освобождаются от шумных детей на улицах. Таким образом, инвестиции в образование принесут будущие неденежные выгоды тем, кто получил образование и дополнительные неденежные выгоды окружающим людям.

В заключении можно отметить следующее: благополучие и устойчивое развитие любой нации зависит от человеческого капитала, поэтому необходима продуманная и последовательная политика в области развития человеческих ресурсов и сбалансированных инвестиций в человеческий капитал (образование). Получение образования дает выгоды. Выгоды заключаются в увеличении зарплаток, эффективности потребительских затрат, повышении удовлетворенности людей работой и досугом, в передаче приобретенных полезных качеств следующим поколениям. В обществе будущего, информационном обществе, к которому без сомнения идет и Россия, образованность и интеллект станут главными критериями, определяющими экономическое положение и социальную защищенность личности.

Список использованной литературы.

- 1) Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учебник. – М.: Академия, 2011. – 560 с.
- 2) Bartel A.P., Lichtenberg Frank R. Technical Change, Learning, and Wages. National Bureau of Economic Research. Working Paper 2732 (September 1991).
- 3) U.S. Census Bureau. Current Population Survey: Annual Social and Economic Supplement, 2010.
- 4) Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России // Российская программа экономических исследований. – 1998. – Научный доклад № 99/04.
- 5) U.S. Census Bureau. Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010.
- 6) Экономический еженедельник «Коммерсантъ ДЕНЬГИ». – 2007. – № 11(617).
- 7) Mincer J. Human Capital. Cambridge, UK: Edward Elgar, 1993.
- 8) Смирнов Е. Составлен список вымирающих профессий // УТРО.ru. – 2007. – 12 октября.
- 9) U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. The employment situation – September 2011.
- 10) Теория человеческого капитала и ее применение в оценке финансовых потоков здравоохранения // Экономический лабиринт. – 2002. – № 4.

ДИПЛОМИРОВАННЫЙ ИЗЛИШЕК: КУДА ДЕВАТЬСЯ ВЧЕРАШНЕМУ СТУДЕНТУ

К. С. Чаптыкова

Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: ChaptykovaKS@mail.ru

Цель данной работы: изучение проблемы и анализ ситуации молодежного рынка труда в России. В работе исследуются масштабы безработицы среди дипломированных специалистов и ее динамика, нахождение пути оказания эффективной помощи молодым людям, испытывающим затруднения с трудоустройством. Интерес к данной проблеме обусловлен, с одной стороны, к особенностям безработицы среди молодежи на рынке труда, с другой стороны, ее недостаточной разработанностью в научной литературе. Рассмотрение вопросов связанных с данной тематикой носит как теоретическую, так и практическую

значимость.

Особое место в решении данной проблемы занимает анализ положения молодежи на российском рынке труда. Его необходимость обуславливается двумя важнейшими обстоятельствами:

- 1) во-первых, молодые люди составляют около 35% трудоспособного населения России,
- 2) во-вторых, они - будущее страны.

Безработица среди молодого населения ведет:

12. к углублению бедности и обнищанию бюджетов молодых семей (как следствие - увеличение разводов, аборт, снижение рождаемости, увеличение числа беспризорных и брошенных детей, детей-сирот, детей-инвалидов);

13. снижение социальной защищенности и неадекватная оценка молодежного труда способствует падению национального патриотизма, приводит к оттоку молодых специалистов в развитые капиталистические страны, прививает интерес к поиску альтернативных форм заработка в сфере неформальной экономики и теневого бизнеса, подрывает интерес к образованию;

14. усугубляется криминогенная обстановка в стране: увеличивается количество экономических и уголовных преступлений, расцветает алкоголизм и наркомания, увеличивается количество венерических и прочих заболеваний, сокращается уровень продолжительности жизни, увеличивается смертность - все это способствует естественному вырождению нации [1].

Решить проблему увеличения занятости можно, но подходить к этому решению следует комплексно:

Во-первых, органы местной администрации должны активно следить за положением на рынке труда своего региона:

11. формировать государственный заказ для вузов на такие специальности, которые соответствуют требованиям времени и условиям сложившегося рынка труда;

12. стимулировать предприятия и частных предпринимателей в увеличении количества молодых специалистов при формировании кадрового потенциала фирм (проводить на базе бирж труда и кадровых агентств консультационно-разъяснительные семинары с работодателями; выделять необходимые финансовые средства на начальном этапе апробации молодого специалиста, ввести квотирование численности молодых специалистов на предприятиях, организовывать курсы по планированию кадровой политики для частных предпринимателей).

Во-вторых, необходима перестройка в образовательной деятельности современных учебных заведений, сегодняшний вуз должен качественно выпускать будущих специалистов:

4. выпускник должен иметь четкую профессиональную цель (для этого необходимо ввести в любое высшее учебное заведение специальный курс - "Планирование профессиональной карьеры");

5. выпускник должен быть уверен в востребованности своей дальнейшей профессии (специальности должны подбираться не только с целью коммерческой выгоды, но и с учетом перспективных тенденций на рынке труда; ввести в практику последипломную стажировку на предприятиях в течение шести месяцев);

6. на базе любого современного вуза должна работать своя кадровая служба по работе с выпускниками (либо заключен договор со специализированными агентствами), обеспечиваться устойчивые взаимосвязи с действующими предприятиями-работодателями, организовываться курсы дополнительной специализации и повышения квалификации, практиковаться распределение на предприятия хотя бы наиболее перспективных выпускников.

Наличие опыта и стажа работы, желательно по специальности, на сегодняшний

день является одним из существенных требований к кандидатам на замещение предлагаемых на рынке труда вакансий. Соответственно, не имеющих опыта работы и стажа выпускников вузов в этом случае на работу как правило не берут. Следовательно, выпускники не имеют не только опыта работы, но и возможности получения такого опыта.

Решение этой проблемы рассматривается в реализации такого механизма как квотирование рабочих мест для выпускников. В настоящее время эта практика применяется к таким категориям граждан как инвалиды, дети-сироты, члены многодетных семей. Однако реализация этих льгот носит добровольно-принудительный характер. Эффективного механизма реализации этой практики на данный момент нет.

Альтернативой практике квотирования может стать система условий, при которых работодателям было бы выгодно брать на работу выпускников, в частности – введенная на муниципальном уровне система налоговых льгот для работодателей, принимающих на работу выпускников вузов. Реализация этой идеи возможна через комитеты исполнительных структур власти и депутатские комиссии. Прежде всего, нужны конкретные финансовые расчеты, которые позволят определить стратегию реализации идеи.

Еще одной возможностью получения выпускниками вузов необходимого опыта работы может быть практика временного найма на разовые работы. Такие как различного рода рекламные акции, маркетинговые исследования, социологические опросы, занятость на общественных работах, деятельность в общественных организациях в качестве волонтеров. Здесь полезным было бы ввести практику получения рекомендательных писем с мест такой работы. Временная занятость выпускников в данном случае не только позволит им получить опыт, но и заработать репутацию, что играет значительную роль на современном рынке труда.

На федеральном уровне необходимо создание и реализация программы создания рабочих мест специально для молодых специалистов – выпускников вузов.

Так же на рынке труда существует проблема дисбаланса спроса, и предложения она заключается в несоответствии между тем, какие специальности на конкретный момент требуются на рынке труда, и специалистов каких специальностей выпускают вузы. В данном случае речь идет о том, что рынок труда в настоящее время даже приблизительно сложно прогнозировать на те же пять-шесть лет, поскольку экономическая ситуация в обществе нестабильна. Приобретая, казалось бы, престижную специальность, выпускник рискует оказаться невостребованным по окончании вуза в связи с резко изменившимся рейтингом престижных специальностей.

В данном случае наиболее важным представляется наличие у выпускников навыков, позволяющих быстро адаптироваться к изменившейся ситуации. Эти навыки должны воспитываться в процессе социализации личности, как в семье, так и во время обучения специальности.

Другим механизмом адаптации к требованиям рынка является переобучение специалистов в службе занятости и в вузах. Для этого могут быть использованы механизмы получения различного рода кредитования обучения студентов работодателями, что позволяет выпускникам определиться с дальнейшим местом работы.

Кроме того, возможно налаживание механизма, при котором вузы будут заключать с предприятиями прямые договора на обучение специалистов требуемых специальностей.

В ходе исследований были выявлены ряд предпосылок для реализации данной проблемы.

Во-первых: в настоящее время на рынке труда России всё большее число молодых людей обращаются за помощью при трудоустройстве в службы занятости и зачастую пополняют ряды безработных, не найдя подходящей вакансии. Это обстоятельство вызвало необходимость создания специализированных учреждений – молодёжных бирж труда, которые, как показывает практика, более эффективно справляются с проблемами трудоустройства молодёжи.

Во-вторых: граждане в возрасте от 14 до 29 лет (подростки и молодежь) относятся к социально незащищенной группе населения в силу некоторых обстоятельств, главным из которых является отсутствие специальности или недостаток опыта работы.

В условиях российской рыночной экономики, которая ещё не до конца прошла стадию формирования, молодым людям очень трудно найти своё место в жизни общества и они сталкиваются с серьёзными проблемами при трудоустройстве. В связи с этим государство обязано эффективно решать проблемы занятости молодёжи, ведь молодёжь – это будущее России.

Список использованной литературы.

1. Богдан Н., Могилевкин Е. Карьера молодого специалиста: взгляд вуза //Управление персоналом. – 2004. – №13. – с.18-21.

2. Багаев В. Занятость молодежи - задача государственная //Человек и труд. -2003. - №12. с.45-46.

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Н.С. Белинская

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ns_belinskaya@sibmail.com

В данной работе оценено состояние российской нефтяной отрасли, показана роль и значение нефтегазового комплекса в народном хозяйстве РФ. По результатам анализа нефтяной отрасли показана необходимость модернизации и коренной реконструкции нефтяного сектора экономики.

Приоритетными направлениями развития российского топливно-энергетического комплекса является модернизация сырьевых и перерабатывающих производств, увеличения глубины переработки сырья, снижения энергоемкости производства и повышения его экологичности. Таким образом, анализ состояния нефтяной отрасли и темпов ее модернизации является актуальной проблемой, так как данное направление является приоритетным для развития экономики России.

Оценка состояния нефтяной отрасли в России включает в себя исследование вопросов объема добычи нефти и поступления на переработку, потребления нефтепродуктов на внутреннем рынке, экспорта сырой нефти и нефтепродуктов, вклада экспорта сырой нефти и производства нефтепродуктов в ВВП, глубины переработки нефтяного сырья, износа основных фондов, степень использования попутного нефтяного газа.

Анализ распределения добываемой нефти в России на переработку и экспорт показал, что более половины от объема добываемой в стране нефти идет на экспорт (50,3 % в 2010 г.). При этом доля экспорта нефтепродуктов достаточно низкая (49,7 %). Также доля экспорта сырой нефти в структуре ВВП выше в среднем на 1 %, чем доля производства нефтепродуктов. Полученные данные свидетельствуют о том, что нефтяные ресурсы страны используются нерационально с точки зрения оптимизации доходов нефтяных компаний и государства. Для того чтобы нефтяная отрасль соответствовала национальным интересам страны в стратегическом плане, следует принять законодательный контроль баланса экспорта и переработки, предусматривающий постепенную диверсификацию экспорта сырой нефти на экспорт продуктов нефтепереработки и нефтехимии с высокой добавленной стоимостью.

Одним из важных показателей Энергетической стратегии России является глубина переработки нефтяного сырья. Увеличение глубины переработки нефти одновременно решает задачу сырьевой базы для таких важных отраслей народного хозяйства, как нефтехимия и химия. Стоимость нефтехимической продукции в 5–10 раз дороже нефтепродуктов. При исследовании показателя глубины переработки нефти за период 2005–2010 гг. выявлено, что глубина переработки углеводородного сырья увеличилась только лишь на 1 % до 73 %. Глубина переработки нефтяного сырья в развитых странах значительно выше, чем в России. Так, в США глубина переработки нефти составляет 94 %, в Евросоюзе – 84 %. Среднемировой уровень составляет 75–77 %, что так же выше, чем в России. Из полученных данных можно сделать вывод, что модернизация нефтеперерабатывающей отрасли имела очень низкие темпы.

В настоящее время РФ обладает наибольшей мощностью НПЗ по сравнению с развитыми странами (РФ – 11 млн т/год, Евросоюз – 6,2 млн т/год, США – 4,5 млн т/г). Однако при этом использование мощностей значительно ниже, чем в странах Евросоюза и США (загрузка мощностей в РФ 57–65 %, Евросоюз 92–98 %, США 92–98 %).

Одним из важных показателей, характеризующих уровень технического состояния предприятия, является получивший признание в мировой практике коэффициент сложности НПЗ, разработанный Нельсоном. Индекс комплексности Нельсона НПЗ Северной Америки равен 10,16, Европы – 7,42, среднемировой – 6,59. Индекс же российских НПЗ в целом по России составляет 4,31.

Российская нефтепереработка характеризуется высокой изношенностью основных фондов, которая находится у критической черты – 80 %. В стране уже несколько десятилетий не строятся новые НПЗ.

Также такие показатели как конверсия тяжелых компонентов нефти и выход светлых нефтепродуктов уступают показателям развитых стран. Низкая мощность каталитических процессов по отношению к первичной перегонке, низкое октановое число бензинового фонда, высокое содержание серы в дизельных топливах являются причинами низкой конкурентоспособности российских нефтепродуктов на мировом рынке. Доля мазутов в балансе нефтепереработки достаточно высокая по причине отсутствия необходимых мощностей глубокой переработки нефти. Выход сырья для нефтехимии в России значительно уступает аналогичным показателям развитых стран, тогда как именно процессы нефтехимии позволяют получать продукты с высоким качеством и высокой добавленной стоимостью.

Согласно Энергетической стратегии России на период до 2020 года одной из основных задач для достижения целей развития нефтяного комплекса является комплексное извлечение и использование всех ценных попутных и растворенных в нефти компонентов, то есть комплексная переработка попутного газа и увеличение использования газа на нетопливные нужды. Уровень использования попутного газа увеличился на 6 % с 2005 до 2010 года до 82 %. Однако, данный показатель значительно ниже, чем аналогичный для развитых стран, где уровень использования ПНГ составляет 95–97 %. В России сегодня существует 1200 нефтегазоконденсатных месторождений, на которых добывается 55 млрд. м³ попутного нефтяного газа (ПНГ). При этом 47 % (26 млрд. м³) добываемого ПНГ списывается на технологические потери или используется на нужды промыслов, 26 % (14 млрд. м³) сжигается в факелах и только 27 % (15 млрд. м³) направляется на переработку на газоперерабатывающие заводы. Таким образом, коэффициент утилизации газа составляет 82 %, если основываться на данных о технологических потерях и расходах на собственные нужды. Анализ уровня использования попутного нефтяного газа показал, что ценные не возобновляемые природные ресурсы используются не рационально с финансовой точки зрения. Так, значительная часть ПНГ сжигается на факелах в виду отсутствия производственных мощностей по его переработке, несовершенства транспортной инфраструктуры и систем сбора. Также, нежелание нефтяных компаний перерабатывать попутный нефтяной газ объясняется высокими капиталовложениями в создание производственной инфраструктуры. При этом они предпочитают сжигать ПНГ, так как штрафные санкции за выбросы продуктов горения незначительны.

Все вышеперечисленные факторы показывают необходимость модернизации российской нефтяной отрасли. Сейчас, 50 % от объемов переработки составляет мазут, который экспортируется как сырье для производства светлых нефтепродуктов на зарубежных заводах. В России необходимо строить новые мощности по глубокой переработке, такие как каталитический крекинг, гидрокрекинг, термический крекинг. Углубление и химизация переработки нефти связана с разработкой и внедрением гибких технологических схем и совершенных высокоинтенсивных экологически безвредных термокаталитических и гидрогенизационных процессов глубокой переработки нефтяных остатков с получением высококачественных моторных топлив и других нефтепродуктов. Замена дешевых высокосернистого топочного мазута и низкокачественных нефтепродуктов, поставляемых на экспорт, моторными топливами европейского

качества позволит увеличить доходы компаний и государства в долгосрочной перспективе.

Введенный в действие с 1 января 2009 г. технический регламент «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту» предусматривает поэтапный выпуск моторных топлив, соответствующих экологическому классу автомобильной техники ЕВРО-3, 4, 5. Соблюдение таких требований к качеству моторных топлив невозможно без соответствующего технического перевооружения нефтеперерабатывающих производств.

Для увеличения степени использования попутного нефтяного газа необходимо создавать производственную и технологическую инфраструктуру на месторождениях. Существует два основных способа утилизации ПНГ: энергетическое и нефтехимическое. При постоянно растущих тарифах на электроэнергию и их доли в себестоимости продукции, использование ПНГ для выработки электроэнергии можно считать экономически вполне оправданным. Наиболее эффективный способ утилизации попутного нефтяного газа – его переработка на газоперерабатывающих заводах с получением сухого отбензиненного газа, широкой фракции легких углеводородов (ШФЛУ), сжиженных газов и стабильного газового бензина. ШФЛУ является сырьем для производства целого спектра продуктов нефтехимии; каучуков, пластмасс, компонентов высокооктановых бензинов.

Для достижения целей Энергетической стратегии России на период до 2020 г. в части модернизации нефтеперерабатывающих мощностей необходимо осуществление масштабных инвестиций в техническое перевооружение существующих производств и строительство новых, в том числе и газоперерабатывающих, со стороны крупнейших вертикально интегрированных нефтяных компаний и государства. Так же необходимо развивать научный потенциал в отрасли путем финансирования научных разработок и инноваций в области получения новых и совершенствования существующих катализаторов глубокой переработки нефти, разработки новых технологий нефтехимических процессов, оптимизации нефтеперерабатывающих производств.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

Р.Е. Вершинин, Ж.А. Ермушко
Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: vta65@mail.ru

Данная статья посвящена изучению проблем развития автомобильной промышленности в России и за рубежом. Исследуются основные факторы, которые в среднесрочной перспективе будут оказывать влияние на мировую автомобильную промышленность.

Автомобильная промышленность – ведущая отрасль машиностроения, значительно влияющая на решение экономических, социальных, экологических и научно-технических проблем в любой индустриально развитой стране. Особую роль играет автомобильная промышленность в кризисных ситуациях, когда отрасль выступает локомотивом, вытягивающим всю экономику страны из экономического кризиса. Это обусловлено особенностями автомобилестроительного производства с его масштабностью, массовостью, высоким уровнем кооперации с другими отраслями промышленности. При этом во всем комплексе финансово-экономических, организационно-технических, технологических задач, стоящих перед

автомобилестроением, главной, обобщающей задачей является повышение качества, а значит, и конкурентоспособности выпускаемых автомобилей.

Развитие отечественного автомобилестроения – важная стратегическая задача, актуальность которой еще более повышается в связи с вступлением России в ВТО.

Автомобильная отрасль – номер один в промпроизводстве, она генерирует огромную добавленную стоимость и создает около 10 % мирового ВВП, предоставляя хорошо оплачиваемые рабочие места (в развитых экономиках примерно каждый 7-й–10-й занятый обслуживает автомобильную промышленность – прим. Орес.ru). В России число занятых в автопроме примерно такое же, как в Индии и Бразилии. Но количество машин, производимых там, намного выше, чем в России (по данным PWC, в 2009-м г. коэффициент производительности – количество автомобилей на одного работника – в России составил 3,6 шт., в Бразилии – 9,6, в Индии – 5,1, в Германии – 8, в США – 7,9, в Китае – 4,5) [1]. Это говорит о меньшей эффективности производства в России и демонстрирует масштаб необходимых модернизационных мер.

Существенный провал российского автопрома – инвестиции в исследования и разработки. Неудивительно, что при этом очень низки показатели экспорта автомобилей. Вместе с тем, около 50 % машин, продаваемых в России, – импортные.

Согласно стратегии развития автомобильной промышленности до 2020 г. доля автомобильной отрасли в ВВП должна повыситься с 0,7 % до 2,4 % к 2020 г., а добавленная стоимость – с 21 % до 48 % [2]. Пути достижения этих целей:

- 1) предоставление кредитов российским компаниям;
- 2) применение протекционистской политики;
- 3) создание благоприятных условий и стимулов для производителей, которые позволят повысить производство в России.

Автомобильная индустрия стоит на пороге коренных изменений. В наибольшей степени эти изменения должны быть связаны с формированием инновационной составляющей, развитием импортозамещения и ростом производительности труда. Инновационные сценарии развития отрасли предполагают разработку и принятие стратегии развития автомобильной промышленности России, призванную решить проблему обеспечения автотранспортного комплекса страны конкурентоспособной продукцией отечественного производства, соответствующей современным требованиям безопасности, экологии и энергоэффективности на долгосрочную перспективу. Конечной целью всех этих инициатив является создание устойчивой национальной автоиндустрии. Важнейшим элементом модернизации автомобильной промышленности является направленность на создание нового поколения инновационных автотранспортных средств и автомобильных компонентов.

На сегодняшний день можно выделить несколько долгосрочных мегатрендов, оказывающих влияние на развитие мировой автомобильной промышленности [3]:

1) старение населения. Через десять лет среднестатистический покупатель будет существенно старше, чем сегодня, и будет иметь в значительной степени другие потребности, что вызовет необходимость подстраивания под эти потребности и потребует новых технологий;

2) избыток мощностей будет по-прежнему оказывать колоссальное давление на издержки. С другой стороны, возрастающая волатильность цен на сырье потребует большей гибкости в политике цен на продаваемые автомобили;

3) поляризация в распределении общественного богатства обеспечит коммерческий успех производства малобюджетных автомобилей;

4) к 2015 г. 40 % мирового населения будет проживать в городах с численностью более 1 млн жителей, из них 17 % – в мегагородах с численностью более 5 млн чел. Скорость движения автомобилей в таких городах будет составлять не более 10 км в час, а типичный водитель станет использовать свой автомобиль не более трех часов в день.

Проектные характеристики автомобиля для подобных условий будут существенно отличаться от нынешних;

5) прорывные технологии имеют высокий уровень риска.

Можно выделить три долговременных базовых инновационных тренда [4]:

- *электротехника и электроника* останутся главными объектами автомобильных инноваций до и после 2015 г. и будут расти на 5–6 % в год;

- по мере роста взаимозависимости автомобильных функций произойдет заметный сдвиг от *единичных к системным инновациям*. Будет появляться все больше приборов, выполняющих две и более функций одновременно;

- наиболее важным инновационным фокусом останутся использование новых видов топлива и сокращение выбросов. К 2015 г. производство традиционных систем движения, использующих традиционные виды топлива (например, бензин) будет снижаться на 0,3 % в год, с 48,5 млн ед. в 2005 г. до 46,5 млн ед.

Инновации по сокращению издержек превратились в основную цель автомобильной промышленности и по важности не уступают функциональным инновациям. Сложность в достижении этой цели заключается в том, что меры должны одновременно приниматься всеми участниками производственной цепочки.

Все возрастающее число моделей со все большим количеством модификаций является причиной роста сложности и издержек в автомобильной промышленности.

Увеличить число моделей, производимых на одном предприятии, можно путем снижения сложности в пользу гибкости (сокращая количество модификаций) либо с помощью аутсорсинга сборочных операций. В настоящее время более 99 % стоимости сборки автомобилей приходится на конечных производителей. Передача части операций в руки специализированных поставщиков позволит сборочным компаниям более гибко приспосабливаться к колебаниям спроса.

Основные проблемы российского автопрома – низкое качество автомобилей и наводнение внутреннего рынка малобюджетными, дешевыми автомобилями из Китая и Индии, а также ряда других развивающихся стран, таких как Бразилия и Иран. Отсутствие внятной стратегии модернизации отечественных заводов, ориентация на отверточную и крупноузловую сборку импортных автомобилей грозит потерей национальной автомобильной промышленности.

Чтобы выжить, российские автопроизводители должны всерьез озаботиться повышением качества комплектующих и сборки. О планах более широкого использования высококачественных иностранных комплектующих заявляют и «АвтоВАЗ», и «Северсталь-Авто». Это, естественно, вызовет повышение цен на российские автомобили, но сделает их более конкурентоспособными. Российский и собранный в России иностранный автомобиль будут вскоре стоить одинаково, а значит, и качество их станет примерно одинаковым. При этом российские производители будут приближаться по качеству к западным, а западные производители, приближаясь к российской продукции по цене, будут сближаться с ней и по качеству. Иномарки, собранные в России, станут хуже и дешевле, а российские автомобили – лучше и дороже.

Список использованной литературы.

1. Литвинова Ю. Автопром как локомотив модернизации // www.opes.ru/1299997.html.

2. Стратегия развития автомобильной промышленности РФ на период до 2020 г. // www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10.

3. Граматчиков А. Рынок пополам // Эксперт-Авто. – 2010. – № 1(110). – С. 12.

4. Виноградова Е. Авторынок не тормозит // Ведомости. – 2010. – № 100(2618).

Конкурентная среда коммерческих банков

М.Д.Гвасалия

Томский политехнический университет, г.Томск
E-mail:sakartvelo70@mail.ru

Конкурентная стратегия банков зависит от макроэкономических показателей, влияния государств, финансовых рынков и прочих условий. Характеристики факторов конкурентной среды коммерческих банков посвящена данная работа.

В настоящее время в условиях конкурентной борьбы, когда усиливается конкуренция за клиентов, реально удешевляются кредиты, многие банки выходят в регионы, объективно необходимо развитие и сохранение конкурентоспособности. Поэтому анализ конкурентной среды является одним из главных элементов аналитической работы любого банка.

Конкурентная среда коммерческих банков связана с теми условиями и возможностями, которые позволяют коммерческому банку выполнять свои функции. Конкурентная среда разделяется на 4 фактора: 1) рынки, где коммерческие банки выступают посредниками; 2) другие коммерческие банки, которые конкурируют за покупателя банковских услуг; 3) государство, которое устанавливает рамочные условия для всех коммерческих банков; 4) финансовые рынки, которые рассматриваются коммерческими банками как место зарабатывания денег. Как было уже сказано, государство для всех коммерческих банков устанавливает определенные рамки: минимальный уставной капитал, который составляет 300 млн.руб, ставка рефинансирования 8,25% и создание обязательного резерва. В условиях значительного инфляционного давления и наличия ряда рисков для устойчивости экономического роста, а также в целях ограничения притока спекулятивного иностранного капитала Банк России в феврале и апреле 2011 г. принимал решения о повышении ставки рефинансирования и процентных ставок по отдельным своим операциям. С 28 февраля 2011 г. ставка рефинансирования и ставка по кредиту «овернайт» Банка России были повышены до 8% годовых, ставки по депозитным операциям на стандартных условиях со сроком 1 день – до 3% годовых. В результате коридор процентных ставок по операциям Банка России был смещен вверх на 0,25 процентного пункта. Все эти изменения ставки рефинансирования приводят к сокращению числа потребителей банковских услуг, а также к неспособности банков выполнять свои функции. Так, например, только за январь-февраль 2011 года прекратили деятельность 4 банка, у которых отозваны лицензии в связи с их принудительной ликвидацией:

- Банк "Монетный дом" ОАО - г. Челябинска (регистрационный номер Банка России 419) - признан банкротом;
- КБ "СОЦЭКОНОМБАНК" ООО - г. Москва (регистрационный номер Банка России 2917) - признан банкротом;
- АКБ "Традо-Банк" (ЗАО) - г. Москва (регистрационный номер Банка России 1065) - признан банкротом;
- КБ ООО "ПриватХолдингБанк" - г. Москва (регистрационный номер Банка России 3372) - признан банкротом.

В условиях конкурентной среды банки начинают объединяться, и наиболее ярким примером является МДМ Банк. ОАО «МДМ Банк» основан в результате объединения МДМ-Банка и УРСА Банка, завершившегося в августе 2009 года. В феврале 2010 года была начата процедура реорганизации ОАО "УРАЛСИБ" в форме присоединения к нему ОАО АКБ "Стройвестбанк" и ОАО АКБ "УРАЛСИБ-ЮГ БАНК". Процедура присоединения успешно завершена 11 мая 2010 года с прекращением деятельности сразу двух банков. При объединении коммерческих банков спектр услуг становится больше.

На 01.01.2011 года количество банков составило 1012. Так, количество банков за 2008 год сократилось на 28 банков (2,46%), за 2009 год на 50 банков (4,51%), а за 2010 год еще 46 банков, и сокращение по Федеральным округам распределяется почти одинаково. Если так и дальше пойдет, то региональные банки в ближайшее время просто могут исчезнуть

Таблица 1- Общее количество банков России в разрезе Федеральных округов

	Количество действующих банков	На 01.01.2008 г.	На 01.01.2009 г.	На 01.01.2010 г.	На 01.01.2011 г.	снижение (-)/рост (+) к 01.01.2010 г.
1	Центральный федеральный округ г.Москва	632	621	598	585	-13
		555	543	522	514	-8
2	Северо-западный федеральный округ	81	79	75	71	-4
3	Южный федеральный округ	118	115	113	47	-66
4	Северо-кавказский федеральный округ	-	-	-	57	+57
5	Приволжский федеральный округ	134	131	125	118	-7
6	Уральский федеральный округ	63	58	54	51	-3
7	Сибирский федеральный округ	68	68	62	56	-6
8	Дальневосточный федеральный округ	40	36	31	27	-4
	Всего по Российской Федерации	1136	1108	1058	1012	-46

Из таблицы видно, что основное количество банков зарегистрировано в европейской части страны, и очень мало региональных банков за Уралом. Особо обращает на себя внимание незначительное количество региональных коммерческих банков на территории огромного Дальневосточного Федерального округа, которое к тому же существенно снизилось за анализируемый период.

Основными клиентами коммерческих банков являются юридические и физические лица. Юридические лица стараются избегать брать долгосрочные кредиты из-за высоких процентных ставок, а физические лица так же из-за высокой процентной ставки коммерческих банков не берут малые кредиты (Сбербанк России -15,3%-20%, Банк ВТБ24 – 20%-25%). В России также плохо развито использование пластиковых карт, так как, лишь 52% людей, которые активно пользуются банковскими картами входят в возрастную группу 25-34 года, 45 % - 35-44 года, и всего 6% людей старше 60 лет сумели освоить эту новинку.

На финансовых рынках коммерческие банки покупают и продают акции, облигации и тд. С точки зрения зарабатывания денег этот рынок сейчас не устойчив потому что в России не устойчивая ситуация с экономикой страны, поэтому коммерческие банки уходят с рынка финансовых услуг.

Инфляция является вспомогательным элементом конкурентной среды. Уровень инфляции в России является ключевым фактором сдерживания экономического роста, при этом именно Центральный Банк сегодня должен отвечать за регулирование этого показателя. Кроме того, совершенно очевидно, что одним из источников инфляции является анахронизм обязательной продажи валюты Центробанку, который по-прежнему действует. На самом деле, обязательная продажа валюты не имеет сегодня практически никакого экономического смысла, а лишь стимулирует бегство капитала и способствует росту инфляции, так как, покупая валюту, Центробанк печатает «пустые» рубли. Кроме того, для усиления влияния Центробанка на денежные процессы в стране необходимо создание эффективного механизма рефинансирования банковской системы и денежного рынка. Ставка рефинансирования ЦБ должна стать ориентиром для

реальных ссудно-деPOSITных операций и ключевым инструментом денежно-кредитной политики. Осознанная же денежно-кредитная политика в настоящее время по существу отсутствует. Пока значение ставки рефинансирования не будет наполнено реальным содержанием, не стоит ожидать восстановления в России связанной банковской системы, способной осуществлять кредитование реального сектора экономики. К сожалению, руководство ЦБ пока не предприняло никаких шагов в перечисленных направлениях. Таким образом, качественно прогнозировать инфляцию в настоящее время становится все сложнее, а Центробанк в направлении регулирования инфляционных процессов в стране по-прежнему действует неэффективно.

В Российской Федерации конкурентная среда неблагоприятна ни для коммерческих банков, ни для клиентов. Неблагоприятной средой для коммерческих банков является: высокая инфляция, высокая ставка рефинансирования (РФ- 8,25%, США – 0,25%, Япония – 0,1%), еще недостаточно накопленные ресурсы (низкий стартовый капитал)

Российские коммерческие банки не конкурентоспособны с иностранными банками по уставному капиталу, так как, не накопили достаточный уставной капитал. Конкурентная среда будет улучшена, если страна будет выходить из кризиса, и инфляция будет снижаться.

Список используемой литературы:

- 1) Официальный сайт ЦБ РФ // www.cbr.ru
- 2) Экономика и жизнь // www.akdi.ru
- 3) www.bankirsha.com

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Е.П. Губин, И.В. Гуменников

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: ivgum@vtomske.ru

Представлен анализ результатов деятельности крупных и средних предприятий обрабатывающего сектора экономики Томской области в период финансово-экономического кризиса 2008-2010 годы.

Анализ проводился на основе данных федеральной статистики предприятий раздела D «Обрабатывающие производства». Общее количество предприятий-респондентов раздела D «Обрабатывающие производства» было разделено на две группы. В первую вошли предприятия, обладающие признаками инновационных процессов (далее: инновационные предприятия - ИП), во вторую группу вошли предприятия, не обладающие признаками инновационных процессов (далее: неинновационные предприятия - НИП). В качестве признаков инновационной активности использовались следующие показатели статистической отчетности:

- 1) затраты на технологические инновации, в том числе затраты на исследования и разработки;
- 2) наличие выручки от производства и реализации инновационной продукции, оказания услуг инновационного характера;
- 3) наличие выручки от производства и реализации наукоемкой продукции ,услуг.

Таблица 1 – Показатели, характеризующие деловую активность.

Показатели	Вид предприятия	2008	2009	2010	2009/08	2010/09	2010/08
Отгрузка, млрд. руб	Инновационные	35,16	32,33	36,50	91,95%	112,90%	103,81%
	Неинновационные	24,98	21,52	32,16	86,15%	149,44%	128,74%
ФЗП, млрд. руб.	Инновационные	7,86	7,39	8,09	94,02%	109,47%	102,93%
	Неинновационные	3,76	3,09	3,58	82,18%	115,86%	95,21%
Среднегодовая численность, тыс. чел.	Инновационные	31,44	25,47	25,19	81,01%	98,90%	80,12%
	Неинновационные	17,18	15,70	16,37	91,39%	104,27%	95,29%
Инвестиции, млрд. руб.	Инновационные	2,77	4,17	3,83	150,51%	91,89%	138,30%
	Неинновационные	1,91	1,81	3,75	94,86%	207,58%	196,90%

Анализ деловой активности проводился по четырем показателям: (см. табл. 1)

- 1) Отгрузка товаров собственного производства;
- 2) Фонд начисленной заработной платы;
- 3) Среднегодовая численность персонала предприятия;
- 4) Инвестиций в развитие предприятия.

Наряду с этим в анализе использовались следующие индикаторы, характеризующие деловую активность предприятий: (см. табл. 2)

1. Производительность (отгрузка на одного работника);
2. Среднегодовая заработная плата;
3. Зарплатоемкость (отношение фонда оплаты труда к отгрузке);
4. Инвестиционная емкость (отношение инвестиций к отгрузке).

Таблица 2 – Индикаторы, характеризующие деловую активность

Индикаторы	Вид предприятия	2008	2009	2010	2009/08	2010/09	2010/08
Производительность, тыс. руб	Инновационные	1118,40	1162,10	1449,20	103,91%	124,71%	129,58%
	Неинновационные	1453,40	1371,00	1964,10	94,33%	143,26%	135,14%
Среднегодовая ЗП, тыс. руб	Инновационные	250,00	290,10	321,20	116,04%	110,72%	128,48%
	Неинновационные	218,80	196,80	218,70	89,95%	111,13%	99,95%
Зарплатоемкость, %	Инновационные	22,35	22,90	22,20	102,46%	96,94%	99,33%
	Неинновационные	15,00	14,40	11,10	96,00%	77,08%	74,00%
Инвестиц. емкость по отгрузке, %	Инновационные	7,90	12,90	10,50	163,29%	81,40%	132,91%
	Неинновационные	10,10	8,40	11,70	83,17%	139,29%	115,84%

Анализируемый период охватывает 3 года (2008-2010 гг.), т. е. период от начала формирования кризиса (конец 2008 г.), развития и основная фаза кризиса (2009 г.), выход из кризиса, либо стагнация бизнеса (2010 г.).

Анализ динамики отдельных показателей во взаимосвязи с индикаторами позволяет рассмотреть в какой мере инновационная составляющая бизнеса сказалась на формировании деловой активности предприятий в этот период.

Для ИП рост объема отгрузки за этот период составил 3,8%, при ее падении в 2009 г. на 8% по сравнению с 2008 г.. У НИП отгрузка за этот период возросла на 28,7%, при падении в 2008 г. на 13,8%. Инновационные предприятия показали большую устойчивость бизнеса по сравнению с неинновационными. Но в период выхода из кризиса в 2010 г. динамика показателей отгрузки ИП и НИП резко изменилась. У ИП рост составил

12,9%, а у НИП – 49,4%. При этом по своей величине показатель отгрузки НИП приблизился к показателю отгрузки ИП.

Если учитывать влияние инфляционного фактора, а реальная стоимость денег за этот период снизилась приблизительно на 20%, то номинальный рост объемов отгрузки ИП в 2010 г. по сравнению с 2008 г. в 3,8% превращается в 15-16% спада производства. Реальный рост объемов производства НИП за 2008-2010 гг. составил 8-9%.

За счет большей разницы в темпах роста отгрузки НИП смогли значительно увеличить свою долю по отношению к ИП в общем объеме производства. К концу 2010 г. отгрузка НИП составила 46,8% от общего объема (рост за период 6,3%).

Таким образом рынок в лице потребителей (в первую очередь бизнеса), ограничил потребление инновационных товаров, тем самым затруднив развитие инновационного бизнеса, как у предприятий-производителей, так и у предприятий-потребителей.

Принципиальным для инновационного бизнеса станет 2011 г., который покажет, насколько устойчива стагнация производства в инновационном секторе. ИП имеют более узкий, дифференцированный круг потребителей по сравнению с НИП, и при затянувшемся кризисном спаде это может привести к изменению стратегии ведения их бизнеса: от стратегии развития к стратегии консервации.

Признаки формирования такого поведения у ИП уже наметились в 2009-2010 гг. Рассмотрим это на анализе динамики других показателей и индикаторов деловой активности. Сокращение платежеспособного спроса, реальное падение объемов производства у ИП определило основные направления оптимизации их бизнеса:

1. Сокращение численности персонала в 2009 г. на 19% или на 16,3 тыс. человек и при этом сохранение основного квалифицированного костяка кадров в 2010 г.;
2. Некоторое повышение в 2009 г. и сохранения в 2010 г. реального уровня оплаты труда.

При номинальном росте средне годовой заработной платы в 2009 г. на 16%, а в 2010 г. – на 10,7%, зарплатоемкость продукции у ИП на всем периоде оставалась на постоянном уровне. Принятые меры по сохранению квалифицированного персонала в 2009 г., обеспечили в следующем году рост объемов отгрузки на 13%, что сформировало рост производительности труда по сравнению с 2009 г. на 24,7%. У неинновационных предприятий эти процессы происходили с существенно отличной динамикой, что четко подтверждает различную природу инновационного и неинновационного бизнеса.

Политика ведения бизнеса у НИП в период кризиса (2009 г.) характеризуется следующими признаками:

1. Сокращение на 16% отгрузки;
2. Сокращение на 8,6% численности персонала;
3. Сокращение на 10% номинальной заработной платы;
4. Сокращение на 5,7% производительности труда.

За период кризиса произошло изменение рыночной ситуации. К концу 2010 г. произошла частичная переориентация платежеспособного спроса с инновационной на неинновационную продукцию, в результате чего производство и отгрузка у НИП возросла по сравнению с 2009 г. на 50%, при этом численность увеличилась на 4,3%, среднегодовая заработная плата на 11%, а производительность – на 43%.

В какой-то степени кризис способствовал «оптимизации» бизнеса и у НИП. Определенную роль здесь сыграли проводимые на НИП организационно-технические мероприятия, но определяющими факторами стали:

1. Избыток предложений на рынке малоквалифицированного труда и рядовых профессий;
2. Снижение реальной заработной платы (номинально, без учета инфляции в 2010 г. она осталась на уровне 2008 г.);
3. Снижение зарплатоемкости продукции в относительных величинах на 26% .

Следует отметить, что уровень зарплатоемкости у ИП в 2010 г. в 2 раза превышал аналогичный показатель у НИП. Анализ инвестиционного процесса также служит убедительным подтверждением разных стратегий реагирования на кризис ИП и НИП.

ИП прореагировали на кризис увеличением инвестиций в технологическую модернизацию производства в 2009 г. на 50,5%. Накопленная денежная наличность и кредиты пошли на развитие производства формируя потенциал роста производительности труда за счет высококвалифицированной рабочей силы и нового оборудования. Важно, что в ситуации кризиса ИП не стали сосредотачиваться на повсеместном сокращении издержек, а пустили деньги на стабильное функционирование производства в будущем. В 2010 г. объем инвестиций немного снизился, но все равно остался на высоком уровне (138,3% по отношению к 2008 г.). Необходимо отметить, что инвестиции ИП не дали быстрого результата (отгрузка выросла незначительно на фоне больших инвестиций), поэтому можно предположить, что они носят долгосрочный характер, либо их эффективность мала. Ответ на этот вопрос можно будет дать в 2011-2013 гг.

По-другому вели себя НИП. В 2009 г. последовал спад инвестиций на 5,1%. Предприятия искали возможность сократить затраты по всем направлениям. Когда самый тяжелый этап был пройден, последовали значительные (более чем в 2 раза по сравнению с 2009 г.) вложения средств в инвестиционную деятельность. В 2010 г. показатели инвестиций предприятий двух групп практически сравнялись и находились в пределах 3,8 млрд. рублей.

Также ведет себя индикатор инвестиционной емкости по отгрузке. В 2009 г. отношение инвестиций к отгрузке составляла порядка 13%, а в 2010 г. – 10,5%. Значительные инвестиции НИП сопровождалось существенным ростом отгрузки и стали возможны благодаря росту продаж и повышению доходности бизнеса этих предприятий. Рост индикатора «инвестиций в выручке» за анализируемый период составил – 15,8%.

На основе проведенного анализа можно сделать некоторые выводы. Во-первых, ИП в период развития кризиса, падения рынков и платежеспособного спроса показали большую устойчивость, чем НИП. Этому способствовало и качество бизнеса и сформированная ориентация на развитие у всей цепочки производителей и потребителей инновационной продукции. Во-вторых, показатели 2010 г. проиллюстрировали, что рынок инновационной продукции не восстановился, процессы модернизации и технологического развития у предприятий – потребителей инновационной продукции стагнируют. Потребители и рынок переориентировались с продукции высокотехнологичного сектора на низкотехнологичный. В-третьих стратегические инициативы инновационных предприятий были ориентированы на сохранение своих позиций на рынке в условиях формирующейся его стагнации; сохранение своего технологического и компетентного потенциала с целью быстрого развития производства при изменении рыночной ситуации. Неинновационные предприятия ориентировались на: сокращение издержек в период развития кризиса за счет резкого сокращения численности и заработной платы; быстрое увеличение объемов производства при растущих рынках неинновационной; повышение доходности бизнеса при растущем спросе за счет роста производительности труда и сокращении издержек производства по заработной плате.

Таким образом, на примере предприятий обрабатывающего сектора можно сделать предположение, что состоявшийся инновационный бизнес обладает большей устойчивостью и сопротивляемостью развитию кризиса по сравнению с НИП, но при этом и большей инерционностью выхода из кризиса при его стагнации.

Список использованной литературы:

1. Инновации в Томской области за 2008 год. Статистический бюллетень / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Томской области – Томск, 2009. – 120 с.

2. Инновации в Томской области за 2009 год. Статистический бюллетень / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Томской области – Томск, 2010. – 86 с.

3. Инновации в Томской области за 2010 год. Статистический бюллетень / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Томской области – Томск, 2011. – 93 с.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА КАК СПОСОБ ВЫВОДА ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК

Н.Н. Густап

Томский политехнический университет, г. Томск

В статье дается понятие технологической платформы, описываются цели, принципы формирования и механизмы действия технологических платформ в Европейском союзе и России.

Научно-техническая политика ЕС в её сегодняшнем виде сформировалась в середине 1980-х годов, когда сообщество стало на регулярной основе принимать четырехлетние программы научно-технического развития (Framework Programmes for Research and Technological Development).

Европейский совет 18 декабря 2006 года утвердил VII Рамочную программу научных исследований и технологического развития ЕС на 2007–2013 годы и правила участия в ней.

Основной особенностью VII РП является создание технологических платформ (ТП) на основе определенных тематических приоритетов. Технологическая платформа – коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий: по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов/услуг, на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствования нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития.

Первая ЕТП была создана в июне 2001 г. в сфере авиации. Всего к настоящему времени принято 38 ЕТП (некоторые из них впоследствии перешли на более высокий уровень - совместных технологических инициатив). Пик активности в формировании ЕТП пришелся на 2003-2006 годы, когда было принято 34 платформы.

Технологические платформы ориентированы на технологическую модернизацию экономики, повышение конкурентоспособности отдельных отраслей, эффективности и снижения ресурсоемкости сырьевых секторов, решение значимых социальных проблем (здоровье, безопасность, экология, образование, культура), а также на стимулирование развития новых рынков высокотехнологичной продукции и соответственно новых компаний в этих сферах.

Европейские технологические платформы были созданы на паевой основе за счет объединения интеллектуальных и финансовых ресурсов Евросоюза и крупнейших европейских промышленных производителей с целью активизации научных исследований, необходимых для потребностей современного промышленного производства.

Основная цель ЕТП формулировалась как «определить унифицированный подход в сочетании основных экономических, технологических и социальных вызовов, которые

являются жизненно важными для будущего европейской конкурентоспособности и экономического роста».

Принципы формирования технологических платформ в Европе:

1) Открытость для присоединения и информационная прозрачность. В декабре 2004 г. был сформулирован добровольный Кодекс поведения (или Кодекс лучшей практики), который должен обеспечить открытость для присоединения и информационную прозрачность деятельности ЕТП.

2) Повышение осведомленности: цели и деятельность ЕТП должны быть распространены всем участникам платформы, включая конечных пользователей технологий, поскольку ЕТП фокусируется на потребностях будущих рынков.

3) Финансовый инжиниринг: хотя для реализации исследований, запланированных ЕТП, могут использовать обычные схемы финансирования, принятые в Рамочных программах ЕС, ЕТП должны использовать и другие источники. К числу таких источников относятся национальные и региональные программы, Европейский инвестиционный банк, Структурные фонды ЕС и т.п.

4) Индивидуальность организационной структуры. Каждая ЕТП имеет свои характеристики, историю происхождения и операционную модель. Соответственно ЕТП должны иметь свободу в выборе своей организационной структуры. Успешные ЕТП с самого начала имеют четкий операционный фокус, так что исследовательская деятельность начинается с конкретного плана; дискуссии и дебаты хороши на раннем этапе развития, но важно, чтобы этим деятельность ЕТП не ограничивалась.

5) Интернационализация: включение в ЕТП стран, не являющихся членами ЕС, рассматривается как позитив, особенно для таких платформ, в которых сотрудничество вне ЕС является жизненно важным, например, это тематика здравоохранения, очистки воды и т.п. Вопросы международного сотрудничества с конкретными партнерами решаются индивидуально каждой платформой, здесь нет общих правил.

Каждая ЕТП индивидуальна в плане создания и используемых подходов к работе. Тем не менее, как показывает опыт их деятельности, все они следуют трехфазному процессу, а успешное окончание каждой фазы является необходимым условием реализации следующей.

Этап 1. Создание платформы

Участники ТП объединяются для того, чтобы согласовать общее долгосрочное (на 20-30 лет) видение для данного технологического сектора. Основным результирующим документом для этой фазы – стратегическое видение (strategic vision document – SVD), в котором описывается стратегическая важность данной технологии, а также средне- и долгосрочные цели конкретной ЕТП.

Этап 2. Разработка Стратегической программы исследований – «Strategic Research Agenda»

Данный этап включает: определение средне- и долгосрочных приоритетов в проведении исследований и разработок, основных потенциальных участников; выстраивание научной кооперации, научно-производственных цепочек, определение возможных консорциумов; оценку объема необходимого финансирования исследований и разработок; определение направлений и принципов развития стандартов, системы сертификации.

Этап 3. Внедрение стратегического плана исследований – «Implementation of the Strategic Research Agenda»

Обычно в рамках данного этапа предполагается генерация постоянно меняющегося портфеля программ и проектов с различным финансированием, исследовательскими группами и бенефициарами, подчиненная достижению поставленных стратегических задач с учетом временных, ресурсных рамок, имеющегося научно-технического потенциала, а также создание организационной структуры, обеспечивающей

необходимые условия реализации взаимодействия между предприятиями, научными и образовательными организациями.

Существует небольшое число ЕТП, которые предлагают возможности по значительному технологическому прорыву, и которые достигли такого масштаба, что реализация важных элементов их Стратегического плана исследований требует создания долгосрочных частно-государственных партнерств. В таких случаях обычной координации через ЕТП и поддержки через регулярные инструменты 7РП бывает недостаточно. Эффективная реализация требует специального механизма объединения в масштабные юридические структуры. Для удовлетворения подобных потребностей для ограниченного числа ЕТП было предложено создать так называемые «Совместные технологические инициативы» («Joint Technology Initiatives» – ЖТИ).

В 2010г. приступают к формированию технологических платформ в России. При этом в качестве модели для технологических платформ приводятся Европейские технологические платформы, которые насчитывают почти десятилетний опыт своей деятельности. Руководство страны определило приоритеты модернизации - это энергоэффективность и энергосбережение, ядерные, космические, медицинские и информационные технологии.

Разработкой инструмента ТП занимались совместно Минэкономразвития России, Минобрнауки России с участием других ведомств, прежде всего Минпромторга России, по поручению Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям.

В октябре 2010 года Минэкономразвития объявило о приеме предложений по проектам реализации технологических платформ для включения в перечень, а также представило Рекомендации по разработке проекта реализации технологической платформы. Список из 27 технологических платформ в начале февраля был представлен в правительственную комиссию по высоким технологиям и инновациям.

Предполагается, что технологические платформы будут являться действенным механизмом государственно-частного партнерства в научно-технологической сфере в долгосрочной перспективе и смогут сыграть положительную роль в усилении конкурентоспособности различных секторов экономики.

Главная причина создания технологических платформ в низком уровне развития кооперационных связей и координации научных организаций и вузов с производственными предприятиями, что существенно препятствует развитию российской инновационной системы. Ясно, что в России сразу не получится сформировать оптимальные условия развития направлений в рамках общеэкономического регулирования. Нужно многое сделать для развития технических регламентов, совершенствования конкурсных процедур. В целом, зарубежный опыт координации действий основных участников долгосрочных программ развития высокотехнологичных секторов (как в формате технологических платформ, так и других, не только европейских инструментов) позволяет нам избежать многих ошибок. Одновременно мы не абсолютизируем сделанное в других странах, соотносим опыт с реальными российскими условиями.

Список использованной литературы.

1. Сендецкий В. Россия и технологические платформы Евросоюза. ЕС: международная организация или сверхдержава? // ЛесПромИнформ. – 2009. - №2 (60). – С. 3 – 9.
2. Лукша О.П. Европейские технологические платформы: возможности использования европейского опыта для создания нового инструмента содействия инновационному развитию российской экономики // Инновации. – 2010. – №9 (143). – С. 43 – 46.
3. Федеральный портал [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.protown.ru.
4. Сапрыкин И. Куда вписать технологические платформы // Независимая Россия. – 2011. - № 2. – С. 55- 60.
5. Информационно – аналитическая система «Партнерство бизнеса, науки и образования» [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.innoedu.ru.
6. Понарина Е. Не слепок, но похоже. В России начинают создавать новые формы ответственного взаимодействия науки, высшей школы и промышленности // Поиск. – 2011. - №4. – С. 48 – 53.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ СИСТЕМ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫХ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

Давыдова А. В., Тарадаева А. В.

ФГБУВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва», г.

Саранск

E-mail: alina929207@mail.ru

В данной статье рассмотрены вопросы, возникающие для систем страхования депозитов в связи с разработкой и внедрением систем дифференцированных взносов; проведен анализ преимуществ, недостатков и решений, связанных с различными подходами к таким системам.

Последнее десятилетие характеризуется значительным всплеском интереса к вопросам страхования вкладов. Постоянно растет число стран, создавших системы страхования вкладов – сегодня их 95. С 2004 года система страхования вкладов действует и в России.

Цели, которые поставлены перед системой страхования вкладов, а именно – защита прав и законных интересов вкладчиков и стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации - являются вполне реалистичными.

В большинстве стран, в которых действуют системы страхования банковских вкладов, страховщики депозитов собирают страховые взносы с финансовых институтов, привлекающих депозиты и являющихся участниками этих систем. Перед страховщиками депозитов стоит выбор – применять плоскую шкалу страховых взносов (с единой ставкой для всех банков) или систему дифференцированных взносов, основанных на учете специфических рисков, характерных для каждого из банков.

В последнее время во многих странах мира создаются системы страховых взносов, дифференцированных по степени риска. Главными целями введения систем дифференцированных страховых взносов является стимулирование банков к отказу от принятия избыточного риска и обеспечение большей справедливости процесса взимания взносов.

При создании системы дифференцированных взносов банков в фонд обязательного страхования вкладов в Российской Федерации было бы желательно обеспечить, чтобы такая система:

- стимулировала банки к более консервативному с точки зрения рисков поведению;
- базировалась на информации о деятельности банков, которая содержится в официальной отчетности и (или) формируется при осуществлении банковского надзора;
- обеспечивала покрытие потребностей системы страхования вкладов в финансовых ресурсах, необходимых для своевременного осуществления страховых выплат.

Одним из вариантов российской системы дифференцированных ставок является градация размеров страховых отчислений банков в зависимости объемов финансовых ресурсов фонда обязательного страхования вкладов. Размер страховых отчислений поставлен в прямую зависимость от собственных средств страхового фонда. И, наверное, это правильно, так как цель формирования фонда обязательного страхования вкладов состоит не в бесцельном накоплении денег, а, следовательно, и не в бессмысленном «обирании» банков, а в том, чтобы средств было ровно столько, чтобы иметь возможность удовлетворить интересы всех пострадавших вкладчиков, которые потенциально могут быть. Законодатель исходит из того, что 10 % от суммы всех вкладов, попадающих под действие Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» является достаточной суммой для этих целей.

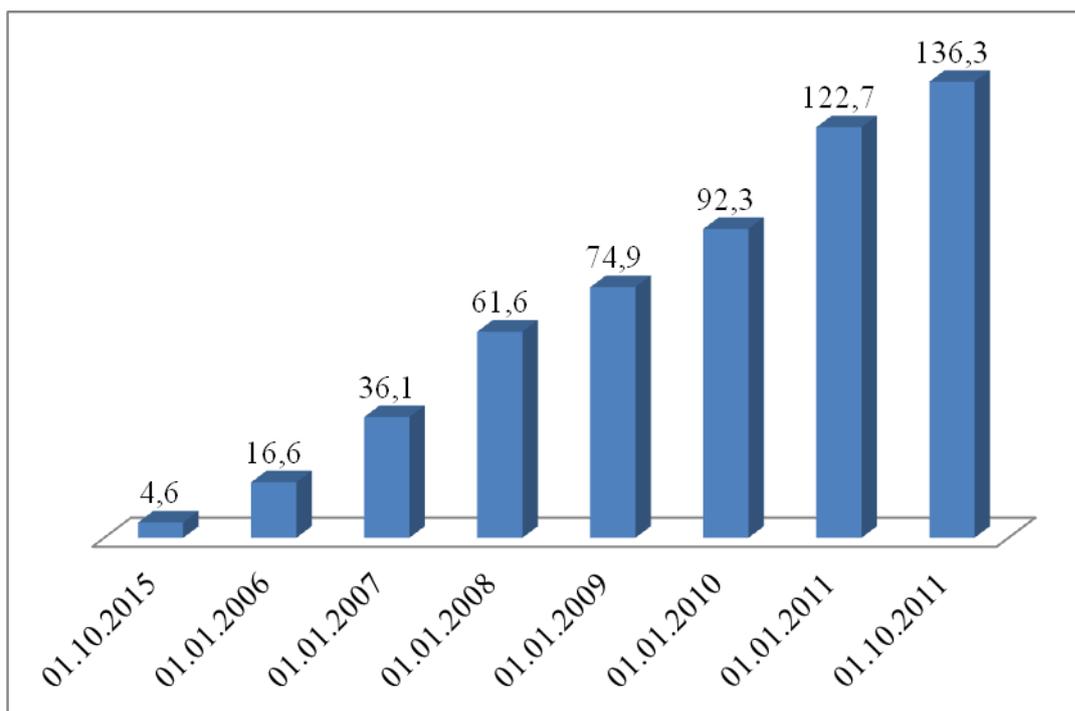


Рисунок 1- Размер фонда обязательного страхования вкладов (млрд. руб.) [4]

Другим вариантом разработки системы дифференцированных страховых взносов является разделение банков по уровню их рисков. Существует целый ряд подходов к решению данной проблемы, среди которых наибольшую известность получили следующие. Во-первых, это *подход, базирующийся на использовании количественных критериев*, в основе которого – разработка индикаторов по данным банковской отчетности (Турция, Перу). Исходная информация поступает в ходе проверки банков надзорными органами. Во-вторых, *подход, основанный на качественных критериях*, который строится на оценках надзорного суждения или рейтинговой системе (Колумбия, Гонконг). Указанные оценки предназначены для получения мнения о текущем финансовом состоянии банка, его ключевых бизнес-параметрах, а также некотором прогнозе будущего финансового состояния организации. Критерии оценок в разных странах различны, но наиболее распространенной в мире считается методика CAMEL. Достоинства этих подходов привели к формированию концепции банковского ранжирования, строящейся *на сочетании и количественных, и качественных критериев*. Именно она и получила наибольшее распространение (США, Канада, Франция, Финляндия, Аргентина, Тайвань и др.). [3]

В целом, предложенные мероприятия по формированию эффективного механизма финансирования фонда страхования вкладов позволит не только бесперебойно пополнять накопительный фонд денежными средствами с целью своевременной выплаты возмещений по вкладам в случае банкротства коммерческими банками, но также позволит учесть все особенности функционирования коммерческих банков.

Список использованной литературы.

1. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: Федеральный Закон РФ: принят 23 декабря 2003 года N 177-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 20.08.2004 №106-ФЗ, от 29.12.2004 №197-ФЗ, от 20.10.2005 №132-ФЗ, 27.07.2006 №150-ФЗ, от 13.03.2007 №34-ФЗ, 13.10.2008 № 174-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. Комментарий (постатейный) к Федеральному закону «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ». – М.: Издательство «ТИАРА». – 2005. – 392 с.
3. Митрохин В.В., Тарадаева А.В. Система страхования банковских вкладов: особенности формирования и направления совершенствования в современных условиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. - № 1. – С. 154-158.
4. Официальный сайт Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов».- Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>

СПЕЦИФИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О.С. Дмитриева, Ж.А. Ермушко

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Goluboglazka29@mail.ru

В статье рассматриваются принципы ценообразования рынка недвижимости, раскрываются основные подходы и методы оценки недвижимости, влияние различных факторов на процесс формирования цен, особое внимание уделено вопросу изменения индекса стоимости жилья.

Рынок недвижимости – это механизм, обеспечивающий взаимодействие физических или юридических лиц с целью обмена имеющихся прав на недвижимость на деньги либо другие активы.

Рынки недвижимости отличаются от других рынков экономическими характеристиками и эффективностью по таким наиболее существенным параметрам, как товар, формирование цены, способы финансирования сделки, степень ликвидности.[1]

Цена на объект недвижимости как единицы инвестирования относительно высокая, поэтому круг ее покупателей ограничен. На рынке недвижимости цена также является результатом взаимодействия спроса и предложения и изменений рыночной активности, однако, в отличие от эффективного рынка, цены на сходную по потребительским свойствам недвижимость не являются едиными. Другой отличительной чертой цены на недвижимость является ее нестабильность.

Существует несколько индикаторов цен рынка недвижимости. Индикатором текущего уровня цен на жилье является индекс стоимости.

При расчете индекса стоимости используется корректировка цен предложения к ценам реальных продаж. В результате значения индекса стоимости оказываются, как правило, несколько ниже необоснованно завышенных цен предложения. По своей логике индекс стоимости жилья является макроэкономическим показателем. Он не отражает цену какой-то отдельной квартиры, а служит своеобразной единицей измерения на рынке жилья. Например, при умножении индекса стоимости на годовой объем продаж квадратных метров получается оборот квартирного рынка, при умножении на полный метраж жилого фонда – емкость рынка жилья. [3]

По данным «Агентства недвижимости Алатарцева» индекс стоимости жилья в г.Томске на 27 сентября 2011 года составляет:

стоимость кв.м. предложения на текущую неделю - 42 475,72 руб.

изменение стоимости кв.м. к предыдущей неделе- (-1,51) %

стоимость кв.м. предложения в августе - 42 522,02 руб.

изменение стоимости кв.м. на август - 0,33 %

стоимость кв.м. реализации в январе - 35 900 руб.[4]

Но гораздо более важным является даже не текущее значение индекса стоимости, а его изменение. Рост или снижение индекса стоимости является показателем общего роста или снижения цен на жилье. В большинстве случаев изменения цен на отдельные квартиры в первом приближении оказываются пропорциональными изменению общерыночного индекса стоимости жилья.

В основу методологии расчета индекса стоимости рынка недвижимости положено несколько допущений рынка.

Первое - рынок недвижимости - инертен. Рынку недвижимости не присущи резкие колебания с переменной тенденцией от месяца к месяцу.

В таком контексте индекс стоимости становится схожим с фондовыми индексами – его величина не отражает цены на какую-то конкретную квартиру и не является ориентиром для оценки. Индекс стоимости определяет величину единицы измерения на рынке жилья. Высокая инертность рынка недвижимости связана со многими причинами. С одной стороны квартира – наиболее дорогой товар. С другой стороны продолжительность самой простой сделки купли-продажи составляет около двух месяцев. В процессе сделки цены фиксируются договорами и внесенными авансами, в результате чего период в два месяца становится минимальным временем, в течение которого на рынке могут обозначиться новые тенденции и произойти существенные ценовые изменения.

Также существует представление о том, что наиболее адекватным показателем общерыночных тенденций является именно вторичный рынок. Во-первых, это рынок однообразного законченного товара. В отличие от рынка новостроек квартиры не различаются разной степенью готовности дома, уровнем отделки, а также юридическим состоянием. А во-вторых, на вторичном рынке соблюдено условие конкурентности.

Часто цена на новостройки определяется не столько рынком, сколько выбранной стратегией продаж. Таким образом, новостройки хотя и сильно влияют на рынок недвижимости, но являются плохим ориентиром для выявления общерыночных тенденций.

Еще одной причиной является представление о существовании кривой, выражающей изменение общего уровня цен на рынке. Наблюдая за кривыми стоимости для разных типов жилья, жилья в разных районах или просто для отдельных квартир видно, что все они хотя и имеют свои особенности, но в первом приближении меняются синхронно. В рамках одного города цены на все типы жилья либо растут, либо падают, либо находятся в пределах некоего стабильного уровня, причем происходят подобные изменения примерно пропорционально друг другу.[2]

Это приводит к выводу о возможности разделения всех причин, влияющих на цены, на две основные группы. Первая группа – локальные причины. Они приводят к тому, что цены на все квартиры разные. Эти причины создают всю гамму цен на жилье в данный момент времени и, вообще говоря, слабо зависят от времени.

Вторая группа причин, влияющих на ценообразование – это глобальные причины. Они связаны с макроэкономическими параметрами, такими как уровень развития экономики и бизнеса в городе, уровень доходов населения. А также его статус и престиж. Цена каждой квартиры определяется общим уровнем цен – отражением влияния глобальных экономических факторов, и набором корректировок к нему – учетом влияния локальных свойств жилья.

Уровень цен является только функцией времени и не зависит от всех локальных параметров:

$$C_k(t, p_i) = G(t) + L_k(p_i) \quad (1)$$

В этой формуле $C_k(t, p_i)$ – цена единицы площади (кв.м.) отдельной k -ой квартиры в данный момент времени t . Локальные параметры этой квартиры описываются набором величин p_i – это местоположение квартиры, тип дома, в котором она находится, площадь кухни, наличие или отсутствие балкона и т.п.

Функция $G(t)$ описывает вклад глобальных общеэкономических факторов и как раз представляет собой тот самый общий уровень цен в городе – единый для всех объектов. Величины $L_k(p_i)$ представляют собой вклад локальных различий. Они разные для каждой k -ой квартиры и зависят от набора ее характеристик. В первом приближении мы считаем корректировки $L_k(p_i)$ не зависящими от времени.

Логически индекс стоимости жилья есть ни что иное, как описанная выше функция $G(t)$, которая является показателем общего уровня цен на жилье в данном городе. Индекс стоимости – общерыночный показатель, по своей структуре описывающий общие тенденции рынка к росту или снижению цен.

Функцию $G(t)$ – индекса стоимости на текущую дату – можно вычислить, например, путем усреднения:

$$G(t) = \langle G_t(t) \rangle \quad (2)$$

где символы $\langle \rangle$ означают операцию усреднения по всем квартирам текущего периода.

Проведение подобного расчета на разные даты приводит к получению зависящей от времени функции $G(t)$. Каждое значение $G(t)$ связано с предыдущими. Такая структура алгоритма является одной из основных причин, устраняющих статистические скачки индекса стоимости.[5]

Таким образом, приведенное исследование позволяет сделать вывод, что индекс стоимости жилья является наиболее информативным показателем отражающим конъюнктуру рынка недвижимости.

Список использованной литературы:

1. Стельма С.Г. Основы оценки недвижимого имущества и факторы, влияющие на стоимость объекта // Аудит и финансовый анализ. – 2010. - № 2. – С. 422-428.
2. Гришин А. Недвижимость и цены // Спрос. – 2011. - №1. – С.80.
3. Родионова Н.В. Специфика ценообразования на рынке жилья и факторы, влияющие на цену недвижимости // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - №2
4. Агентство недвижимости Алатарцева [Электронный ресурс] // <http://ana.tomsk.ru/>
5. Индикаторы рынка недвижимости [Электронный ресурс] // www.IRN.RU

РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ю.В. Егорова, М.Н. Бубин

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: voxitera@list.ru

Для решения проблем малого предпринимательства созданы специализированные организации - «бизнес-инкубаторы», которые способствуют развитию начинающих предпринимателей. Оценена их роль бизнес-инкубаторов в развитии малого бизнеса. Рассматриваются проблемы их функционирования в России и предлагаются конкретные мероприятия по их оптимизации.

Основная цель проведенной работы – оценить роль бизнес-инкубаторов в развитии малого предпринимательства в России и за рубежом. Для достижения цели были решены следующие задачи: проанализирован бизнес-инкубатор как основа развития малого предпринимательства, оценен зарубежный опыт его формирования, рассмотрены проблемы развития бизнес-инкубаторов в России, предложены рекомендации по их совершенствованию и развитию.

Современный этап развития экономики России наряду со многими факторами характеризуется тем, что государство, определяя направления отечественной экономической политики, должно в полной мере учитывать возможности происходящих в стране бизнес-процессов и, соответственно, создавать условия для привлечения предпринимательских структур к решению существующих хозяйственных проблем. В тоже время, несовершенство государственного управления и отсутствие ясной политики в отношении предпринимательской деятельности – главные причины возникновения избыточных административных барьеров, которые препятствуют эффективному развитию малого бизнеса [4].

В результате взаимодействия российских государственных и предпринимательских структур повысило реалистичность правительственных социально-экономических проектов, а также эффективность предпринимательства, следующего в русле национальных проектов, прогнозов и планов. Среди них, следует отметить, теоретические и практические подходы к развитию бизнес-процессов, образование в различных субъектах России особых бизнес-центров или бизнес-инкубаторов [5].

Бизнес-инкубатор представляет сочетание процессов развития бизнеса, инфраструктуры и персонала, предназначенных для создания благоприятных условий для развития и образования новых и малых предприятий, через предоставление им поддержки на ранних этапах развития и становления. Наибольшую пользу предпринимателям в бизнес-инкубаторах приносят полная концентрация на предпринимательских задачах [1].

Бизнес-инкубатор оказывает малым предприятиям целый спектр услуг: секретарских, бухгалтерских, юридических, консалтинговых, бизнес образования, а также в ряде случаев, помогает в получении кредита на развитие дела и выходу на местный рынок сбыта продукции. В инкубаторе предпринимателям помогают открыть небольшую мастерскую, салон, магазин и т.д.

Первые бизнес-инкубаторы появились еще в 50-е годы в Великобритании. В 1985 г. в мире действовало около 70 бизнес-инкубаторов, в 1992 г. их насчитывалось 470, в 1995 г. – 1100, объединенных в Национальную ассоциацию инкубаторов бизнеса. Из них 525 в США и 75 в Китае. За 20 последние лет получили активное развитие больше тысячи бизнес-инкубаторов, только в 90-е годы XX в. малый бизнес обеспечил около 80% новых рабочих мест в Европе и США.

Можно выделить основные причины, которые способствовали их быстрому распространению за рубежом:

1) Проблема возрождения приходящих в упадок городских центров и отдельных регионов. Бизнес-инкубаторы открывались на свободных площадях заводов и фабрик, на месте бывших складов, школ, в восстановленных зданиях. Они выполняли в основном, функцию создания новых рабочих мест.

2) Поощрение инновационной деятельности и предпринимательской активности в университетах. Бизнес-инкубаторы выполняли функцию поддержки наукоемкого предпринимательства.

3) Инициативные проекты по открытию инкубаторов, предпринятые для создания привлекательных условий частным инвесторам – «бизнес-ангелам» [3].

Бизнес-инкубаторы формируются по смешанной схеме, но по мере их «взросления» тяготеют к специализации. Например, создаются бизнес-инкубаторы только для фирм, производящих программное обеспечение или работающих в области биотехнологии. Поэтому структура организации бизнес-инкубатора сильно зависит от специализации предприятия (Рис. 1).

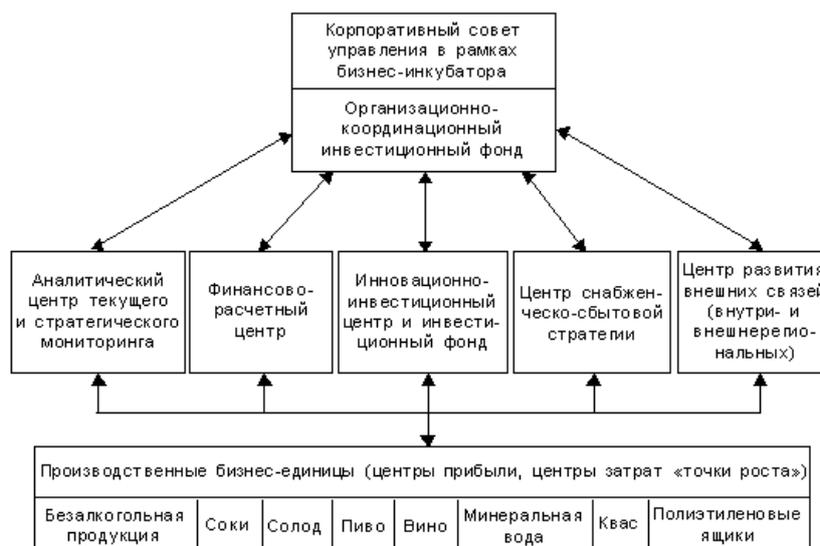


Рис. 1. Организационная структура бизнес-инкубатора по производству напитков [2]

В мировой практике бизнес-инкубаторам государственная финансовая поддержка предоставляется исключительно в виде субсидий на выплату арендных ставок и покупку оборудования. Средняя площадь бизнес-инкубаторов варьирует от 6–10 тыс. м² в Китае, до 1,5 тыс. м² - в Австралии, в Европе средняя площадь бизнес-инкубаторов составляет 3–4 тыс. м².

З рубежом, как правило, в бизнес-инкубаторе работает 20–30 компаний, получающих консалтинговую и финансовую поддержку, помощь в обучении специалистов и в проведении исследований.

В России бизнес-инкубаторы начали создаваться в начале XX в. Сначала их было создано тринадцать в рамках Морозовского проекта, идеологом которых была Академия менеджмента и рынка. Затем бизнес-инкубаторы не получили свое развитие и были утрачены. В наше время (2011 г.) по данным Российского центра малого предпринимательства России создано более 100 бизнес-инкубаторов, которые позволяют повысить выживаемость начинающих компаний с 15% до 85%.

Бизнес-инкубатор, это один из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития малого предпринимательства на местном уровне в регионе, поскольку, если местное самоуправление заинтересовано в развитии малого бизнеса на территории своего муниципального образования, то бизнес-инкубатор дает возможность: во-первых, заложить основы новой генерации малых предприятий, во-вторых, поддержать уже действующих предпринимателей и, в-третьих, решить многие социальные и экономические проблемы.

Развитие предпринимательства повышает инвестиционную привлекательность территории, а привлечение инвесторов является одной из основных задач органов муниципальных образований. Однако при решении этой проблемы большинство из них сталкивается с рядом серьезных трудностей. С одной стороны, в России существуют все элементы финансовой инфраструктуры – банки, страховые и лизинговые компании, фонды по поддержке предпринимательства. С другой стороны, доступ к инвестиционным ресурсам на хороших условиях имеют средние и крупные предприятия, занимающие устойчивые позиции на рынке, а у начинающих предпринимателей практически нет шансов привлечь финансовые ресурсы для своих проектов на «разумных» условиях, и они вынуждены искать дополнительные источники финансирования. В такой ситуации бизнес-инкубатор может оказать начинающим предпринимателям содействие в привлечении кредитов и займов. Бизнес-инкубатор, выступив в качестве гаранта возврата кредита, контролирует целевое использование средств, а предприниматель с первых шагов получает знания о работе с традиционными источниками финансирования.

Эффективность бизнес-инкубатора зависит, от следующих факторов:

- наличия подготовленной команды управления;
- ясной и четкой стратегии развития;
- взаимодействия с объединениями предпринимателей;
- наличия опытного партнера – консультанта.

Для успешного развития сети бизнес-инкубаторов в России необходимо:

- принятие нормативных и правовых документов, регламентирующих деятельность бизнес-инкубаторов;
- введение льгот и преференций для бизнес-инкубаторов, чтобы они могли оказывать на льготных условиях услуги малым предприятиям;
- оказание финансовой поддержки по подготовке кадров, помощи в создании новых бизнес-инкубаторов в регионах России.

Поэтому для развития процесса бизнес-инкубирования необходимо проведение серьезного анализа существующего положения и важно разработать обоснованную и долговременную стратегию на государственном уровне.

Список использованной литературы.

1. Совершенствование управления в регионах России на основе создания бизнес-инкубаторов // <http://www.cfin.ru>
2. Бизнес-инкубаторы // <http://sbn.finance.ru>
3. Что такое бизнес-инкубатор? // <http://www.unibiztv.ru>
4. Проблемы малого бизнеса // <http://www.gejzer.ru>
5. Помощь малому бизнесу от государства // <http://www.kreditbusiness.ru>

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ «БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ» КАК ОСНОВА РАССМОТРЕНИЯ ИНОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

С.С. Емельянова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: svetaxani@tpu.ru

В данной статье будут рассмотрены понятия инновации и банковской инновации, которые существуют в научной литературе. Также приведено авторское понимание банковской инновации, и представлена классификация банковских инноваций с примерами из истории российских коммерческих банков.

В России на 1 августа 2011 года зарегистрировано около 1015 кредитных организаций, к средним и мелким из них можно отнести 445 банков, которые составляют 44% от общего числа кредитных организаций. Наличие на рынке значительного числа таких банков является следствием к усилению и росту конкуренции между ними. Такая конкурентная среда постоянно наталкивает кредитные организации на развитие и совершенствование своей деятельности путем расширения спектра предоставляемых продуктов и услуг. В связи с этим банкам необходимо искать новые решения, разрабатывать востребованные, эффективные и приносящие доход инновации, которые удовлетворяли бы потребности клиентов.

В настоящее время под инновациями понимается не просто одно из явлений, которое определяет экономический рост, развитие и структурные сдвиги, но и суть современного развития во всех сферах экономики, в том числе и в банковском деле.

В современной экономической литературе отсутствует однозначное толкование банковской инновации, так как эту тему изучает узкий круг исследователей.

Поэтому в статье автор попытался уточнить понятие «банковских инноваций» и предложил их классификацию.

Понятие «инновации» как экономической категории ввел в научный оборот австрийский экономист И. Шумпетер. Он подразумевал под понятием «инновация» любое возможное изменение происходящее вследствие использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции.

П.Ф. Друкер определяет инновацию как особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг[1]. На наш взгляд, данное определение более полно отражает суть инноваций, одновременно подчеркивая необходимость практической реализации нового товара и значение предпринимательского фактора.

Инновация базируется на новаторской идее, которая направлена на создание более эффективного способа производства, а также на процесс внедрения этой идеи в жизнь.

Таким образом, будет целесообразно определить инновацию как конечный результат научно-технической деятельности, который получил воплощение в виде нового технологического процесса, направленного на лучшее удовлетворение потребностей.

Понятие «банковская инновация» имеет свои особенности.

По мнению О.И. Лаврушина «Банковская инновация – это систематическое понятие о деятельности банка, направленное на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли»[2]. Такие исследователи как И.Т. Балабанова и Е.А. Золотова под банковской инновацией понимают конечный результат инновационной деятельности банка, реализованный в форме нового банковского продукта или операции.

На наш взгляд, банковская инновация – это конечный результат научно-технической деятельности банка, направленной на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи внедрения нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли.

Как видно из определения, спектр банковских инноваций достаточно широк, поэтому необходима их классификация. Она позволяет обеспечить целостное понимание предмета исследования и выявить соотношения различных групп и типов банковских инноваций. Кроме того классификация дает возможность определить не только выбор конкретной стратегии или способ построения экономического и организационно-управленческого механизма, но также формы реализации и продвижения банковских продуктов.

Прежде всего, классифицировать банковские инновации можно по временному аспекту на краткосрочные и долгосрочные[3, с. 16–21].

По причинам зарождения выделяют стратегические и реактивные инновации[3].

Стратегические нововведения направлены на прогнозирование необходимости инновационных преобразований. Их основной целью является получение определенных конкурентных преимуществ в перспективе. В настоящее время примером такого рода инновации служит внедрение комплексной системы удаленного управления счетами и предложение данного продукта своим клиентам.

Реактивные инновации относятся к проведению банком, так называемой оборонительной стратегии. Они в основном направлены на выживание кредитной организации на рынке и являются реакцией на инновацию банка-конкурента. В этом случае банку необходимо осуществлять инновационную деятельность.

По месту в деятельности банка инновации можно подразделить на основные и обеспечивающие.

Основные инновации определяют большую часть инновационной деятельности банка, поскольку его успех на рынке прямо зависит от предложения им спектра продуктов и услуг. В качестве примера такого рода инноваций можно назвать имитирование и распространение банком собственных векселей и предложение их своим клиентам как новый вариант депозита.

Обеспечивающие инновации играют второстепенную роль, поскольку они напрямую не связаны с основными функциями кредитной организации. Эта группа инноваций носит технологический характер, так как включает процесс оказания услуг и реализацию банковских продуктов, совершенствование банковских технологий.

По объему воздействия инновации подразделяются на точечные и системные.

Точечные инновации имеют место в частном случае совершенствования технологии на отдельном участке работы. Они обычно не требуют больших материальных затрат и связаны с повышением эффективности одной-двух операций, не оказывая заметного влияния на производственный процесс в целом. Примером может считаться запуск в конце 2009 года проекта Сбербанка «Биржа идей». В рамках этого проекта банк старается с помощью своих рядовых сотрудников, которые вносят свои предложения, оптимизировать бизнес-процессы.

Системные инновации определяют изменение всей структуры производственных отношений. Например, начало использования компьютерной техники и локальных вычислительных сетей в банковском деле в свое время в корне изменило работу кредитных организаций, ускорив и удешевив прохождение расчетов, увеличив надежность расчетов банковских операций, а также значительно сократив трудозатраты.

Таким образом, приведенная выше классификация банковских инноваций дает возможность выявить некоторые закономерности в возникновении и прохождении инновационных процессов в кредитных организациях. Преобладание того или иного типа инноваций определяет тип и направленность инновационной стратегии банка. Любой банк при реализации своей инновационной стратегии, рассматривая свою инновационную деятельность с учетом вышеописанных принципов и аспектов классификации, получает возможность точнее позиционироваться на рынке, определить формы продвижения и реализации своих разработок и продуктов на рынок, которые для разных типов инноваций различны.

Список использованной литературы

1. Друкер П. Бизнес и инновации / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2009.
2. Лаврушина О.И. Банковский менеджмент. Учебник — М.: КноРус, 2010.
3. Хоминич И.П. Инновационная банковская деятельность // Банковские услуги. — 2009. — № 3.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ИННОВАЦИЯ

О.Н. Жданова

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического
университета, г. Юрга
E-mail: Zhdanova.O.N @rambler.ru

Инновационное управление персоналом предполагает комплексный охват различных аспектов использования человеческих ресурсов. Воздействие должно осуществляться таким образом, чтобы обеспечивалось максимальное использование потенциала работников. Постоянное развитие системы управления персоналом, поиск новых подходов к управлению им являются необходимыми атрибутами успешного функционирования компании.

Для многих компаний в настоящее время способность изменяться, а также изменять свои продукты и поведение на рынке становится ключевым фактором успеха. Значение инновационной составляющей в деятельности компаний растет, и неизбежно будет расти. Осознав эту данность руководителю компании нужно, прежде всего, определить ключевые принципы управления инновационными процессами.

Креативность и инновации являются неотъемлемой составляющей деятельности каждой компании. Инновации подразумевают не только новые изобретения, продукты или дизайн. Это понятие также включает и постепенное осуществление изменений. Каждому руководителю, который желает преуспеть, необходимо знать, как сформировать и поддерживать в организации инновационную культуру. Импульс к проведению инноваций может исходить как от высшего руководства компании, так и от рядовых сотрудников. Укрепление инновационной культуры - это задача лидеров и других сотрудников всех уровней организации.

Система управления персоналом отображает:

- относительно автономную и специфическую подсистему общей системы управления компанией;
- совокупность взаимосвязанных процессов управления человеческой деятельностью;
- исполнительскую деятельность различных субъектов, воздействующих на процесс труда и персонал компании;
- совокупность методов воздействия на поведение человека в процессе трудовой деятельности;
- сам процесс взаимодействия субъекта и объекта управления [1].

В процессе своего развития система управления персоналом проходит все стадии, составляющие инновационный процесс. Не существует унифицированных форм построения системы управления персоналом, и каждая система в отдельно взятой компании уникальна. Можно выделить лишь общие стадии и особенности системы управления персоналом как инновации.

Специфическими чертами системы управления персоналом как инновации, можно выделить:

1. Необходимость построения концепции и модели.
2. Выработку стратегии и политики управления персоналом.
3. Учет различных факторов, влияющих на управление персоналом [2].

Система управления персоналом, как инновация, обладает особенностями, присущими всякому нововведению вообще:

1. Изменения в системе управления персоналом нацелены на решение определенных проблем, в соответствии со стратегией развития организации.
2. Невозможно заранее определить точный результат, к которому они могут привести.
3. Изменения системы управления персоналом могут вызвать конфликтные ситуации, связанные с сопротивлением работников, непринятием ими нововведений.
4. Изменения дают мультипликационный эффект, т.е. вызывают ответные изменения в остальных подсистемах организации, благодаря тому, что они касаются главной оставляющей организации – ее сотрудников [3].

Также, система управления персоналом, как и система управления вообще, предполагает постановку определенных целей и разработку механизмов контроля их выполнения.

Инновационный подход к системе управления персоналом компании предполагает полноценное использование таких факторов полноценного труда, как принятие решений, самостоятельность, ответственность, обратная связь и других в основной производственной системе, по сути, делегирование функции оперативного управления производством персоналу основного производственного звена управления, подразумевает способность этого звена эффективно выполнять возложенные функции. В результате предъявляются повышенные требования к системе управления персоналом, от деятельности которой и зависит качество персонала компании и его развитие, а также степень удовлетворенности трудом и, следовательно, отношение к труду и отдача.

Система управления персонала сегодня ориентирована на особенность и неповторимость компании. У персонала формируется и культивируется гордость за совместно достигнутые высокие результаты, за компанию и за ценность собственной персоны для фирмы и группы. Желание поменять место работы почти не возникает, поскольку в другой компании эти уникальные навыки не нужны (там другая организация труда и культура), времени на выработку новых навыков потребуется много, а факторы удовлетворенности трудом начнут работать не скоро.

В процессе внедрения инноваций необходимо обязательно работать как над технологическим, так и над человеческим фактором. Осуществляя разработку и внедрение изменений системы управления персоналом, необходимо оценить их своевременность, возможность и результативность, сделать все необходимое, чтобы сопротивление персонала было как можно меньше, а эффективность инновации как можно больше [4].

Необходимо развернуть сознание работников, прежде всего ведущих менеджеров, так, чтобы они стали восприимчивыми к инновациям. Конечно, важным условием такого разворота является тесная связь сотрудников и компании. Тогда работники получают даже больше, чем отдают – их креативные ресурсы возрастают. Поэтому такая взаимная заинтересованность, стимулирующая креативность, – самый продуктивный и сложно достижимый тип отношений. Ее не надо воспроизводить в массовом масштабе, а нужно, чтобы хотя бы один высокопоставленный человек в компании был инновационно ориентирован и, в этом смысле, креативен.

Каждая организация, которая хочет выжить в условиях жесткой конкуренции, должна постоянно искать пути усовершенствования своей деятельности. В такой ситуации следует уделять внимание рациональному использованию всех видов ресурсов, находящихся в распоряжении компании. Одним из важнейших ресурсов является персонал организации. Залог успешной деятельности организации – это его персонал со своими навыками, умениями, квалификацией и идеями. Постоянное развитие персонала, поиск новых подходов к управлению им являются необходимыми атрибутами успешного функционирования организации.

Список использованной литературы:

1. Центр дистанционного образования Elitarium //www.elitarium.ru/.
2. Сайт для поиска вакансий //www.Rabota.ru/.
3. Сайт для подбора персонала //www.ypag.ru/cat/komp356 /.
4. Креативность, инновации и развитие в компании (редакционная статья) // Электронная газета «HRсообщество» <http://aor.com.ua/karera/kreativnost-innovacii-i-razvitie-v-kompanii.html/>.

ВАЖНОСТЬ УЧЁТА ТЕМПЕРАМЕНТА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЛИЧНЫМИ АГЕНТАМИ

Доказана важность учёта темперамента потребителей личными агентами в контексте маркетинга взаимоотношений. Рассмотрена теория о темпераменте. Даны определения холерику, сангвинику, флегматику и меланхолику. Предложены рекомендации практического характера для работы с потребителями различных типов темперамента.

Маркетинг взаимоотношений – это современная парадигма маркетинга, которая основана на построении полноценных взаимоотношений между двумя сторонами. Взаимоотношения между потребителями и сотрудниками компании и/или самой компанией являются основой новой парадигмы маркетинга. Личные продажи являются эффективным средством для становления и развития привилегированных взаимоотношений. Их реализация в контексте маркетинга взаимоотношений предполагает создание личным агентом психологического портрета клиента, основу которого составляют устойчивые и относительно устойчивые типовые характеристики человека. Создание психологического портрета ведётся по четырём направлениям, исходя из теории соционики, теории о темпераментах, теории о типах восприятия и теории об акцентуациях характера. В статье под пристальным вниманием авторов находится теория о темпераменте.

Цель статьи заключается в доказательстве важности учёта темперамента потребителей личными агентами. Для достижения цели следует: во – первых, рассмотреть теорию о темпераменте; во – вторых, дать определение холерику, сангвинику, флегматику и меланхолику; в – третьих, предложить рекомендации практического характера для работы с потребителями различных типов темперамента.

Большой вклад в развитие теории о темпераменте человека внесли Гиппократ и И.П. Павлов. Темперамент – это те врожденные особенности человека, которые обуславливают динамические характеристики интенсивности и скорости реагирования, степени эмоциональной возбудимости и уравновешенности, особенности приспособления к окружающей среде [1, с.146]. Темперамент имеет врожденную природу, следствием чего является невозможность смены одного на другой в течение жизни у любого человека. Каждый из темпераментов имеет свои положительные и отрицательные стороны, нельзя считать, что какой-то из темпераментов лучше или хуже другого. Темперамент действия свойственен холерику и флегматику, а темперамент эмоций – сангвинику и меланхолику. На основе изученной литературы по данному вопросу, автор считает нужным дать характеристику следующим четырем центральным понятиям в учении о темпераменте [1-7].

Холерик – это человек, нервная система которого отличается силой, неуравновешенностью, преобладанием возбуждения над торможением. Он обладает быстрой реакцией, действует необдуманно и не успевает притормозить и сдержаться, проявляет нетерпение, вспыльчивость, необузданность, несдержанность и резкость в движениях. Увлечшись работой, холерик выполняет ее с полной отдачей, но ему часто не хватает сил ее закончить. Ему свойственно резкое чередование положительных циклов подъема настроения и энергичности с отрицательными циклами спада, депрессии. Следствием этого является неровность поведения и самочувствия холерика, высокая подверженность к проявлению невротических срывов и конфликтов с людьми.

Сангвиник – это человек, нервная система которого отличается силой, уравновешенностью и подвижностью. Ему свойственны быстрая реакция и обдуманные действия. Благодаря наличию большой жизнерадостности, сангвиник обладает высокой сопротивляемостью трудностям жизни. Его чувства изменчивы по отношению к привязанностям, интересам и взглядам. Сангвиник легко

приспосабливается к новым условиям, проявляет общительность и легко сходится с новыми людьми. Он обладает высокой продуктивностью в работе, если занимается интересным делом, а в противном случае становится вялым и неусидчивым. В экстренной ситуации стресса активно и обдуманно защищает себя и с оптимизмом берется за нормализацию обстановки.

Флегматик – это человек, нервная система которого отличается силой, уравновешенностью и инертностью. Он обладает медленной реакцией, отличается неразговорчивостью и замедленным проявлением эмоций, его трудно как развеселить, так и рассердить. Флегматик хорошо справляется с различными раздражителями и трудностями, ему свойственна высокая работоспособность, но он отличается замедленной реакцией в неожиданных новых ситуациях. Он не любит менять свой привычный распорядок жизни, круг друзей и знакомых, работу и пр. Для него составляет большую сложность приспособиться к новым условиям. Настроение у флегматика часто ровное и стабильное, и даже при стрессовых ситуациях он остается внешне спокойным.

Меланхолик – это человек, нервная система которого отличается слабостью и повышенной чувствительностью к раздражителям. Он обладает высокой чувствительностью, которая часто приводит к быстрому утомлению и падению работоспособности, снижению результатов деятельности в стрессовых ситуациях, возникновению чувства обиды по незначительному поводу. Меланхолику свойственны перепады настроения, но обычно он их скрывает и не проявляет своих чувств. Он склонен к переживаниям, часто у него грустный и подавленный вид, присутствует неуверенность в себе и высокая тревожность. Зато меланхолики часто имеют выраженные художественные и интеллектуальные способности.

Ознакомившись с различиями между четырьмя различными типами, обозначенных в учении о темпераменте, можно сказать о том, что сегментирование потребителей по данному направлению представляется важным шагом в процессе удовлетворения клиента. Последствия этого процесса следующие: становление взаимоотношений между двумя сторонами, наличие лояльности клиентов и получение прибыли компанией. Далее автор предлагает ряд рекомендаций, которые личный агент может применять при обслуживании представителей разных темпераментов.

Рекомендации продавцу при работе с покупателем – холериком.

1. Направлять основные усилия на удержание клиента и стремиться завладеть его вниманием снова и снова и не полагаться на относительную лёгкость привлечения клиента.
2. Применять оптимальную тактику убеждения – от практической/логической аргументации к эмоциональной и придерживаться уверенного поведения.
3. Говорить прямо и не спорить с клиентом.
4. Подсказывать, как использование товара позволит покупателю стать лучше.
6. Учитывать потребность клиента в признании и уважении со стороны окружающих.
5. Избегать продолжительных подробных объяснений и настаивать на быстром принятии решения.
7. Учитывать возможные поведенческие особенности со стороны клиента – требовательность, резкие перемены настроения, отсутствие терпения и вспыльчивость.
8. Активно предлагать новые, престижные и эксклюзивные товары и проекты, связанные с риском.

Рекомендации продавцу при работе с покупателем – сангвиником.

1. Применять оптимальную тактику убеждения – от эмоциональной аргументации к практической/логической.
2. Вести диалог с применением позитивной аргументации (мотивация успеха, удовольствия и достижения цели).
3. Проявлять терпение в ситуации «словесного потока» со стороны покупателя.

4. Тактично напомнить клиенту об основной теме разговора в случае его словоохотливости на отвлечённые темы.
5. Проявлять энтузиазм, стремиться быть весёлыми, жизнерадостными и энергичными.
6. Открыто проявлять заинтересованность в клиентах, тем самым давая ему возможность почувствовать себя значимым для вас и/или вашей компании.
7. Выражать своё восхищение и хвалебные слова в сторону клиента с искренностью.
8. Помогать принимать решение о покупке, прямо спросив покупателя о причинах его сомнений.

Рекомендации продавцу при работе с покупателем – флегматиком.

1. Направлять основные усилия на привлечение клиента и заключение первой сделки.
2. Применять оптимальную тактику убеждения – от практической/логической аргументации к эмоциональной.
3. Учитывать предрасположенность к лояльному поведению в отношении рыночных связей.
4. Оперировать фактами – точными статистическими данными и расчётами.
5. Осознавать, что сильные положительные эмоции с вашей стороны не повлияют на сокращения дистанции до совершения покупки клиентом.
6. Следить за правдивостью и точностью в собственной речи.
7. Предлагать безопасные, надёжные и проверенные другими людьми товары и давать время на принятие решения.
8. Предлагать знакомые потребителю товары, воздержаться от предложений новинок и проектов, связанных с риском.

Рекомендации продавцу при работе с покупателем – меланхоликом.

1. Применять оптимальную тактику убеждения – от эмоциональной аргументации к практической/логической.
2. Вести диалог с применением негативной аргументации (мотивация избегания неудач, опасностей и трудностей).
3. Обеспечивать клиента поддержкой, ценным советом и теплотой общения.
4. Показывать свой интерес к клиентам, задавать вопросы о них самих и их предпочтениях, внимательно выслушивать их ответы и проявлять терпение.
5. Стремиться понять и разделять их чувства, при этом используя заверения со словом «лично».
6. Постараться обслуживать клиента всегда самостоятельно при условии отсутствия другого продавца, к которому клиент испытывает доверие.
7. Проявлять терпение и не торопить клиентов с принятием решения о покупке.
8. Делать акцент на безопасность, а не на риск в отношении коммуникации с вами и/или компанией или предлагаемого товара.

Для полноценного удовлетворения потребностей потребителей, находящихся на высоком уровне, личные агенты должны учитывать тип темперамента покупателя. Методика проста: сначала с помощью визуальной диагностики следует определить тип темперамента, затем воспользоваться рекомендациями, которые предложил автор. Эти действия будут способствовать становлению и развитию привилегированных взаимоотношений между двумя сторонами, увеличению уровня потребительской лояльности и получению большей прибыли.

Список использованной литературы.

1. Самыгин С.И. Психология и педагогика: экзаменационные ответы / С.И. Самыгин, С.А. Сущенко, О.А. Колодницкая. – Ростов-на-Дону: феникс, 2009. – 381, [1]с. – (Сдаем экзамен).
2. Психология индивидуальных различий / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер и В.Я. Романова. – М.: ЧеРо, 2000. – 776с.
3. Симонов П.В., Ершов П.М. Темперамент. Характер. Личность. – М.: Наука, 1984.

4. Батаршев А.В. Психология индивидуальных различий: от темперамента – к характеру и типологии личности. – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 2000. – 256с.
5. Мерлин В. С. Очерк теории темперамента. – М., 1964.
6. Стреляу Я. Роль темперамента в психическом развитии. – М., 1982.
7. Русалов В.М. О природе темперамента и его месте в структуре индивидуальных свойств человека // Вопросы психологии. – 1985. – № 11. – С. 19-33.

СУЩНОСТЬ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ В КОНТЕКСТЕ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Е.С. Киселёва

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: rosakiss@pochta.ru

Представлены и проанализированы различные подходы к определению личных продаж. Дано определение личной продажи, личному агенту, «живому» (прямому) и «связному» (косвенному) контакту в контексте маркетинга взаимоотношений. Обозначена основная цель личных продаж. Выдвинуто предположение о том, что личные продажи являются одним из самых эффективных средств для установления привилегированных взаимоотношений между двумя сторонами – потребителями и сотрудниками компании и/или компаний. Показана важность изучения психологии личными агентами.

В последние несколько десятков лет маркетинг взаимоотношений (relationship marketing, RM) был и остается предметом актуальных дискуссий среди теоретиков и практиков маркетинга в России и за рубежом. В конце XX века появилось большое число приверженцев данной концепции, основанной на взаимоотношениях. Как отмечает J. Egan, маркетинг взаимоотношений стал лейтмотивом академических и практических исследований ведущих специалистов по маркетингу, таких как R. McKenna, M. Christopher, A. Payne, F.B. Buttle, L.H. Gordon, E. Gummesson и других ученых в области маркетинга [1]. Практический интерес к концепции RM, отличающейся в корне от концепции транзакционного маркетинга (transactional marketing, TM), выступает действенной силой к его дальнейшему развитию. Под влиянием RM меняется содержание и специфика традиционного комплекса маркетинга, системы интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) и личных продаж в частности.

Цель статьи заключается в раскрытии сущности личных продаж в контексте RM. Для достижения указанной цели целесообразно: во – первых, рассмотреть и проанализировать различные подходы к определению личных продаж; во – вторых, дать определение личным продажам с учётом их реализации в среде RM; в – третьих, обозначить цель личных продаж.

По мнению автора, глобальный маркетинг взаимоотношений (RM – G) – парадигма современного маркетинга, состоит из четырёх основных элементов: маркетинга взаимоотношений с клиентами (RM – C), маркетинга взаимоотношений с работниками (RM – E) и маркетинга взаимоотношений с деловыми партнерами (RM – B) и маркетинга взаимоотношений с «нуждающимися» (RM – N). Идея RM – C заключается в построении привилегированных взаимоотношений с клиентами. Личная коммуникация, выраженная в форме личных продаж – это одно из основных средств ИМК. Эффективная реализация личных продаж способствует установлению привилегированных взаимоотношений между двумя сторонами. По этой причине под пристальным вниманием авторов находятся именно личные продажи.

Для того чтобы сформулировать определение личных продаж в контексте маркетинга взаимоотношений, следует подвергнуть анализу различные определения, данные зарубежными и российскими авторами. Дж. Бернет и С. Мориарти под личными продажами понимают установление личного контакта с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью продажи товара [2]. Ф. Котлер и К.Л. Келлер считают, что личные продажи – это непосредственное взаимодействие с одним или несколькими потенциальными покупателями в целях проведения презентаций, ответов на вопросы и получения заказов [3]. Е.И. Мазилкина определяет их как специально организованные личные контакты продавца и покупателя в связи со сбытом товаров и услуг, в ходе которых покупатель не только получает информацию о продукте, но и имеет возможность высказать свое мнение [4]. А.В. Наумова полагает, что личные продажи – это единственный компонент маркетинговых коммуникаций, который предполагает личный контакт продавца с покупателем, в процессе которого устно представляются потребительские характеристики товара, и принимается совместное решение о возможности сделки, купли – продажи [5].

А.Н. Толкачев определяет личные продажи как отношения, возникающие в связи с непосредственной продажей товара одним лицом другому лицу в контексте определенной культуры [6]. Е.И. Синяева пишет о том, что личные продажи – это представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами [7]. Интересное определение даёт А.В. Ульяновский, подразумевая под личными продажами неотъемлемую часть построения коммуникации между фирмой - производителем и рынком, которая является противоположностью неличной формы общения с покупателем, при реализации которой основную роль играют личность продавца и его коммуникативные навыки, умение донести до собеседника все будущие выгоды от покупки товара и связанные с этим положительные эмоции [8].

Определение личной продажи с течением времени изменялось. Классическое определение личной продажи, данное первыми двумя группами авторов, можно представить следующим образом. Личная продажа – это взаимодействие на основе личного контакта, основной целью которого является продажа товара. Е.И. Мазилкина вносит значимое дополнение, заключающееся в том, что в процессе реализации личной продажи потребитель не только получает информацию о продукте от продавца, но и имеет возможность высказать свое мнение по поводу характеристик товара, удобства его применения, уровня цены и пр. А.В. Наумова говорит о «совместном решении», что тоже предполагает учет мнения покупателей по поводу товара и подчеркивает, что это единственный компонент маркетинговых коммуникаций, который предполагает личный контакт продавца с покупателем. Автор согласен с монополизацией личной продажи на установление «живого» личного контакта, несмотря на то, что некоторые авторы считают возможным установление личного контакта посредством общения «один – на – один» с помощью прямого маркетинга. Персональный маркетинг автоматически становится частью личных продаж, когда контакт между сотрудником компании и потенциальным покупателем переходит с «непосредственного» в «живой». Следует дать два значимых определения в этой области. «Живой» (прямой) контакт – это контакт между двумя и более сторонами, выраженный в любой форме общения между людьми без использования средств связи. «Связной» (косвенный) контакт – это контакт между двумя и более сторонами, выраженный в любой форме общения между людьми с использованием любых средств связи.

А.Н. Толкачев использует слово «отношения» в определении личной продажи, что расширяет диапазон целей данного инструмента маркетинговых коммуникаций. Перед сотрудниками компании стоит задача не просто продать товар, но и установить желательные для обеих сторон взаимоотношения. Эта мысль четко отражена в

определении, данном Е.И. Синяевой. А.В. Ульяновский подчеркивает полярность между личной и неличной формами общения с покупателем. Он считает, что основную роль играют личность продавца и его коммуникативные навыки. Главная роль в процессе реализации личных продаж достается продавцу, так как именно он способен вызвать и закрепить положительные эмоции у потребителя товара.

Автор солидарен с мнением А.В. Ульяновского и полагает, что на продавце лежит большая ответственность за эффективную реализацию личной продажи любого товара, доминирующей целью которой является установление взаимоотношений, а не акт купли – продажи и дает следующее определение.

Автор предлагает следующее определение личных продаж. Личные продажи – это эффективный инструмент маркетинговых коммуникаций, который используется для установления привилегированных взаимоотношений между покупателем и сотрудником компании и/или компанией и осуществления продаж в ходе личного контакта преимущественно без дополнительных средств связи (телефона, факса, Интернета и пр.) с обязательным применением личными агентами знаний в области психологии.

С учётом данного автором определения, цель личной продажи заключается в построение привилегированных взаимоотношений между покупателями и сотрудниками компании и/или самой компанией, подкреплённых активизацией отклика покупателей в отношении товаров или услуг в процессе личного «живого» контакта. Для успешной реализации личной продажи, личные агенты должны обладать знаниями и умениями в области психологии, так как без них удовлетворение потребностей покупателей на высшем уровне будет невозможно.

Автор считает, что к личным продажам стоит относить любое общение между покупателем и продавцом, базируемое на «живом» контакте. Это общение может быть выражено в любой форме: консультации, диалога в процессе оказания дополнительных услуг, персональной продажи в любом месте, сетевого маркетинга, общения в рамках выставочной деятельности и пр. Личный агент – это человек, который занимается реализацией личных продаж. Личный агент должен быть хорошим психологом, цель которого заключается в развитии привилегированных взаимоотношений с покупателями и продаже товара или услуги.

Таким образом, можно сделать вывод о том, руководство компании должно осознавать важность личных агентов и повышать уровень их квалификации. Для этого желательно создать модель компетенций для личных агентов и нанять компетентных сотрудников для их обучения. Обучение должно проводиться по каждому направлению, выраженному в кластерах модели компетенций.

Список использованной литературы.

1. Иган Д. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений / Пер. с англ. 2-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 375 с.
2. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
3. Ф. Котлер, К.Л. Келлер Маркетинг менеджмент. 12-е изд. СПб.: Питер, 2006. – 816с.
4. Мазилкина Е.И. Маркетинговые коммуникации: Учебно-практическое пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 256 с.
5. Наумова, А. В. Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продажи. Личные продажи: учебное пособие. Новосибирск: СибУПК, 2005.
6. Толкачев А.Н. Личные продажи: российская практика и новые подходы. М.: Эксмо, 2010. – 400 с.
7. Синяева И.М. Маркетинговые коммуникации: Учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев; под. ред. проф. Л.П. Дашкова. – 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2010. – 324 с.

8. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума. М.: Эксмо, 2008. – 432 с.

РЕСУРСОЭФФЕКТИВНОСТЬ В НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.М.Кнор

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: Lancaster.91@mail.ru

Рассмотрены основные проблемы топливно-энергетического комплекса Российской Федерации, в частности проблемы ресурсоэффективности в нефтяной и газовой отрасли. Предположено, что одним из решений данных проблем, может быть создание службы ресурсоменеджмента на предприятии, и определены основные задачи, решаемые данной службой. А также рассмотрена программа энергосбережения на примере конкретной нефтяной компании.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что ресурсный, энергетический и экологический потенциалы России, являющиеся важнейшими факторами экономического роста, используется чрезвычайно неэффективно. На протяжении длительного времени показатели использования ресурсов, которыми так богата Россия, остаются невысокими, что сокращает доходы государства и общества.

Существующая нормативная правовая база и неформальная институциональная среда за годы реформ постоянно изменяются, и пока не позволяет четко разграничивать полномочия и ответственность за воспроизводство и рациональное применение ресурсов между различными уровнями государственной власти и бизнесом в пользу общества.

Государственное регулирование динамики институциональных предпосылок, или предварительных условий, пока не обеспечивает вывода ресурсоэнергоэффективности на более высокие показатели. В этих условиях формирование институциональной среды, способствующей восстановлению и поддержанию устойчивого развития страны и ее регионов для эффективного экономического, социального и экологического развития общества, обеспечения комфортных условий жизни населения, сохранения окружающей среды и биоразнообразия становится определяющей [1 с.45].

Для решения этой проблемы необходимо реформирование институциональной системы управления общественным и производственным комплексом, поскольку старые требования и практическая деятельность пришли в противоречие с требованиями рыночной экономики. При этом система управления должна строиться на принципах устойчивого развития и охватывать весь круг вопросов, связанных с использованием ресурсов, предусматривать конкретные оптимальные механизмы принятия решений и участия общества в управлении.

Так, под ресурсоэнергоэффективностью принято понимать системы хозяйствования, которая фактически определяется соотношением результатов экономической деятельности к количеству затраченных ресурсов и энергии. При этом следует иметь в виду, что ресурсы и энергия связаны между собой и взаимодействуют в соответствии с применяемыми технологиями [2 с.15].

На сегодняшний день проблемы ресурсоэнергоэффективности носят качественный характер, их значение возрастает по мере возрастания сложности применяемых технологий и требований к надежности хозяйственных систем. С другой стороны она влияет на структуру и размер себестоимости продукции и услуг конкретного производства, регионов, страны и глобального рынка. Все элементы производительных

сил и производственных отношений влияют на итоговые показатели. Стоимость ресурсов со временем изменяется, поэтому их даже традиционная переработка и использование не остается без изменения. Это относится не только к редким ресурсам, но и к воде, кислороду атмосферы, промышленным выбросам и отходам всех форм жизнедеятельности. Поэтому ресурсоэнергоэффективность – важная экономическая, экологическая, а следовательно и социально-политическая характеристика развития общества, которая должна не только грамотно учитываться в итогах, но и в прогнозах и планах всех масштабов социально-экономического развития стран и регионов, от глобального до наноэкономики, т.е. экономической деятельности совершаемой личностями.

В настоящее время основными добываемыми и потребляемыми ресурсами в нашей стране являются нефть и газ, поэтому проблема ресурсоэффективности в нефтегазовой отрасли очень важна и требует тщательного изучения. Нефтедобывающее производство характеризуется высокой ресурсоемкостью, которая, однако, до настоящего времени под влиянием внешних факторов не рассматривалась в качестве определяющего параметра эффективности функционирования предприятия. Современное состояние ресурсной базы Российской Федерации, степень разработанности месторождений углеводородного сырья обусловили необходимость комплексного подхода к формированию энергоэффективной стратегии развития территории. Ее разработка должна быть основана на обеспечении тесного взаимодействия регионального и корпоративного уровней управления в регионе с целью достижения экономической и экологической безопасности и устойчивости дальнейшего развития. Одним из главных условий достижения этой цели является создание климата наилучшего благоприятствования развитию ресурсосберегающих проектов и технологий.

В связи с эффективным ресурсопотреблением необходимо использовать в нефтяных корпорациях службы ресурсоменеджмента, в функции которых входит проведение комплекса мер, направленных на решение следующих задач [3 с.25]:

- дальнейшее совершенствование методической базы, разработка методик расчета норм расхода основных видов ресурсов (например, расхода топлива на производство и отпуск электроэнергии собственными газотурбинными и газопоршневыми электростанциями, электроэнергии и топлива на обеспечение внешнепромысловой перекачки нефти и др.);

- освоение добывающими предприятиями усовершенствованного программного расчета норм расхода ресурсов и сервисных программ;

- информационно-аналитическое обеспечение оперативной оценки эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и прогнозирование энергозатрат;

- содействие организации и внедрению пооперационного приборного технического учета фактического расхода топлива, тепловой и электрической энергии;

- проведение экспертизы, защиты и утверждения плановых показателей по использованию энергоресурсов, необходимых для выполнения плановых заданий по добыче углеводородов;

- регулярное проведение обследований дочерних обществ с целью контроля рациональности расходования ресурсов, в т.ч. энергетических;

- ежеквартальный отчет обществ о результатах выполнения норм расхода топливно-энергетических ресурсов и плановых заданий по внедрению энергосберегающих мероприятий;

- систематический анализ хода выполнения программных мероприятий;

- контроль за эффективным и целевым использованием финансовых средств, выделяемых нефтяной компанией на реализацию мероприятий энергосбережения в нефтегазодобыче.

В то же время следует отметить, что создание служб ресурсоменеджмента в структурных подразделениях нефтяных корпорациях возможно в рамках общей системы управления ресурсоэффективностью на корпоративном уровне.

Данный подход можно реализовать по средствам создания такой службы ресурсоменеджмента, где установлен круг полномочий специалистов для контроля соответствия фактического состояния системы управления ресурсосбережением тем требованиям, которые установлены стандартами; доведения до высшего уровня управления информации о состоянии и функционировании системы ресурсоменеджмента для проведения анализа и выполнении корректирующих действий.

При условии успешного функционирования системы ресурсоменеджмента в нефтяной корпорации могут быть существенно замедлены темпы роста ресурсоемкости в отрасли и удельные показатели расхода ресурсов на добычу нефти и газа.

Несмотря на разный характер последствий внедрения ресурсоэффективных стратегий по уровням управления все они без сомнения приводят к значительным экономическим эффектам. В качестве примера можно рассмотреть последствия внедрения Программы энергосбережения в крупной нефтяной компании ОАО «ЛУКОЙЛ» на 2006 – 2010 гг. Для данной нефтяной компании в последние годы характерен высокий уровень энергоемкости и удельных показателей потребления энергоресурсов.

Для проведения ресурсоэффективной политики нефтяной компанией ОАО «ЛУКОЙЛ» была разработана Программа энергосбережения, в которой декларировалось экономия топливно-энергетических ресурсов: электроэнергии – 1533,8 млн. кВт.ч; тепловой энергии – 149,2 тыс. Гкал; котельно-печного топлива – 70, 3 тыс. т.у.т., что эквивалентно 1,72 млрд. руб. (59,2 млн. долл.) при уровне инвестиций – 526 млн. руб.[4 с.10]. Так как энергосбережение является одним из самых быстрокупаемых направлений инвестиционных вложений и важнейшей затратной защитой о роста тарифов на фоне глобального подорожания энергоносителей, следует отнести его к одному из стратегических направлений деятельности и обеспечить целевое финансирование.

Современное состояние топливно-энергетического комплекса России и нефтегазодобывающего сектора характеризуется увеличением доли трудноизвлекаемых запасов в связи с истощением существующих месторождений и ростом доли осложненного фонда скважин [5 с.9]. Такая ситуация приводит к ухудшению условий экономического роста предприятий нефтегазодобычи, часто сопровождается снижением ресурсоэффективности и высоким уровнем зависимости их результатов от конъюнктуры мировых рынков нефти и уровня цен на нефть и нефтепродукты. В связи с этим возрастает необходимость в активизации политики по стимулированию мер, направленных на эффективное использование ресурсов, таких как:

- разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения ресурсосберегающей деятельности, механизмов ее стимулирования в деятельности нефтяных компаний, системы институциональных преобразований, введения новейших разработок по ресурсоэффективности в производство;

- в процессе активизации деятельности по ресурсосбережению необходимо участие органов государственного управления, ведущих предприятий – нефтяных корпораций территории, коммерческих структур, финансово-кредитных учреждений, а также общественных организаций на федеральном и региональном уровнях;

- выбор относительно небольшого числа важнейших базовых технологий, оказывающих решающее влияние на повышение ресурсоэффективности производства;

- стимулирование инвестиций в работы по внедрению энергосберегающего оборудования во всех сферах хозяйства области;

- осуществление структурной перестройки промышленного комплекса области на основе современных энергосберегающих технологий;

– в качестве мер государственной поддержки ресурсоэффективных проектов можно рассматривать следующие нормативно – правовое “поле” (Федеральный закон об энергосбережении от 03.04.1996 г. № 28 – ФЗ; Постановление Правительства РФ “О дополнительных мерах по стимулированию энергосбережения в России” от 15.06.1998 г.; Федеральная целевая программа “Энергоэффективная экономика” на 2002- 2005гг[б с. 12-15] и на перспективу до 2010г.; основные положения Энергетической стратегии России на период до 2020 года и т.п.

Последствиями внедрения ресурсоэффективных проектов и программ, может стать сокращение удельных расходов ресурсов, связанных с добычей нефти и газа, экономия ресурсозависимых затрат на добычу нефти и газа, соблюдение экологических требований и требований Энергонадзора, утилизация отходов от всех видов деятельности, поиск альтернативных видов энергии, переход на ресурсосберегающий сценарий развития экономики. Достижение экономически оправданной эффективности использования ресурсов нефтяной корпорации при существующем уровне развития техники и технологий и соблюдения требований к охране окружающей среды позволит обеспечить структурную перестройку нефтегазовой отрасли.

Список использованной литературы:

- 1) Лазарев Г.Г., Кузьяев А.Р., Чалов В.И. Крупнейшие компании: институциональные тенденции развития, роль и значение для России. – М.: РАГС, 2005. – 45 с.
- 2) Лазарев Г.Г., Институциональные предпосылки совершенствования ресурсоэнергоэффективности в экономике России: автореферат. Москва – 2007. – С.15.
- 3) Андрижиевский А.А., Володин В.И. Энергосбережение и энергетический менеджмент.– Минск: Высшая школа, 2008. – 25 с.
- 4) Андропова А.А., Стратегическое управление ресурсосбережением в нефтяной корпорации: автореферат. Тюмень – 2008. – 10с.
- 5) Андропова И.В., Чижевская Е.Л. Ресурсоэффективная стратегия развития: Взаимодействие нефтяных корпораций и региона: автореферат. Москва – 2006.– 9с.
- 6) Гордеев А.Г., Павлюченко Л.В. Энергосбережение в действии // Энергоэффективность: Ежемесячный научно-технический и производственный журнал. – 2010. – №6. – С.12-15.

СТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ

Т.В. Козырева, Ермушко Ж.А.

Томский политехнический университет, г. Томск
k.tatiana.k@list.ru

Был произведен анализ особенностей развития рынка недвижимости России с момента возникновения и начала функционирования до современного этапа. Приведен обзор и выявлены проблемы кризисного этапа развития рынка недвижимости. Проанализированы основные направления государственной политики Российской Федерации и предложены пути совершенствования российского рынка недвижимости.

Функционирование развитого рыночного хозяйства построено на взаимодействии целого ряда рынков. Важное место среди них занимает рынок недвижимого имущества: жилья и разнообразных нежилых помещений коммерческого назначения (офисных, торговых, складских и производственных).

Рынок недвижимости – это механизм, посредством которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость.

Недвижимое имущество как товар – это объект сделок, удовлетворяющий различные, реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики. Это наиболее долговечный товар из всех существующих, обеспечивающий надежность инвестиций, так как стоимость его со временем может возрасти под влиянием различных факторов. Другой важной особенностью недвижимости является то, что недвижимые товары потребляются по месту их расположения, поэтому возникает такая экономическая характеристика как территориальные предпочтения. Другими экономическими особенностями недвижимости являются неравномерность денежных потоков, дифференциация налогообложения, многообразие комбинаций вещных прав, жесткая регламентация оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента. В условиях рыночных отношений управление недвижимостью представляет собой сложную комплексную систему по удовлетворению потребностей в конкретном виде недвижимости.[1]

Рынок недвижимости и уровень его развития характеризует развитие национальной экономики. В развитии рынка недвижимости в России можно выделить следующие этапы.

Первый, наиболее бурный период развития рынок недвижимости пережил в начале 90-х годов. Отправной точкой развития следует считать 1990 г., когда Закон "О собственности в СССР" признавший существование частной собственности. Спрос намного опережал предложение, а следовательно, доходы были очень высоки.

Естественным следствием произошедшего в России в 90-х гг. перехода к рыночному хозяйству стала концентрация капиталов в крупных городах, где произошло достаточно быстрое приспособление экономики к новым рыночным условиям хозяйствования. В этих условиях рынок недвижимости достаточно быстро развивается, а цены на нее со временем устанавливаются на достаточно высоком уровне. Так цена 1 кв.м общей площади жилья в Москве составляла 752 USD/кв.м (1993), 1121 USD/кв.м (1994) и 1217 USD/кв.м (1995).[2] На другом полюсе находится большинство малых городов, где экономика в дореформенный период имела моноотраслевой характер и с началом рыночных реформ попала в состояние глубокой депрессии. Так цена 1 кв.м общей площади жилья в Томске составляла 150 USD/кв.м (1993), 167 USD/кв.м (1994) и 280 USD/кв.м (1995).[2]

На втором этапе появляются первые нормативные акты, регулирующие риэлтерскую деятельность в России. Этот период характеризуется предоставлением значительных льгот, что при сохранении хорошей конъюнктуры позволяло получать хорошие доходы и влекло в данный сегмент рынка новых предпринимателей. Начался рост цен на жилье, но квартиры стали продаваться значительно труднее, а покупатель стал привередливее. Возникли новые формы обслуживания клиентов: стала широко распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир.

Третий этап характеризуется превышением спроса над предложением, ужесточением законодательной базы, острой конкуренцией на рынке, что привело к падению доходов. Мелкие предприятия разоряются, средние и даже крупные ведут борьбу за выживание. К началу 1996 года начался естественный спад стоимости квартир. В среднем они дешевели ежемесячно на 2 -3%. Количество квартир, выставяемых на продажу, все увеличивалось, а число потенциальных покупателей сокращалось. Несмотря на асинхронный характер развития в различных городах и регионах, состояние рынка недвижимости по России в целом к осени 1997 г. может быть охарактеризовано, как трудно достигнутая стабильность.

Со второго полугодия 1999 года наступил новый этап развития рынка недвижимости России после августовского кризиса 1998 года - этап прекращения

снижения цен, начала стабилизации и некоторого подъема. Это происходило на фоне благоприятного развития макроэкономических показателей в стране и, в частности, невысоких (по сравнению с осенью 1998 года) темпов инфляции, плавной и ограниченной девальвации рубля к доллару.

В настоящее время, несмотря на создание основ функционирования рынка жилья, приобретение, строительство и наем жилья с использованием рыночных механизмов на практике пока доступны лишь ограниченному кругу семей - семьям с высокими доходами. Однако даже ограниченный платежеспособный спрос населения на жилье превышает предложение жилья на рынке и приводит к постоянному росту цен на него. Существенными препятствиями развития массового жилищного строительства продолжают оставаться ограниченность возможностей обеспечения земельными участками и необходимой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой.

Проблемным остается и вопрос уровня жилищных условий. Так всего 7% населения страны имеют отдельный дом или коттедж со всеми коммунальными удобствами. Еще свыше 80% россиян имеют более 18 кв.м общей площади на человека, в том числе свыше половины – более 24 кв.м. Лишь четверть населения страны имеет на человека 24 и более кв.м общей площади жилища, в то время как более четверти имеют менее 12 кв.м общей площади на человека. При всей плачевности подобной ситуации, это все-таки лучше, чем было еще несколько лет назад - в 2003 г. Менее 18 кв.м на человека имели 62% (при 59% в 2009), в том числе 12 кв.м – 30% (при 27% в 2009). Более 24 кв.м общей площади на человека в 2003 г. Имел при этом лишь 21% (при 24% в 2009). Медианным показателем в России сейчас являются 17 кв.м на человека, а среднеарифметическим – 20 кв.м. Увеличение числа квадратных метров общей площади жилищ, приходящейся на среднего россиянина, обусловлено тем, что каждый пятый житель нашей страны улучшил за этот период свои жилищные условия. И хотя за собственные средства это удалось сделать лишь каждому десятому, а для остальных это было обусловлено внешними факторами (наследство, получение «социального» жилья, разезд с близкими или их смерть и т.п.), данные факторы многое объясняют в плане роста удовлетворения жилищными условиями. По-прежнему остается проблемой степень благоустройства этих жилищ и их тип. В итоге в условиях, когда на человека одновременно приходится не менее 18 кв.м общей площади и у него есть собственное жилье, имеющее все коммунальные удобства, проживает всего 30% россиян. Лишь 49% проживает сегодня в условиях, когда соблюдается одновременно три условия: на человека приходится не менее 12 кв.м общей площади, у его семьи есть свое отдельное жилье и это жилье имеет все коммунальные условия. [3]

21 июля 2006 года была принята Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Стратегической целью государственной жилищной политики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения. Реализация этой стратегической цели предполагает решение следующих приоритетных задач:

1) создание условий для роста предложений на рынке жилья, соответствующих потребностям различных групп населения; 2) создание условий для повышения доступности жилья для всех категорий граждан Российской Федерации; 3) обеспечение соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения и формирование комфортной городской среды и среды сельских поселений.

В результате реализации новых стратегических направлений государственной жилищной политики к 2020 году должен сложиться качественно новый уровень состояния жилищной сферы, соответствующий мировым стандартам и характеризующийся следующими целевыми ориентирами: увеличение доли граждан, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести или снять необходимое жилье на рынке; отсутствие ветхого и аварийного жилищного фонда, снижение среднего уровня

износа жилого фонда и коммунальной инфраструктуры до нормативного уровня; приведение жилищного фонда к состоянию, отвечающему современным условиям энергоэффективности, экологии, а также потребностям отдельных групп граждан (многодетные семьи, пожилые люди, инвалиды и т.д.); достижение средней обеспеченности жильем (25 - 27 кв. м общей площади на человека в 2015 году и 28 - 35 кв. м - к 2020 году).[4]

Российский рынок недвижимости на современном этапе демонстрирует положительные тенденции развития, однако остаются нерешенными существенные вопросы, такие как уровень качества жилищных условий, доступность имущества основной группе населения.

Список использованной литературы.

1. Гриненко С.В. Экономика недвижимости. – Таганрог: ТРТУ, 2004 [Электронный ресурс] // <http://www.aup.ru/books/m94/>

2. Становление и развитие рынка недвижимости в России [Электронный ресурс] // Федеральный портал <http://protown.ru/information/hide/3152.html>

3. Горшков М. Российское общество: реакция на кризис и ожидания будущего // Общество и экономика – 2010. – №2. С.21-23

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] // www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf

ПРОБЛЕМЫ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

С.В. Кускова, А.С Громова

Томский политехнический университет г. Томск
E-mail: kuskova.sofiya@mail.ru, ann-gromova@mail.ru

Нефтегазовый комплекс важнейшая структура Российской экономики, от ее состояния и развития зависит благополучие страны в целом. На данный момент Россия занимает лидирующие позиции в данной области, отрасли добычи полезных ископаемых работают с положительной динамикой, однако выявлены некоторые проблемы тормозящие развитие нефтегазового комплекса, такие как несовершенство законодательной базы, отсталость нефтесервисных и промышленных предприятий и другие. Решение данных проблем поможет добиться более эффективного и рационального использования запаса полезных ископаемых России.

Нефтегазовый комплекс играет значительную роль в экономике и жизнеобеспечение страны. Экономическая эффективность и технологический уровень нефтегазового комплекса отражают международную конкурентоспособность российской экономики. Поэтому вопрос о рассмотрении проблем нефтегазового комплекса и нахождения путей их решения очень важен совершенствования данной отрасли и обеспечения нормального функционирования всей экономики в целом.

Данным вопросом занимались такие ученые как Галазова А.А. в своей книге «Топливо-энергетический комплекс России: экспортная стратегия развития в начале XXI века», Белонин М.Д., Подольский Ю.В. в книге «Нефтегазовый потенциал России и возможности его реализации», постоянно печатаются статьи, где обсуждаются проблемы нефтегазового комплекса, например в таких периодических изданиях как «Нефтяное хозяйство», «Нефть и газ».

Россия – крупнейший в мире производитель и экспортер углеводородов, обеспечивающий более 16% мировой добычи нефти и газа. В 2010 г. добыча нефти в стране превысила 500 млн. т, газа – 650 млрд т. В последние годы значительно выросли объемы нефтепереработки, но несмотря на это пока в России перерабатывается менее половины добываемой нефти. [1, 2] Россия обладает 30-40% мировых запасов природного газа-основы низкоуглеродной энергетики, серьезными запасами нефти и угля, занимает достаточно выгодное геополитическое положение, позволяющее ей организовать поставки энергоресурсов крупнейшим мировым потребителям.

Таблица 1 – Основные показатели работы отраслей ТЭК [3]

Показатели	Декабрь 2010г.	+/- К декабрю 2009 г.	Январь - декабрь 2010 г.	+/- К январю-декабрю 2009 г.
Добыча нефти с газовым конденсатом, млн. т	43,0	0,5	505,1	10,9
Добыча газа, млрд. м3	63,5	0,5	650,8	67,7
Добыча угля, млн. т	31,2	0,07	323,0	20,4
Выработка электроэнергии, млрд. кВт. ч	104,1	2,5	1036,7	46,0

Понимание того факта, что Россия может и должна стать альтернативным мировым энергетическим центром – гарантом мировой энергетической безопасности- стало одним из ключевых положений российской внешней политики. Однако самая главная сфера экономики, приносящая колоссальный доход, несовершенна и могла бы действовать намного рациональней. В ходе исследований были выявлены проблемы решение, которых значительно бы повысило эффективность функционирования нефтегазовой отрасли.

Были выявлены следующие проблемы в нефтегазовом комплексе России.

1. Отсталость нефтесервисных и промышленных компаний.

Российские буровые компании последние в двадцать лет в основном использовали буровые установки, выпущенные в советский период. Даже самые крупные компании, которые обновлялись и приобретали оборудование, имеют в своем парке более 50 % таких установок. Последний массовый выпуск отечественных буровых установок прошел в период 1987-1990 гг. Учитывая, что максимально разрешенный срок эксплуатации установки (с учетом всех продлений) – 25 лет, то в период 2012-2015 гг. предстоит массовое списание буровых установок имеющихся на балансе компаний. В зависимости от сделанных за эти годы инвестиций, под списание должно попасть от 60 до 100 процентов парка. Работая на полностью списанном оборудовании и не закладывая в стоимость инвестиционную составляющую для обновления оборудования, небольшие компании в краткосрочном периоде могут получать прибыль при низком уровне цен и после списания буровых установок выйти из данного бизнеса. При этом задается «рыночный» уровень цены, ориентируясь на который и крупные сервисные компании вынуждены исключать из стоимости инвестиционную составляющую, которая позволила бы производить регулярное обновление бурового оборудования. В данной ситуации рискуют как российские сервисные компании и производители оборудования, так и недропользователи: сервисные компании, не имея источника для обновления, не

смогут активно приобретать в период 2011-2015 гг. оборудование у российских производителей.[4]

2. Избыточная энергоемкость добывающих отраслей промышленности.

Большинство отраслей используют количество энергии превышающей мировые стандарты, сформировавшиеся под влиянием топливно-энергетического кризиса, вследствие чего данные отрасли перерабатывающей промышленности оказались убыточными.

3. Несовершенство законодательной базы регулирующей нефтегазовый сектор.

В соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции» операторы проектов по освоению российского континентального шельфа должны использовать не менее 70% российского оборудования и услуг. Несмотря на это, дочерняя компания «Газпрома» получила право ввоза импортного оборудования без таможенных пошлин и НДС в течение всего срока реализации Приразломного проекта. Где все это будет приобретено, если закупочная деятельность генподрядчиков не контролируется? Операторы проектов на шельфе работают через подрядчиков, которые не являются естественными монополиями и могут без всяких конкурсов проводить масштабные закупки импортной продукции.

4. Отсутствие единой базы данных нефтесервисных подрядчиков.

Во многих развитых странах мира используются единые базы данных нефтесервисных подрядчиков, которые позволяют получить «кредитную историю» компании: когда она создана, сколько там специалистов, какие имеет сертификаты, кому бурила, какие отзывы и так далее. В России сегодня каждая нефтяная компания ведет такие базы самостоятельно, не обмениваясь информацией. Это приводит к тому, что недобросовестный подрядчик, который подвел одну компания, может рассчитывать на контракт с другим заказчиком.

Для достижения высокой конкурентоспособности необходимы ряд реформ в инновационно-технической области, более гибкая политика с другими странами, поддержка малого и среднего бизнеса в нефтегазовой отрасли. Для обеспечения развития нефтесервисных и промышленных компаний государство должно предпринять следующие меры: Обеспечить экспертизу крупных инвестиционных проектов в нефтегазовом комплексе на предмет участия в их реализации российских промышленных предприятий. Ввести в каждый проект обязательную норму российского участия для генеральных подрядчиков. Ввести в государственную статистическую отчетность для хозяйствующих субъектов сведения об экспорте и импорте продукции с высокой добавленной стоимостью, в том числе для нефтегазового комплекса. Это необходимо для получения достоверных данных о закупках и информационно обеспечит работу по импортозамещению. Для выделения приоритетов модернизации отечественной машиностроительной отрасли Ростехнадзору поручить организовать и провести инвентаризацию нефтегазового оборудования по степени его морального и физического износа. Результаты довести до российских предприятий с целью концентрации их научно-технического и производственного потенциала на приоритетных направлениях. Разработать базовые суточные ставки по основным видам нефтесервисных работ. Внедрять опыт добросовестных подрядчиков, когда отчисления растягиваются на длительные сроки. Согласовать минимальную базовую суточную ставку работы буровой установки, включающую в себя имущественные платежи по оборудованию, которые позволят через семь лет обновить его, и заработную плату бригады. Внедрить единый Реестр подрядчиков нефтегазового комплекса. Сформировать в Правительственной комиссии по вопросам ТЭК и воспроизводству минерально-сырьевой базы, Рабочую группу по вопросам модернизации российского ТЭК. Для уменьшения энергоемкости государству необходимо провести модернизацию и изменение технико-технологической структуры, ввести новые стандарты качества. [5]

На данный момент реформы проводятся в сфере модернизации оборудования, развития новых технологий, усовершенствование нормативно-правовой базы. Однако этого не достаточно, правительству необходимо так же обратить внимание на политику с другими странами, возможно, ужесточить ее. Так же нужно увеличить свои усилия в сфере поддержки развития нефтесервисных и промышленных компаний. Все данные меры и реформы, обеспечат нормальное функционирование нефтегазового комплекса, важной составляющей экономики России, а значит и нормальное функционирование экономики страны в целом.

Список использованной литературы.

1.Конторович А.Э., Коржубаев А.Г., Курчиков А.Р. На переломе. Стратегия развития нефтяной промышленности России в перерыве десятилетия XXI в. // Нефть России. – 2004. – №4-5. – С. 3-21, 28,43.

2. Коржубаев А.Г. Закономерности глобального энергообеспечения и нефтегазовая политика России // ЭКО. – 2005. – №10. – С.140–150.

3. Основные показатели работы нефтяной и газовой отраслей топливно-энергетического комплекса России за 2010 г. // Нефтяное хозяйство. – 2011. – № 2. – С. 9.

4. Логинова Е. Проблемы отраслей, обеспечивающих нефтегазовый комплекс / Госбук [Электронный ресурс]. – 2011. – URL: //www.gosbook.ru/.

5. Шафраник Ю.К. Состояние российского нефтесервисного рынка / Официальный сайт Шафраника Ю.К. – URL: http://www.shafranik.ru/.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ НА ОСНОВЕ РЕГУЛИРУЕМОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ КОМПАНИЙ

К.С. Кухарева, Е.С. Степанова*

Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения, г.Новосибирск

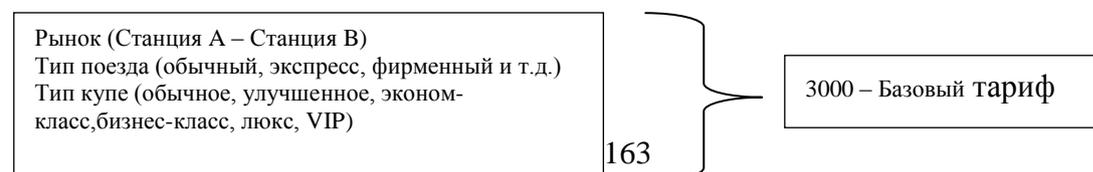
*ОАО «Экспресс-Пригород», г.Новосибирск

E-mail: skyks@mail.ru

Увеличение доходности - есть неперемное условие деятельности любого предприятия. Следуя цели реформирования железнодорожного транспорта, прибыльность должна стать условием организации процесса пассажирских перевозок, осуществляемых корпорацией. Специальные исследования показывают, что одним из источников увеличения доходности является дифференцированный расчёт тарифа, т.е. цены на перевозку.

В настоящее время в инверторной системе (АСУ «Экспресс») имеется только один базовый тариф наряду с коэффициентами, которые его регулируют. Тариф не меняется со временем на основе спроса, а коэффициенты практически нельзя регулировать.

Известно, что управление доходами – маркетинговая функция, которая сегментирует пассажиров, исходя из их желания платить. Для того, чтобы достичь этой цели, достаточно иметь более одного базового тарифа. Расчет базового тарифа производится в зависимости от типа вагона и сезонных коэффициентов, исходя из того, в какой сезон и день недели приобретается билет, за сколько дней и на какие места [3, с.2] Далее тариф делится на три части: проездной тариф, тариф на место (верхняя или нижняя полка) и сервисный сбор. Обобщённо такая методика имеет следующий вид, который можно посмотреть на рисунке 1.



Номер поезда и уровень обслуживания	= 1.15
Номер поезда и уровень обслуживания	= 0.9
30 декабря 2009 г.	= 1.2
Нижняя полка	= 1.1

Чистый тариф	4098 (= 3000 * 1.15 * 0.9 * 1.2 * 1.1)

Рис. 1. Существующий алгоритм расчёта базового тарифа

По рис.1 видно, что это структура одного тарифа с некоторой гибкостью и дифференциацией при применении тарифных коэффициентов. Но практика показывает, что в зависимости от обстоятельств многие пассажиры готовы платить разную цену за один и тот же продукт, а некоторые готовы платить и более высокую цену, например, за дополнительные услуги. Этот поведенческий фактор объективно свидетельствует, что существуют продажи одного продукта разного рода клиентам по разным ценам [1, с.479]. Этот факт позволяет привлечь новых клиентов, и, тем самым, получить и новые доходы, при условии конкурентоспособности цен, предложенных на рынке.

Вместе с тем, хорошо известно, что найти правильную стратегию цены для одного продукта весьма сложно. Цена продукта может оказаться слишком высокой и, тем самым, отвернуть от себя пассажиров, или слишком низкой, что позволит продавать места в вагонах слишком дешево. Регулируемые разные тарифы могли бы помочь транспортным компаниям, с одной стороны, до какой-то степени снизить эти риски, с другой – не потерять доходы.

Таблица 1 – Сегмент потребителя и его предпочтения

Тип клиента	Желаемый продукт
Отпускники	Билеты по низкой цене
Командировочные	Возможность приобретения билета в последнюю минуту. Бесплатное аннулирование. Временная гибкость.
Этническая принадлежность клиентов	Более продолжительное пребывание. Билеты по низкой цене.
Группы и туроператоры	Блок мест. Гибкость аннулирования. Билеты по низкой цене.
Трудовые коллективы	Своевременное наличие мест. Тарифы на билеты в один конец
Часто разъезжающие пассажиры	Возможность приобретения билета в последнюю минуту. Бесплатное аннулирование.

Регулируемое ценообразование имеет ряд преимуществ. Суть их состоит в том, что дополнительный спрос на билеты по низкой цене смог бы увеличить сумму общей прибыли, позволив продавцу увеличить свой доход без соответствующего увеличения расходов на обслуживание. При этом средняя стоимость обслуживания может даже снизиться за счет распределения расходов на большее количество пассажиров. Кроме того, регулируемый тариф позволяет привлечь дополнительных клиентов, которые в ином случае выбрали бы конкурента из-за предлагаемой им более низкой цены [4, с.15]. Транспортной компании как продавцу, предоставляется возможность менять цены в целях контроля объемов спроса.

В настоящее время механизм построения тарифов на железнодорожные пассажирские перевозки, учитывающий поведение клиента, отсутствует. Изучая опыт работы производственного транспортного предприятия, было выявлено несколько типов потребителей

услуги. Анализ их потребительских предпочтений позволил выполнить следующую группировку, которая представлена в таблице 1 [4, с.20].

Кратность повторений пожеланий сводится к тому, что у каждого продукта (в данном случае – продаваемого места в пределах одного вагона) должна быть гибкая цена, которая должна меняться в зависимости от времени года. Клиентская база также не однозначна. Сегменты клиентов устанавливаются исходя из их потребностей, поведения и желания платить.

Таким образом, в различных сегментах рынка должны устанавливаться разные цены. Для того чтобы увеличить доход до максимума и вместе с тем устоять перед конкурентами, цены следует варьировать с учетом покупательной способности в каждом из сегментов рынка. Учёт таких позиций позволил бы активировать базовое регулируемое ценообразование в АСУ «Экспресс» для достижения положительного экономического результата, в том числе, возможность сохранять более чем один базовый тариф и идентифицировать самый низкий тариф продажи, посредством сравнения предлагаемых цен[4, с.24].

Тогда, используя несколько базовых тарифов в системе, модель расчета цены за перевозку пассажира примет вид, который представлен на рисунке 2 [4,с.25].

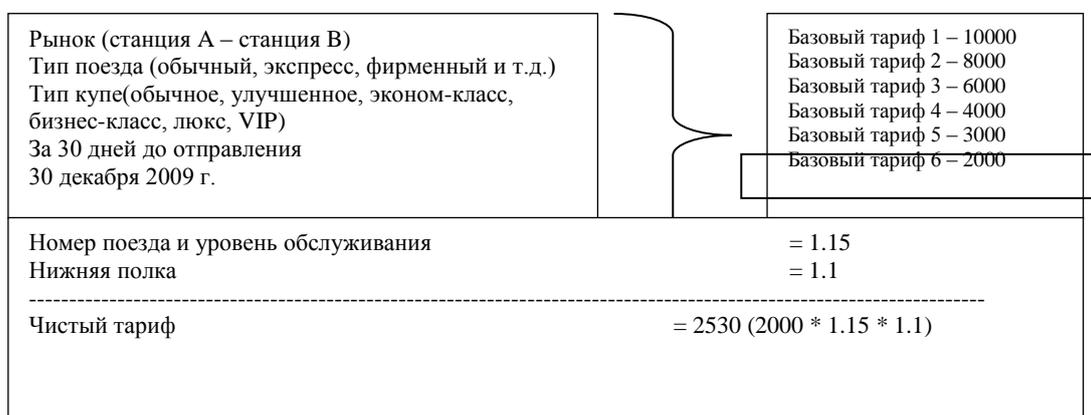


Рис. 2. Желаемый алгоритм расчета базового тарифа

Ясно, что самый низкий тариф, имеющийся в любом пункте продажи, будет определен с учетом использования прогноза спроса на основе поведенческих моделей и ценовой эластичности, а также алгоритма оптимизации.

В заключение хотелось бы отметить, что внедрение регулируемого ценообразования необходимо для управления доходами и расчета тарифов для приобретения конкурентного преимущества и достижения положительного экономического результата деятельности транспортных железнодорожных компаний.

Список использованной литературы.

1. Иловайский Н.Д. Сервис на транспорте (железнодорожном). М.: Маршрут, 2003 - с.479-483.
2. «Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте» утверждена постановлением Правительства РФ от 18.05.2001г.
3. Синев А.Н. Проблемы реформирования железнодорожного транспорта // Бюллетень транспортной информации. – 2006. - №5 – с. 2-5
4. Р.Г. Леонтьев, В.В. Комарова. Тарифная политика на железнодорожном транспорте: монография.– Хабаровск: издательство ДВГУПС, 2008 – с.154

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.

М.М. Ледков

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: uponplay@mail.ru

Современная экономика нуждается в создании эффективной модели производства, обеспечивающую стабильное, бесперебойное, а главное проверенное функционирование в условиях рынка.

Сегодня, перед человеком, решившим заняться собственным бизнесом, встаёт ряд определённых факторов, которые, в случае их неучтённости или не совсем правильном и взвешенном анализе, могут привести к негативным последствиям, затрагивающие в определённой степени функционирование экономики. Именно поэтому, стабилизация производственных процессов предприятий является одним из успешных инструментов управления экономики в целом. Идею разработки такой модели, можно позаимствовать из основной концепции франчайзинга – явления достаточно нового, но успешно набирающего обороты в мире и в России в частности.

Франчайзинг - коммерческая концессия — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (*франчайзер*) передаёт другой стороне (*франчайзи*) за плату (*роялти*) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (*франчайзер*) предоставляет другой стороне (*франчайзи*) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

Современная концепция франчайзинга появилась после Второй мировой войны с возвращением миллионов американских военнослужащих и с последовавших за этим гигантским ростом рождаемости. В тот момент образовалась гигантская потребность в различного вида товарах и услугах. В этих условиях франчайзинг проявил себя как идеальная модель для ускоренного развития гостинично - туристического сектора и индустрии общественного питания. Так, в 1950 году началась эра современного франчайзинга. Ее открыл Рэй Крок, коммивояжер - продавец аппаратов для производства молочных коктейлей. Однажды посетив паркинг-ресторан быстрого обслуживания "Сан Бернадино", управляемый братьями МакДональдами, впечатленный вкусом сытного картофеля - фри, Крок выкупил права на франчайзинг их бизнеса. Так появилась одна из самых успешных компаний в истории американского бизнеса.

Для обеспечения справедливых франчайзинговых взаимоотношений были созданы Международная Ассоциация Франчайзинга и Европейская Ассоциация Франчайзинга. Также во многих странах появились национальные франчайзинговые ассоциации.

Франчайзинг в России находится в начальной стадии развития. В России по схеме франчайзинга уже работают торговые компании "Эконика-Обувь", "DR&ALEX", ТД "Арома", "Херох". Развивают франчайзинговые сети и предприятия быстрого питания и рестораны, – "Baskin&Robbins", "РосИнтер", "Русское Бистро", "Русские блины", "Крошка – Картошка", "Золотой цыпленок", магазины "Седьмой Континент", "Перекресток". О возможности построения франчайзинговых сетей в регионах думают розничные сети, торгующие электроникой ("М-Видео", "Партия").

Франчайзинговая сеть - выгодный способ вывести свой бренд на общероссийский или даже международный рынок. При минимальных денежных затратах (их берут на себя ваши франчайзи) вы получаете представительства в различных городах, дополнительную рекламу своей фирмы, укрепляете её изначальные позиции. Важно отметить, что

уровень доверия потребителей к франчайзинговым компаниям значительно выше, чем к другим фирмам.

Однако, если разобраться, то франчайзинг в основном широко используется в торговой сфере. Исходя из этого, целью моей работы является развитие идеи франчайзинга до уровня более глобального, с точки зрения теоретической концепции.

Список использованной литературы.

1. Бусыгина А.В. Предпринимательство. – Москва: Дело, 2000. – 114с.
2. Швандар В.А., Горфинкель В.Я. Малый бизнес. Организация, экономика, управление – ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 213с.
3. Узунов В.Н. Узунов Ф.В. - Курс предпринимательства. Учебник для вузов. - Таврия, 2003. - 299с
4. Экономика предприятия. под ред. С.Ф. Покропивного. - К.: КНЭУ, 2006 - 608с.
5. Скотт А. Шейн. От мороженого к интернету. / Пер. с англ. под науч ред. Е.Е. Козлова – Днепропетровск: Баланс Бизнес Бкус, 2006 – 208с.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.В. Лихачёва

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: katerishkin@mail.ru

Российская металлургия наиболее подходящая отрасль для модернизации стратегии развития российской экономики в современных условиях. Сегодня в отрасли имеется ряд негативных тенденций, сдерживающий ее развитие. Вследствие специфического характера отрасли для преодоления существующих негативных тенденций необходима также диверсификационная политика как государства, так и самих предприятий.

Металлургическая отрасль нашей страны в наибольшей степени подходит для осмысления необходимости и возможности модернизации стратегии развития российской экономики в современных условиях. Во-первых, данная отрасль достаточно вовлечена конкуренцию на мировом рынке. Во-вторых, металлургия является одной из приоритетных отраслей нашей страны. В-третьих, амбициозность руководителей крупных металлургических компаний России способствует принятию грамотных решений крупных стратегических задач в их бизнесе. В-четвертых, зарубежные конкуренты уже реализуют стратегии, направленные на достижение сравнительных преимуществ в условиях формирующейся экономики.

Долгое время металлургия являлась основой экономики России, однако в связи с переходом на рыночный путь развития и централизации внимания в основном на инновациях и инвестициях данная отрасль сдает свои позиции и хотя продолжает является одной из приоритетных отраслей, все же обладает рядом проблем, сдерживающих ее развитие и снижающим конкурентоспособность как на внешнем, так и на внутреннем рынках.

Исходя из чего, цель данной работы состоит в том, чтобы описать диверсификационные направления развития российских металлургических компаний на мировом и российском рынках.

Для реализации указанной цели в исследовании поставлено решение следующих задач:

1. провести анализ мирового рынка металлов и оценить влияние сложившейся конъюнктуры на экономику России;
2. выявить и оценить основные проблемы развития и повышения конкурентоспособности российских компаний на внутреннем и внешнем рынках.

Такая отрасль хозяйственно-экономической деятельности, как металлургия, включает в себя два подсектора: черную и цветную металлургии. На мировом рынке черных металлов сложилась ситуация, представленная на рис. 1 [1].

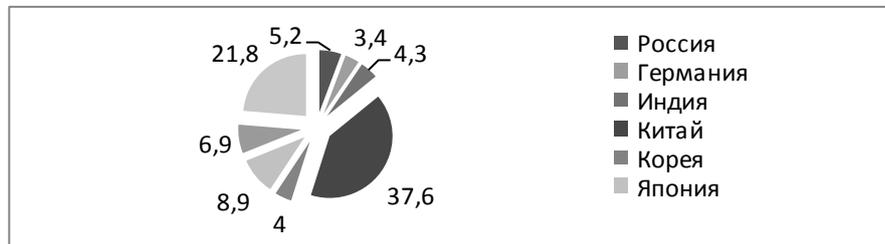


Рис. 1. Структура мирового рынка производства стали

Принимая во внимание наличие на мировом рынке помимо 10 крупных стран-производителей 50 стран – производителей с объемом производства менее 30 млн. тонн в год, можно сделать вывод о том, что бесспорный лидер рынка – Китай контролирует 37,6%, за ним следуют 50 стран с небольшой долей рынка, занимающие в целом 21,8%, далее идут Япония – 8,9%, США – 6,9% и Россия, доля которой составляет 5,2% мирового рынка по производству стали.

Распределение долей мирового рынка цветных металлов между производителями представлено на рис. 2 [1].

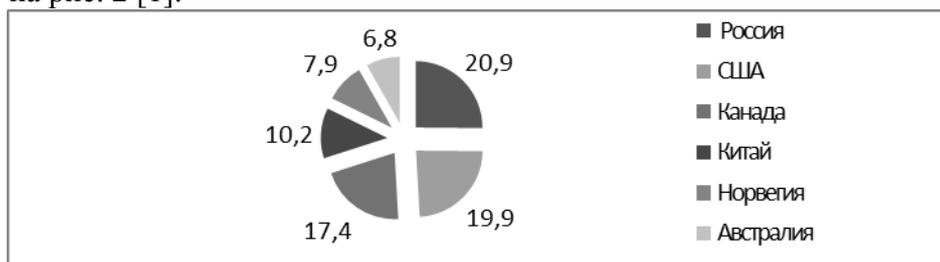


Рис. 2. Структура мирового рынка производства алюминия

Таким образом, исходя из имеющихся данных, можно сделать вывод, о том, что российская компания «Российский алюминий» занимает самую большую долю рынка, а именно 20,9%, за ней следует компания «Alcoa Inc.», располагающаяся в США и занимающая 19,9% рынка, и третью по величине долю рынка – 17,4% контролирует канадская компания «Alcan».

На сегодняшний день в отрасли имеется ряд негативных тенденций, сдерживающий ее развитие, преодоление которых будет способствовать повышению конкурентоспособности.

1. Низкая доля продукции высокой технической готовности в экспорте и недоступность внешнего рынка по ряду видов металлопродукции ввиду применения ограничительных мер в 18 странах мира. При этом многие российские предприятия по основным показателям деятельности отстают от зарубежных компаний (по удельным расходам материальных и энергоресурсов, по производительности труда, по качеству отдельных видов продукции и т.д.).

2. Низкие темпы развития малопотребляющих отраслей экономики, а также несвоевременное протекционистская политика на внутреннем рынке.

3. Низкое качеством добываемого сырья.

4. Отсутствие развитой инфраструктуры.

5. Низкие темпы снижения удельных расходов сырья и энергоресурсов на производство продукции, при постоянном росте цен и тарифов на продукцию и услуги взаимосвязанных с металлургией отраслей-монополистов.

6. Низкие темпы снижения сверхнормативных выбросов вредных веществ в атмосферу.
7. Низкий объем внедряемых инноваций.
8. Высокие барьеры для входа новых фирм в отрасль.

Резюмируя данные о положении металлургической отрасли России можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день данная отрасль не развивается, поскольку постоянно снижается не только качественная, но и количественная составляющая, ведь число заводов постоянно сокращается. Таким образом, в рамках данной отрасли необходима реализация диверсификационной стратегии развития. В рамках данной стратегии предприятия должны развиваться не в одном направлении. Как правило, это увеличение прибыли, но и в целях дальнейшего существования им необходимо развитие таких направлений, как:

1. снижение ресурсоемкости, посредством применения энергосберегающих технологий и оборудования, тем самым снижая негативное воздействие на окружающую среду;
2. расширять технологический процесс, диверсифицируя его новыми стадиями, начиная от разработки месторождений и заканчивая выпуском готовой продукции с широким номенклатурным перечнем;
3. более того, все вышеперечисленные пункты связаны одним процессом – модернизацией, которая подразумевает разработку и внедрение новых технологий, принципов производства, то на сегодняшний момент инновационная составляющая является одной из самых первостепенных.

Вследствие олигополистического характера данной отрасли для преодоления существующих негативных тенденций необходима также диверсификационная политика государства, основные положения которой должны сводиться к следующему:

1. совершенствование стандартов качества, в целях достижения уровня качества производимой продукции и добываемого сырья зарубежных стран;
2. совершенствование законодательства в направлении разработки дифференцированных ставок налогообложения на добычу полезных ископаемых в зависимости от условий разработки, а также следует расширять использования лома и отходов металлов.
3. Разрабатывать новые инновационные проекты, а также поддерживать существующие, такие как проект ЧТПЗ «Высота 239» [2].
4. Реализация проектов совместного осуществления (ПСО) позволит не только сократить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, но и в значительной степени модернизировать производство [3].
5. Одним из путей решения инфраструктурной проблемы может стать механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) [4].

В конечном итоге, можно утверждать, что для того, чтобы решить большинство проблем, существующих в металлургической отрасли России, необходима диверсификация, как на государственном уровне, так и в бизнес среде, при условии согласованности их действий.

Список использованной литературы.

- 1) Федеральная служба государственной статистики РФ // www.gks.ru.
- 2) Группа «Челябинский трубопрокатный завод» // www.chtpz.ru.
- 3) Российская газета // www.rg.ru.
- 4) Журнал «Промышленные ведомости» // www.promved.ru.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРЕНИНГОВ В СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТЕ

С.С Мирзоева, О.Н.Жданова

Юргинский технологический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ЮТИ ТПУ), г, Юрга
E-mail: Zhdanova.O.N@rambler.ru

Рассмотрены основные аспекты тренингов, используемых компаниями для достижения эффективности стресс-менеджмента. Показаны наиболее перспективные подходы к вопросу тренинга персонала. Материал изложен в свете специфики трудовой деятельности. Оценка критериев результативности тренинговых технологий актуальные и необходимые для показателя эффективности по управлению персоналом в организации.

Сейчас вряд ли найдется серьезная компания, продержавшаяся на рынке хотя бы пару-тройку лет, в которой бы не отправляли сотрудников на тренинги. В одних компаниях считают это жизненной необходимостью, в – других делом престижа. Но осмысленное отношение к тренингам встречается нечасто, лишь там, где директор по персоналу хорошо знаком с рынком тренинговых услуг.

Тренинговая атмосфера дает возможность выработать наиболее адаптированные методы решения актуальных для организации задач стресс-менеджмента. Кроме формирования знаний и коррекции самооценки, у участников тренингового мероприятия повышается мотивация и стрессоустойчивость персонала. Именно готовность взять на себя и разделить с другими участниками процесса ответственность в любой ситуации является основным условием, обеспечивающим успешную реализацию проектов любой сложности.

Транснациональные компании, утверждаясь на российском рынке, притащили за собой длинный хвост привычных услуг B2B: аудит, консалтинг, юридическое сопровождение. В том числе и тренинги. Так на российский рынок пришли известные западные тренинговые фирмы CBSD, SHL, TIM Training и другие. Появились и «наши» тренеры, а вскоре вышли на рынок и российские тренинговые компании – «Стратегии обучения», «Арс Витэ», «Школа менеджеров «Арсенал», «Менеджмент Трейнинг Интернэшнл (МТИ)», «Бест-Тренинг» и другие, – они и сегодня занимают лидирующие позиции на рынке тренинг-услуг. Постоянно возникают новые имена тренеров, создаются новые компании. Словом, в море компаний, предлагающих бизнес-тренинг, сориентироваться нелегко. Если на Западе существует четкая специализация тренинговых компаний в зависимости от того, с сотрудниками какого уровня они работают, то в России каждая компания берется обучать все, и вся - от «Телефонных переговоров» до «Разработки стратегии».

Данные многочисленных исследований показывают, что 90% выученного в ходе учебного курса материала забывается в течение 30 дней, а 60% забывается по прошествии одного часа. Есть также убедительные данные о том, что в среднем только 10–20% обучения в форме тренинга, переносится сотрудниками бизнес-организаций в профессиональную деятельность и применяется на рабочем месте. Примечательно также, что более половины участников тренингов говорят, «что уже раньше знали большую или значительную часть их содержания», треть сотрудников считают, что «тренинг вообще не оказал влияния на их компетентность и трудовые навыки», и лишь 2% сообщают о том, что «тренинг открыл им новые горизонты развития».

Как известно, в бизнесе существует два вида навыков: функциональные и психологические (личностные). К функциональным относятся знания и навыки в области финансов, маркетинга, логистики, реинжиниринга бизнес-процессов и т.д., к личностным – навыки лидерства, творчества, ведения переговоров, управления временем, стресс-менеджмент и т.д.

Соответственно разработаны и применяются разные виды тренингов. Тренинг – это краткосрочное (от 12 часов до 4 дней) интерактивное обучение, направленное на формирование конкретных навыков стрессоустойчивости. На тренинге дается в сжатом виде информационная часть темы. Например, как сотруднику реагировать на возражения клиента или как руководителю четко излагать суть задания подчиненным, как развить стрессоустойчивость. Основной же упор делается на практическом руководстве и тренировке навыков. Самые распространенные формы тренингов – деловые игры с использованием специальных методов и техники.

Согласно статистике самих тренинговых компаний, среди участников бизнес-тренингов 40 % – рядовые сотрудники, 10% – большие начальники, 50% – средний менеджмент. Наибольшим спросом пользуются тренинги по переговорам и презентациям – 30%; по стрессоустойчивости – 25%; по продажам – 21%; по управлению – 17%; по маркетингу – 10%; по формированию команды – 9%; по управлению финансами – 5%; по управлению временем – 3%; и другие – 5%.

Следует измерять результат тренинга. Это даёт возможность превратить тренинг из «приятного проведения времени» в реальный инструмент, т.е. платить уже не за «отзывы», а за результаты. А чтобы управлять результатом, его нужно сначала измерить. Для этого понадобится от 30 минут до 1 часа в конце тренинга или цикла тренингов и присутствие представителя (наблюдателя) в это время (например, руководителя отдела персонала). По окончании тренинга с каждым участником проводится мини-экзамен, который показывает, знает ли, умеет ли участник то, что должен уметь.

Применение критериев измерения результата меняет взгляд на тренинг. Выясняется, что, например, стандартный двухдневный тренинг в плане результативности сильно уступает серии коротких мини-тренингов. Что нужны изменения в процедуре заказа, выбора тренера: профессионал уделит внимание проверке результата, сам разработает подходящие приемы проверки. А еще необходим претренинг: знакомство с группой, выявление актуальных задач и коррекция программы под сотрудников.

Зато и результаты, полученные от такого тренинга, впечатляют. Может быть, он менее зрелищный, требует активной работы участников, но такой тренинг позволяет участникам сэкономить месяцы самостоятельной работы. Еще одно достоинство: измерение результатов позволяет «отсечь» тренеров-шарлатанов. Человек, не умеющий научить, просто не возьмется за такую задачу, особенно если оплату привязать к достижению результата.

Каждый руководитель должен работать со своими сотрудниками не тогда, когда это уже необходимо а, заранее готовя их к решению неожиданных проблем, стрессоустойчивости, развитию мотивации, способности заменить друг друга. Для начала руководителю нужно определить наиболее значимые факторы для личностной характеристики сотрудников его организации.

Выбирать их лучше коллегиально, учитывая мнение всего высшего руководства компании. Изменение этих факторов желательно контролировать и анализировать с целью планирования стрессоустойчивости каждого сотрудника.

Перед началом обучения составляется психологический портрет каждого участника с определением уровня стресса на данный момент и потенциала стрессоустойчивости. В результате: улучшение эмоционального состояния, снижения эффекта «выгорания» на рабочем месте. Повышение трудоспособности и качества работы. Увеличение самооценки и уверенности в себе. Преодоление страха потери

работы. Противостояние манипуляции руководителя, коллег, клиентов. Снижение нервного напряжения перед переходом на другую работу. Тренинг «Стрессоустойчивость» является частью комплексной программы, в которую также входят сопутствующие тренинги «Новый метод подготовки к прохождению собеседования» и «Успешные продажи». Программа обучения может быть пройдена как самостоятельный тренинг, так и в комплексе.

Известно, что существующие системы приводят к существующим результатам. Анализируя опыт коллег и прислушиваясь к мнениям экспертов, можно уверенно предположить, что, внедрение посттренинга способно изменить негативный для организации тренинговый эффект забывания и обесценивания новых знаний. Эффективная система посттренинговой поддержки способна вызвать позитивные тренинговые эффекты, например, такие как внедрение в практику профессиональной деятельности новых навыков стрессоустойчивости персонала, уважение к новым методам, техникам, приемам работы, повышение значимости обучения как ценности в организации и др.

И конечно, целесообразно не откладывать начало посттренингового сопровождения. Ведь, чем более приближен посттренинг к проведенному тренингу, тем больше шансов на успех этой необходимой процедуры обучения персонала. Планируя и проводя тренинговое обучение, необходимо понимать, что без посттренинговой поддержки проведенный бизнес-тренинг в лучшем случае просто забудется, а в худшем может принести больше вреда, чем пользы для личности работника и бизнес-организации. Диагностика-тренинг-аудит-консалтинг – это классическая формула успеха. Посттренинговый период (период аудита) очень важен. В этот период может произойти «высвечивание» других болезней и проблем компании. Иногда именно таким образом вскрываются глубинные корни проблем. А иногда и сами руководители компаний начинают осознавать реальные проблемы по-новому. Если предприятие платит за эффективность сотрудников - этот факт уже должен положительно мотивировать. Значит, оно заинтересовано в тех, кого обучает, и дает шансы на продвижение.

Список использованной литературы.

1. Селье Г. Стресс без дистресса. - Рига: Виеда, 1992.
2. Статьи для пользователя сайта - <http://www.elitarium.ru/> - [Электронный ресурс].
3. Статьи для пользователя сайта - www.novsu.ru/file/5419- [Электронный ресурс].
4. Статьи для пользователя сайта - www.razwitie.info/stressoustoychivost.php- [Электронный ресурс].

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Овинникова К.Н.

ООО «Красноярскстройинжиниринг», г. Красноярск
e-mail: studos@list.ru

В статье рассматривается история возникновения методов управления проектами, их актуальность применения в нефтегазовой индустрии на всех этапах разработки нефтегазовых месторождений в зависимости от степени сложности выполнения работ на каждом из них.

Научное использование методов проектного менеджмента или управления проектами в мировой практике существует с 50-х гг. XX века. Вначале методы и технология управления проектами были задействованы в подразделениях военно-промышленного комплекса США для специальных крупномасштабных проектов по вооружению. Это позволяло им эффективно работать с большим числом подрядчиков, завершать проекты в жесткие сроки в пределах запланированного бюджета и поддерживать при этом необходимое качество. В дальнейшем разработанные методики стали публиковаться и применяться различными государственными и коммерческими организациями по мере необходимости.

Наибольшее распространение получили методы управления проектами, основанные на использовании американского, европейского и национальных стандартов. Американский стандарт был разработан Институтом проектного управления (PMI), основанный в 1969 г., а европейский подход пропагандирует Международная ассоциация управления проектами (IPMA). Каждый менеджер, используя проектное управление, должен хорошо знать свод знаний по управлению проектами РМВОК. Согласно определению РМВОК – американскому международному стандарту, *проект* – это «временное предприятие, предназначенное для создания уникального продукта или услуги», а *управление проектами* – это «использование знаний, навыков и технологий при выполнении проекта с целью удовлетворения потребностей и ожиданий участников проекта».

В России методы управления проектами в разных отраслях деятельности общества используются около 20 лет, что по сравнению с развитыми западными странами, довольно мало. С каждым годом изменения в проектном управлении в России стремительно растут, страна быстро догоняющая Запад в данной области, приобретает свой новый опыт. Рыночные отношения в российской экономике привели к появлению новых направлений в отечественном менеджменте и выработке инновационных подходов, методов и технологий, с учетом зарубежной управленческой теории и практики. Специалисты в области управления проектами замечают, что появилась постоянная потребность со стороны различных компаний и организаций в использовании методов проектного управления. В настоящее время курс «Управление проектами» преподается практически во всех государственных и негосударственных высших и средних учебных заведениях.

Первооткрывателями в области применения управления проектами в России были следующие отрасли: IT-индустрия, строительство, энергетика, машиностроение, аэрокосмическая промышленность, ВПК, нефтегазовая отрасль, телекоммуникации и т.д.

Применение методов управления проектами в нефтегазовой отрасли имеет свои особенности. Эти особенности определяют специфику проектов освоения нефтегазовых ресурсов: зависимость объемов добычи нефти и газа от природных условий и коэффициента извлечения нефти (КИН); невозполнимость природных ресурсов; поэтапная эксплуатация месторождений; длительность периодов реализации проектов; продолжительный период капитальных вложений; высокий уровень риска инвестиций в поиски, разведку и разработку месторождений нефти и газа; трудные природно-климатические условия; разбросанность объектов месторождения на значительной территории и т.д. [1, с.18].

Разработка нефтегазового месторождения – это крупный концептуальный проект (от исследования лицензионного участка, открытия месторождения, его разработки, консервации и рекультивации), который в ходе развития и реализации разбивается на множество локальных проектов. Важнейшей задачей является правильное определение последовательности выполнения этих проектов и зависимость между ними. В реализации этих проектов участвуют группы разных специалистов компании, часто объединенные в отделы, департаменты или управления, которым приходится решать задачи управления собственным «портфелем» проектов с учетом возникающих

ограничений ресурсного характера - финансовых, технических, кадровых, материальных и т.д. [2].

В осуществлении особо крупных нефтегазовых проектов участвует большое количество организаций: нефтегазоразведочные, изыскательские, проектные, строительные, производственные, сервисные, специализированные, поставщики материально-технических ресурсов и т.д. Поэтому применение методов и новых технологий управления проектами в нефтегазовой отрасли очень важно для мониторинга инвестиций, принятия решений и повышения эффективности процессов при реализации проекта разработки и эксплуатации месторождения.

В последние годы условия деятельности всех нефтяных компаний в мире становятся все более сложными, это обусловлено старением и истощением большинства крупных месторождений и ухудшением структуры запасов, которые до настоящего времени обеспечивают основной объем добычи углеводородов.

Нефтегазовая отрасль в мире сейчас сталкивается с тем, что доступных ресурсов нефти на суше почти не осталось, необходимо разрабатывать и применять новые технологии для освоения и добычи нетрадиционных ресурсов нефти и газа. К нему можно отнести метан угольных пластов, газ низкопроницаемых коллекторов, сланцевый газ и гидраты метана. Технологический прогресс удешевил и облегчил доступ к таким ресурсам настолько, что его производство стало выгоднее, чем добыча природного газа. Такие страны как США, Канада, Австралия, Китай, Швеция, Польша - изменили свой взгляд на перспективу использования природного газа, так как на сегодня имеют достаточно большие доказанные запасы нетрадиционных источников получения газа [3]. В России сегодняшних ресурсов природного газа хватит на ближайшие 30 лет, а сланцевый газ в России это перспектива следующего 50-летия. В Западной Сибири обнаружили большие залежи сланцевой нефти (миллиарды тонн запасов). Это так называемая баженовская свита – новый геологический тип залежей нефти и газа. У этой нефти практически отсутствует текучесть, ее очень трудно добывать, требуются новые технологии. [4].

Одна из современных тенденций в мировой нефтегазовой отрасли: глубоководное бурение и добыча нефти и газа на континентальном шельфе. Ежегодный мировой объем добычи на шельфе составляет 1,1 млрд. тонн нефти и 850 млрд м³ газа, что примерно составляет одну треть всей мировой добычи углеводородов [6]. Площадь континентального шельфа России составляет 6,2 млн. км², что соответствует 21 % площади шельфа Мирового океана. По прогнозам начальные извлекаемые запасы углеводородов на шельфе России достигают 20-25 % от общего объема мировых ресурсов углеводородов. Уже открыты гигантские газовые месторождения – Штокмановское, Русановское, Ленинградское в Западной Арктике и крупные месторождения нефти на северо-восточном шельфе Сахалина и в Печорском море [5].

В России в соответствии с энергетической стратегией на период до 2030 года подготовка запасов и освоение нефтяных и газовых месторождений на шельфе – одно из перспективных развитий сырьевой базы нефтегазовой отрасли России. Сегодня на шельфе (балтийском, арктическом, каспийском, охотском) работают крупные российские компании Лукойл, Роснефть и Газпром и т.д.

Список использованной литературы:

1. Зубарева В.Д, Саркисов А.С., Андреев А.Ф. Инвестиционные нефтегазовые проекты: эффективность и риски.– М.: Недра, 2010. – С. 17-18.
2. Ципес Г. Философия и практика проектного управления // [www. ibs.ru](http://www.ibs.ru).
3. Перспективы развития нефтегазовой отрасли – 2011 // [www. consult. ru](http://www.consult.ru).
4. Федун Л. Интервью об отставании России в модернизации ТЭК // [www. neftegaz. ru](http://www.neftegaz.ru).

5. Дмитриевский А.Н., Белонин М.Д. Перспективы освоения нефтегазовых ресурсов российского шельфа // www.ras.ru.

6. Фадеев А. Стратегические аспекты управления новым нефтегазовым регионом // [www.hellion – ltd.ru](http://www.hellion-ltd.ru).

МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.П.Орлянская

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

E- mail: orlyanskaya57@mail.ru

Разработан комплекс моделей анализа процессов управления региональным автопредприятием. Предложена одна из составляющих комплекса математическая модель управления затратами.

В настоящее время автотранспорт играет одну из ведущих ролей в экономике Республики Адыгея. В этом регионе имеются такие отрасли, где перевозка грузов возможна только автотранспортом, например, лесная промышленность. По результатам обобщения опыта работы автотранспортных предприятий, следует отметить, что используемые методы автоматизации управления имеют ряд существенных недостатков. Узким местом является отсутствие аппарата анализа работы автотранспорта предприятия, недостаточная глубина детализации учета в программных продуктах, невостребованность современных логистических систем в небольшом регионе, устаревшее, «интуитивное», управление грузоперевозками [3]. Модернизация региональной экономики требует прежде всего совершенствования системы управления, в том числе и совершенствования управления автомобильными грузовыми перевозками. Исходя из вышеизложенного, цель работы состоит в разработке системы математических моделей и простого и доступного для регионального потребителя программного инструментария, обеспечивающих управленческие функции в автотранспортных предприятиях [1-2].

Для достижения указанной цели в ходе научных исследований поставлены и решены следующие задачи:

1. анализ существующих экономико-математических моделей на предмет непосредственного приложения их к управлению работой автотранспорта;
2. разработка комплекса математических моделей управления работой автотранспорта;
3. разработка архитектуры и алгоритма информационной системы управления работой автотранспорта, основанного на экономико-математическом моделировании, отличающихся от известных включением гибкого моделируемого механизма анализа работы автотранспорта, прозрачного для пользователя;
4. компьютерная реализация программного комплекса по предложенному алгоритму.

Разработан комплекс моделей анализа процессов управления региональным автопредприятием в составе комплекса Модель управления затратами. Здесь рассматриваются процессы перераспределения неиспользуемых ресурсов. Совокупность последних делится на два множества: множество неиспользуемых ресурсов, по которым спрос не превышает наличия, и множество ресурсов, спрос по которым превышает предложение. Для каждого из этих множеств предложены различные стратегии и соответствующие модели перераспределения.

Для построения модели предполагаем, что существует два класса предприятий - заказчиков: находящиеся в непосредственной близости от предприятий-поставщиков и удаленные на значительное расстояние. Компания с помощью системы связи сообщает информацию о своих потребностях к автотранспортному предприятию (АТП) в его АИС.

Закрепление удаленных пользователей за АТП осуществляется программой-диспетчером, находящейся в ней. Доступ предприятия к АИС организуется подачей с терминала компании заявки на перевозку материальных ресурсов, адресованной АТП. Компьютерная программа по распределению заявок начинает работать, как только появляется хотя бы одна заявка.

Критерием при распределении k -го материального ресурса между предприятиями является плата за их перемещение от i -го предприятия к j -му предприятию. Физический смысл платы может быть самым разнообразным. В нашей задаче, если АТП использует автомобильный парк для перевозки грузов, то платой будет стоимость перевозки груза от предприятия-поставщика до предприятия-заказчика, пропорциональная времени их использования и расположению. Для учета платы в АТП хранится матрица C , элементы которой определяются из следующих условий:

$C_{ij} = 0$, если материальный ресурс k , необходимый для j -го предприятия находится там же,

$C_{ij} = C_{ij}$, если у i -го предприятия имеется в наличии заданный материальный ресурс k , который перевозится на j -ое предприятие,

$C_{ij} = \infty$, если i -ое предприятие не может предоставить материальный ресурс k на j -е предприятие.

Если j -му предприятию требуются материальные ресурсы от L различных предприятий, то в качестве элементов матрицы C_{ij}^1 берутся:

$$C_{ij} = \sum_{l=1}^L C_{ij}^l$$

Формальная постановка задачи. Пусть к моменту времени t в АТП поступило m заявок от предприятий, которые нуждаются в материальных ресурсах, и известны n предприятий, у которых эти ресурсы есть. В заявке указан тип материальных ресурсов и время T_j , за которое осуществляется доставка материальных ресурсов j -му предприятию.

Будем считать, что информация, требуемая для реализации заявки предприятия, может поступать в АТП и запоминается там в любой момент, а непосредственное решение задачи возможно только во временные интервалы:

$$T_{i,d} = t_{i,d}^1 - t_{i,d}^{11}, \quad d = 1, 2, \dots, f_i,$$

где $t_{i,d}^1$ - момент начала d -го интервала i -го предприятия, $t_{i,d}^{11}$ - момент окончания d -го интервала i -го предприятия, f_i - число интервалов у i -го предприятия.

Временные интервалы определяют расписание поставки материальных ресурсов i -го предприятия, причем $T_{i,d} \gg T_j$. Так как мы рассматриваем оперативное выполнение заявок предприятий, то будем считать, что реализация заявки предприятия, начавшееся в некоторый интервал $T_{i,d}$, должна быть завершена в течение этого же интервала. Таким образом, задача по перевозке материальных ресурсов АТП состоит в такой реализации заявок предприятий, при которой выполнялись соотношения:

$$b_i = T_{i,d}, \text{ если } t \leq t_{i,d}^1, \text{ и } b_i = t_{i,d}^{11} - t, \text{ если } t_{i,d}^{11} < t < t_{i,d}^1,$$

где b_i - время, необходимое для реализации заявок предприятий, а суммарные затраты на их перемещение были минимальными.

При этом одна и та же заявка предприятия не должна обслуживаться несколькими предприятиями. После того, как время d -го интервала i -го предприятия реализовано, распределяется $(d+1)$ - интервал. Следовательно, мы пришли к распределительной задаче следующего вида: найти вектор

$$x = \{x_{i,j}\}, \quad i=1, 2, \dots, n; \quad j=1, 2, \dots, m,$$

минимизирующий функцию

$$z = \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} C_{ij}^* x_{ij} \quad (1)$$

при условиях:

$$\sum_{j \in J} x_{ij} T_j \leq b_i, \quad \forall i \in I \quad (2)$$

$$\sum_{i \in I} x_{ij} = 1, \quad \forall j \in J \quad (3)$$

$$x_{ij} = 1, 0 \quad \forall i \in I, \quad \forall j \in J \quad (4)$$

Вектор x , удовлетворяющий ограничениям (3) и (4), назовем решением, вектор x , удовлетворяющий ограничениям – допустимым решением, а допустимое решение, минимизирующее функцию (1) – оптимальным решением.

Как только заявка предприятия закрепляется за соответствующим предприятием, имеющим запрашиваемый материальный ресурс, предприятие-заказчик получает сообщение о времени $t_{i,d,k}$ возможного перемещения ресурса.

Математическая модель прикрепления предприятий–заказчиков к предприятиям, имеющим тот или иной материальный ресурс, относится к классу задач целочисленного программирования с булевыми переменными (0-1) и для их решения можно применить существующие уже алгоритмы[5].

Список использованной литературы

- 1) Нагоев А.В., Орлянская Н.П. Разработка математической модели информационной системы учета автотранспорта / Н.П. Орлянская, А.В. Нагоев // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – Вып. 4(8). – 2007.
- 2) Нагоев А.В. Логическая модель информационной системы учета автотранспорта / Н.П. Орлянская, А.В. Нагоев // Научный журнал КубГАУ [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ. – 2007. – №10(34). – Шифр Информрегистр:0420700012\0175. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2007/10/pdf/17.pdf>
- 3) Совершенствование системы управления затратами в условиях переходной экономики / Керашев М.А. [и др.] // Совершенствование управления предприятием в рыночных условиях: Межвузовский сб. науч. тр. – Армавир, 1998. – С. 28-30.
- 4) Советов Б.Я. Моделирование систем / Б.Я. Советов, С.А. Яковлев. – М.: Высшая школа, 1998. – 319 с.
- 5) Высшая математика для экономистов / А.Н. Романов [и др.]; под ред. Н.Ш. Кремера. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 471 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАСТЕРОВ И ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

М. В. Порваткина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск

E-mail: marina-porvatkina@yandex.ru

В условиях глобализации регион стал рассматриваться как источник роста экономика. Поэтому главной целью региональной экономики становится повышение его конкурентоспособности. Предположено, что основной концепцией повышения конкурентоспособности региона является концепция промышленных кластеров. Однако данную концепцию следует отличать от концепции территориально-производственных комплексов, которая тоже играет роль в развитии экономики региона. Проведен сравнительный анализ данных концепций.

Потребность в модернизации экономики страны в условиях глобализации (перехода к «инновационному» развитию) поставила на первый план проблему регионального развития и направлений региональной политики. Можно сказать, что глобализация подтолкнула к модернизации, а модернизация дала толчок к выработке новой парадигмы региональной политики. Еще М. Портер говорил, что «...в новых условиях глобализации именно регион становится ключевой единицей, так как именно в локализованных терри-

ториях создается значительная доля добавочной стоимости всех стран, и региональные условия во многом определяют конкурентоспособность производимых товаров». [4, с.86] То есть, регион в условиях глобализации следует рассматривать как источник роста, который концентрирует все свои имеющиеся ресурсы. Особую роль в повышении конкурентоспособности региона сыграла концепция промышленных кластеров М. Портера и его ученика М. Энрайта, которые в ходе своих исследований показали, что наибольшими преимуществами обладают те территории, которые географически сконцентрированы.

Также идея взаимосвязанного расположения производительных сил на определенной территории активно использовалась в СССР в концепции территориально-производственных комплексов (ТПК). ТПК в плановом порядке создавались в годы пятилеток в различных регионах, и сыграли большую роль в индустриализации и победе в Великой Отечественной войне. Особую роль в становлении концепции ТПК сыграл Н. Н. Колосовский.

Таким образом, на первый взгляд можно сказать, что в России прообразом кластеров являются территориально-производственные комплексы (ТПК). Однако концепция кластеров отличается от концепции ТПК.

Во-первых, ТПК был образован в СССР, следовательно, рациональность использования ресурсов определялось государственной плановой экономикой. Тогда государство диктовало, что и как производить. У самого предприятия выбор был не велик, так как не было права собственности на средства производства. Вопросы, связанные с инвестированием тех или иных проектов тоже решало государство. ТПК был призван понизить издержки производства на государственном предприятии. Создавались данные комплексы «сверху» с помощью теоретических разработок ученых.

В отличие от ТПК, кластеры были образованы в рыночной экономике под воздействием объективных факторов. Одним из главных факторов является борьба за конкурентные преимущества, которая привела к концентрации производства (фирмы концентрируются, в результате этого образуется кластер, который повышает конкурентные преимущества фирм, входящих в него), то есть процесс концентрации происходит «снизу», а не с «верху» как в ТПК. Производитель определяет, куда направить инвестиции, главным критерием данного определения является максимизация прибыли.

Во-вторых, рассуждения М. Портера и М. Энрайта основаны на индукции, то есть сначала было проведено исследование, а уже потом, основываясь на полученных данных, сделаны выводы. А исследования ученых СССР строилось на дедукции. Была общая цель - минимизировать издержки производства и повысить конкурентоспособность. Отталкиваясь от общей цели, переходили к частному - создавали ТПК. Цель ТПК - наиболее полно и рационально использовать природные и трудовые ресурсы района.

В-третьих, ТПК - это четко построенная технико-экономическая модель, которая имеет в пространстве ясно очерченные границы. В отличие от ТПК кластер четкого определения не имеет.

В-четвертых, кластер, как правило, создается на территории, где уже имеется производство, где оно развито и район густонаселен. Особенно часто кластер создается в пределах агломерации. Модели ТПК создавались для тех районов, которые только начали осваивать (низкая плотность населения, сложные природные условия).

В-пятых, ТПК - межотраслевой комплекс, который находится под строгим контролем государства. Внутри комплекса нет информационного обмена, есть только четкий план выполнения задания. Кластер представляет собой концентрацию конкурирующих между собой фирм, где сеть информационного обмена развита. Кластер - сетевая структура, в которой управление, как правило, осуществляет координационный совет.

Таким образом, анализ показал, что концепции отличны друг от друга. Но, необходимо отметить, что в отличие от прочих научных теорий, положения концепции ТПК в

сочетании с зарубежным опытом проведения кластерной политики могут стать основой современной кластерной политики.

Список использованной литературы.

1. Бандман М. К. Территориально-производственные комплексы: планирование и управление. – Новосибирск.: Наука, 1984. – 246 с.
2. Колосовский Н. Н. Теория экономического районирования. – М.: Мысль, 1969. – 335 с.
3. Савельев Ю. В. Управление конкурентоспособность региона: от теории к практике. – Петрозаводск.: Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.
4. Григорьев Л., Зубаревич Н. Сцилла и Харибда региональной политики//Вопросы экономики.- 2008. - №2. – С. 83-98

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Э.В. Плучевская, Г.С. Санду

Томский политехнический университет, г. Томск.

E-mail: sgs@sibmail.com

Многие проблемы современного российского менеджмента может решить эффективное управление бизнес-процессами. Рассмотрены методы и средства моделирования деловых процессов, применимые для отечественных предприятий в целях повышения эффективности их деятельности.

Большинство компаний, которые занимаются реализацией проектов, связанных с созданием и развитием корпоративных информационных систем, согласны с тезисом, что заказчику нужна информационная система, которая повышает эффективность деятельности предприятия. Однако заказчики и разработчики информационных систем по-разному понимают, что значит повысить эффективность предприятия.

Разработчики информационных систем очень часто под повышением эффективности понимают рост количества рабочих станций в локальной вычислительной сети (ЛВС) предприятия, рост пропускной способности ЛВС, рост количества документов, обработка которых осуществляется на автоматизированных рабочих местах и т.п.

Заказчики под повышением эффективности предприятия понимают рост производительности труда, уменьшение себестоимости и увеличение качества производимых продуктов и услуг. В последнее время в жизнь заказчиков стремительно врываются новые условия и новые понятия: стратегия развития, ключевая компетенция, бизнес-архитектура, бизнес-правила и многое другое. [1]

Для того чтобы удовлетворить требования заказчика, разработчику необходимо переориентироваться с решения технических задач по созданию или развитию информационной системы на решение комплексных задач по повышению эффективности деятельности предприятия заказчика. При таком подходе на первый план выступает проблема эффективного способа изучения сферы деятельности заказчика:

- 1) обследование существующей бизнес-архитектуры, деловых процессов, бизнес-правил, информационных потоков;
- 2) идентификация проблем, "узких" мест, отрицательно влияющих на эффективность деятельности предприятия;
- 3) разработка и реализация мероприятий по устранению имеющихся проблем и изменению бизнес-архитектуры предприятия, перестройке деловых процессов;

4) разработка конкретного проекта корпоративной информационной системы, реализация этого проекта и сопровождение в будущем.

В рамках такого подхода повысить эффективность работы разработчика информационных систем призваны инструментальные средства, предназначенные для моделирования предприятия и реинжиниринга деловых процессов. Одним из представителей такого семейства инструментальных средств являются CASE-инструменты для функционального моделирования деловых процессов.

Самая распространенная методология, которая будет рассмотрена - это IDEF0 (Integrated Definition Function Modeling). Этот язык придумали американские военные с целью успешного тиражирования бизнес-процессов предприятий аэрокосмической промышленности. В свое время американские военные столкнулись со следующей проблемой. При проектировании заводов было замечено, что каждый раз приходится заново проделывать один и тот же шаг - проектировать одинаковые подсистемы управления, на что уходило дополнительное время и ресурсы. После этого было предложено разработать язык или чертеж, с помощью которого можно было бы описать типовые подсистемы управления и при строительстве нового завода использовать наработанные схемы. Язык, который был придуман и использован для этих целей, лег в основу методологии описания бизнес-процессов IDEF0.

В стандарте IDEF0 с помощью входа показывают объекты – информационные и материальные потоки, которые преобразуются в бизнес-процессе. С помощью управления показывают объекты – материальные и информационные потоки, которые не преобразуются в процессе, но нужны для его выполнения. С помощью механизмов стали показывать ресурсы, при помощи которых бизнес-процесс реализуется: технические средства, люди, информационные системы и т.д. [2]

Четыре типа объектов, применяемых для описания входов и выходов в стандарте IDEF0, в английском варианте образуют сокращение ICOM и на схеме IDEF0 размещаются в строго отведенных местах относительно работ, которые называются функциональными блоками (Таблица 1).

Таблица 1. Название и размещение входов и выходов в стандарте IDEF0 относительно функционального блока.

Название объектов		Размещение
Русский вариант	Английский вариант	
Вход	I nput	Подходит к работе слева
Управление	C ontrol	Подходит к работе сверху
Выход	O utput	Исходит от работы справа
Механизм	M echanism	Подходит к работе снизу

Рассмотрим пример бизнес-процесса "Выточить деталь", который выполняет токарь. Входом процесса является заготовка, из которой вытачивается деталь – она физически преобразуется в процессе. Для того чтобы токарь начал точить деталь, ему нужно дать задание или план. Также ему понадобится чертеж с размерами детали. Чертеж, задание или план нужны для реализации бизнес-процесса, и процесс без них не начнется, но по ходу выполнения процесса они не преобразуются. Согласно стандарту IDEF0 их относят к управлению. Для того чтобы выточить деталь, нужен токарь и станок – их относят к механизмам. Выходами или результатами бизнес-процесса является деталь (рис. 1).

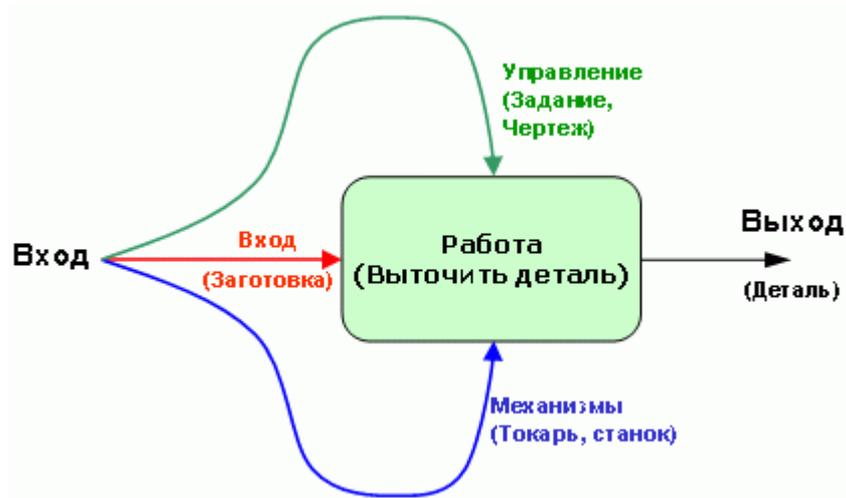


Рис. 1. Стандарт описания бизнес-процесса IDEF0

Стандарт IDEF0 получил большое распространение в США. Ввиду того что в стандарте IDEF0 появилась дополнительная аналитика по сравнению с классическим стандартом DFD (Data Flow Diagrams), схемы бизнес-процессов, получаемые при описании в стандарте IDEF0, выглядят более сложными с точки зрения менеджеров компании. Данная сложность часто приводит к тому, что менеджеры, особенно высшего уровня, которые должны принимать активное участие в проекте по описанию и оптимизации деятельности компании, "отказываются" от работы с IDEF0. В данном случае IDEF0 - является излишне информационно насыщенным и сложным стандартом. [3]

Практика показала, что стандарт IDEF0 целесообразно использовать в проектах по описанию и оптимизации локальных бизнес-процессов, в небольших проектах, в которых больше участвуют и принимают решения специалисты предметных областей, а руководители высшего уровня привлекаются для принятия решений по минимуму.

После ознакомления с базовыми понятиями и принципами функционального моделирования деловых процессов естественным является вопрос: как это помогает повышать эффективность и качество деятельности предприятия.

Построение модели «как есть». Обследование предприятия является обязательной частью любого проекта создания или развития корпоративной информационной системы. Построение функциональной модели «как есть» позволяет четко зафиксировать, какие деловые процессы осуществляются на предприятии, какие информационные объекты используются при выполнении деловых процессов и отдельных операций. Функциональная модель «как есть» является отправной точкой для анализа потребностей предприятия, выявления проблем и "узких" мест и разработки проекта совершенствования деловых процессов. После ознакомления с базовыми понятиями и принципами функционального моделирования деловых процессов естественным является вопрос: как это помогает повышать эффективность и качество деятельности предприятия.

Функциональная модель IDEF0 позволяет идентифицировать все информационные объекты, которыми оперирует предприятие в своей деятельности, и в отличие от информационных моделей DFD отражает, как именно используются информационные объекты в рамках деловых процессов.

Построение модели «как будет». Создание и внедрение корпоративной информационной системы приводит к изменению условий выполнения отдельных операций, структуры деловых процессов и предприятия в целом. Это приводит к необходимости изменения системы бизнес-правил, используемых на предприятии,

модификации должностных инструкций сотрудников. Функциональная модель «как будет» позволяет уже на стадии проектирования будущей информационной системы определить эти изменения. Применение функциональной модели «как будет» позволяет не только сократить сроки внедрения информационной системы, но также снизить риски, связанные с невосприимчивостью персонала к информационным технологиям. [4]

Функциональная модель позволяет четко определить распределение ресурсов между операциями делового процесса, что дает возможность оценить эффективность использования ресурсов.

Особенно эта задача актуальна при создании новых деловых процессов на предприятии. Например, компания, которая специализируется на разработке заказного программного обеспечения, приняла решение создать собственную службу сбыта. Функциональная модель делового процесса по продаже программного обеспечения позволит руководству компании четко определить, какие ресурсы необходимо выделить для того, чтобы обеспечить функционирование службы сбыта, сколько сотрудников необходимо привлечь для работы в новой службе, какие функциональные обязанности эти сотрудники должны выполнять и т.д.

Методология функционального моделирования IDEF0 является достаточно простым инструментом, который позволяет разработчикам корпоративных информационных систем изучить сферу деятельности заказчика и решать задачи по повышению эффективности этой деятельности.

Применение функционального моделирования позволяет решать не только технические проблемы заказчика, связанные с информационными технологиями, но также проблемы, имеющие отношение к сфере деятельности заказчика. Это позволяет превратить проект информационной системы в услугу, которая может принести заказчику дополнительный эффект, сопоставимый с последующей автоматизацией.

Список использованной литературы.

1. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 592 с.
2. Дэвид А. Марка, Клемент Л. Мак Гоуэн. SADT. Методология структурного анализа и проектирования. – М.: МетаТехнология, 1993.
3. Хаммер, М. Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб.: С.-Петербург. ун-т, 1999.
4. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Технология анализа и оптимизации бизнес-процессов. Реинжиниринг и постоянное совершенствование // Консультант директора. – 2005. – №9. – С. 15.
5. Робсон М. Реинжиниринг бизнес-процессов: практ. руковод. / М. Робсон, Ф. Уллах; пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Е.А. Стрековцова

Юргинский технологический институт, филиал Национального исследовательского
Томского политехнического университета, г. Юрга
e-mail: katya-strek@mail.ru

Актуальность проблемы существования инвестиционных рисков, которые сопровождают финансово-хозяйственную деятельность инновационных предприятий. Оценка меры возможности существования

неблагоприятных событий в ходе инвестиционной деятельности в результате анализа инвестиционного риска. Рассмотрение различных методов качественного и количественного подхода для оценки рисков. Выявлено, что наиболее эффективным количественным методом является точный статистический метод.

В условиях рыночной экономики настоящего времени существует множество рисков, которые сопровождают финансово-хозяйственную деятельность предприятий. К наиболее опасным экономическим рискам относятся инвестиционные риски, потому что они связаны со снижением прибыли, снижением доходов и возможной потерей капитала предприятия.

Инвестиционный риск – риск обесценивания капиталовложений в результате действий властей или чрезвычайных обстоятельств [1]. То есть под инвестиционным риском понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестиционной деятельности.

Важно уметь проводить оценку рисков. Анализ инвестиционного риска предполагает оценку меры возможности существования неблагоприятных событий в ходе инвестиционной деятельности. В экономической литературе для оценки рисков применяют два подхода: количественный и качественный [2].

Количественная и качественная оценка рисков могут использоваться как вместе, так и по отдельности, в зависимости от располагаемого времени и бюджета, необходимости в количественной или качественной оценке рисков.

Основная цель количественного подхода - выявление числовых значений величин отдельных рисков и рисков объекта в целом.

Количественная оценка рисков определяет вероятность возникновения рисков и влияние последствий рисков на проект, что помогает группе управления проектами правильно принимать решения и избегать неопределенностей.

Количественная оценка рисков позволяет определять:

- 1) вероятность достижения конечной цели проекта,
- 2) степень воздействия риска на проект и объемы непредвиденных затрат и материалов, которые могут понадобиться,
- 3) риски, требующие скорейшего реагирования и большего внимания, а также влияние их последствий на проект,
- 4) фактические затраты, предполагаемые сроки окончания [3].

В количественной оценке можно выделить такие методы, как:

1. статистический метод;
2. анализ чувствительности (метод вариации параметров);
3. метод проверки устойчивости (расчета критических точек);
4. метод сценариев (метод формализованного описания неопределенностей);
5. имитационное моделирование (метод Монте-Карло);
6. метод корректировки ставки дисконтирования.

Наибольшее распространение при оценке инвестиционного риска получил статистический метод, основанный на методах математической статистики.

Расчет среднего ожидаемого значения осуществляется по формуле средней арифметической взвешенной:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i n_i}{\sum n_i}$$
, где \bar{x} – среднее ожидаемое значение; x_j – ожидаемое значение для каждого случая; n_j – число случаев наблюдения.

Среднее ожидаемое значение представляет собой обобщенную количественную характеристику и поэтому не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта инвестирования. Для принятия окончательного решения необходимо определить меру колеблемости возможного результата. Колеблемость представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от среднего. Для ее оценки на практике обычно

применяют два близко связанных критерия – дисперсию и среднее квадратичное отклонение. [4].

В инвестиционном проектировании при оценке риска применяется также анализ чувствительности. При использовании данного метода риск рассматривается как степень чувствительности результирующих показателей реализации проекта к изменению условий функционирования (изменения цен, налоговых платежей, средних переменных издержек и т. п.).

Метод проверки устойчивости предусматривает разработку сценариев реализации проекта в наиболее вероятных или наиболее «опасных» для каких-либо участников условиях. Данный метод не дает возможности провести комплексный анализ риска по всем взаимосвязанным параметрам.

В какой-то мере избежать недостатков, присущих анализу чувствительности, позволяет метод сценариев, при котором одновременному непротиворечивому изменению подвергается вся совокупность факторов исследуемого проекта с учетом их взаимозависимости.

Анализ рисков с использованием метода имитационного моделирования (метода Монте-Карло) представляет собой соединение методов анализа чувствительности и анализа сценариев на базе теории вероятности.

Метод Монте-Карло является мощным средством анализа инвестиционных рисков, позволяя учитывать максимально возможное число факторов внешней среды. Необходимость его применения в отечественной финансовой практике обусловлена особенностями российского рынка, характеризующегося субъективизмом, зависимостью от внеэкономических факторов и высокой степенью неопределенности.

В методе корректировки ставки дисконтирования норма дисконта отражает доходность альтернативных направлений инвестирования, характеризующихся тем же риском, что и инвестиции в оцениваемый проект [5].

Целью качественного подхода является выявление основных видов рисков, оказывающих влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Методика качественной оценки рисков проекта должна привести аналитика – исследователя к количественному результату, к стоимостной оценке выявленных рисков, их негативных последствий и стабилизационных мероприятий.

Качественный анализ проектных рисков проводится на стадии разработки бизнес-плана, а обязательная комплексная экспертиза инвестиционного проекта позволяет подготовить обширную информацию для анализа его рисков.

В качественной оценке можно выделить следующие методы:

1. экспертный метод;
2. метод анализа уместности затрат;
3. метод аналогий

Экспертный метод представляет собой обработку оценок экспертов по каждому виду рисков и определение интегрального уровня риска.

Метод анализа уместности затрат ориентирован на выявление потенциальных зон риска и используется лицом, принимающим решение об инвестировании средств, для минимизации риска, угрожающего капиталу.

Метод аналогий – этот метод предполагает анализ аналогичных проектов для выявления потенциального риска оцениваемого проекта. Наиболее применим при оценке риска повторяющихся проектов. Метод аналогий чаще всего используется в том случае, если другие методы оценки риска неприемлемы, и связан с использованием базы данных о рисках аналогичных проектов [6].

Таким образом, наиболее эффективными методами оценки инвестиционных рисков инновационного проекта являются количественные методы. Из них более точный – статистический метод, так как этот метод основан на методах математической статистики и основное преимущество данного метода – возможность оценки риска всего

предприятия в целом путем анализа его доходов за определенный период времени. Основные недостатки - использование вероятностных характеристик, большое количество информации, необходимой для анализа, за длительный период времени.

У качественных и количественных методов есть свои плюсы и минусы, и все эти методы применимы в оценке инвестиционных рисков инновационного проекта в зависимости от изначальных данных и от желаемого результата.

Список использованной литературы.

1. Инвестиционный риск // www.slovarik.kiev.ua/business/r/143523.ru
2. Щепетова В.Н., Трухинова О.Л. / Прогнозируем и оцениваем риски / Нижегородский коммерсант. - 2009. - выпуск 9 – С. 23-25
Сафонов Д. Ю.: Количественные и качественные методы оценки риска – 17 с. // www.works.tarefer.ru/68/100078/index.ru
3. Игонина, Л. Л. Инвестиции : учебное пособие / Л. Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. – М. : Экономистъ, 2004. – 478 с.
Попова А. Ю.: Оценка риска инвестиционного проекта // www.ej.kubagro.ru/2006/03/07.ru
4. Риск инвестиционных проектов // www.market-pages.ru/realnieinvest/14.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

А.С. Тараканов

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева, г. Саранск

E-mail: never4ever@mail.ru

Рассмотрены вопросы оправданности размеров инвестиций в информационные системы. На основе проведенных исследований делается вывод о том, что прямой связи между инвестициями в информационные технологии и финансовыми результатами нет прямой связи. Рассмотрены основные методы оценки эффективности инвестиций в информационные технологии.

Оценка эффективности инвестиций в информационные системы управления сопряжена со значительными трудностями. Но она необходима. В мире на информационные технологии корпорации ежегодно тратят свыше 1 трлн. долл. В этой связи огромную значимость приобретает вопрос: насколько эффективны такие затраты? Дают ли они реальную отдачу?

Начиная с 80-х годов, многие экономисты всерьез обратились к этой проблеме. В результате в научный оборот был введен термин «компьютерный парадокс» или «парадокс продуктивности». Смысл его сводится к тому, что в компьютеры и другие сопутствующие информационные технологии предприятиями инвестируются миллиарды долларов, притом, что достоверными данными о полученном экономическом эффекте они не располагают [1, с.1]. Но почему, же тогда инвестиции в информационные технологии не прекращаются?

Одни из наиболее глубоких исследований в этой области принадлежат признанному авторитету в области информационных технологий П.Страссману, который убедительно показал, что никакой явной корреляции между размером инвестиций в информационные

технологии и прибыльностью предприятия не существует. По его мнению, информационные технологии служат лакмусовой бумажкой успеха в бизнесе: хорошие компании станут еще лучше, а плохие еще хуже. В частности, среднее (медианное) значение капитала знаний 144 американских компаний за период с 1992 по 1999 годы выросло очень незначительно, а колебания в этой величине существенно возросли, при этом сильно увеличилась доля отрицательного капитала знаний. Таким образом, выявился разрыв между основной массой компаний и очень небольшим числом тех, которые добились подлинного успеха. П. Страссман сделал вывод о нестабильности новой экономики и очень высокой степени риска [2, с.1].

По нашему мнению, необходимо принимать в расчет предупреждение Ю. Кузьмина о том, что неправильный подход к внедрению корпоративных информационных систем (КИС) может существенно навредить предприятию, и цена вопроса не ограничивается бюджетом, затраченным на ненужные технологии. Кроме того, информационные технологии требуют внимания и по обратной причине – очень велик «проигрыш» в случае ошибочного решения [3, с.68].

В отношении развития информационных технологий действуют специфические закономерности. Так называемый закон Г.Мура утверждает, что мощность электронных чипов возрастает в 2 раза каждые 18 месяцев, а цены на компьютерную технику одновременно снижаются в 2 раза [4, с.12]. Представленная формулировка очень точно описывает текущую ситуацию на компьютерном рынке. Получается, что если фирма вложила n -ую сумму в обновление компьютерного парка, то ее конкурент, отложивший инвестиции на 1,5 года получит технику в 2 раза производительней и при этом дешевле в 2 раза, то есть выиграет в 4 раза.

По мнению Д. Нортон, «между инвестициями в информационные технологии (ИТ) и финансовыми результатами существуют связи далеко не первого порядка. Инвестиции в ИТ обычно имеют третьестепенное влияние на финансовые показатели» [6, с.34]. Как отмечает Т. Мейор, внутренние параметры информационных систем, которые не соотносятся с бизнес-стратегией, ничего не значат для менеджеров предприятия, контролирующих финансы или определяющих корпоративную стратегию. Методы оценки эффективности призваны сделать видимыми все эти промежуточные этапы таким образом, чтобы их можно было количественно измерять и отслеживать [6, с. 35]. По нашему мнению, оценка информационных проектов должна распространяться не только на внедрение и использование ИТ, но и на реструктуризацию концептуальных информационных подходов к управлению предприятием, таких как управленческий учет, бюджетирование, планирование запасов, финансовых потоков, логистика. Именно они, представляя собой научные методы управления, прокладывают мостик между информационными технологиями и бизнес-стратегией предприятия.

В этой связи интересна концепция управления качеством информационных услуг ITSM, которая предполагает формализацию взаимоотношений между ИТ-подразделениями и бизнес-подразделениями по схеме «поставщик услуг – потребитель услуг». При этом экономическая эффективность ИТ-подразделений рассматривается как один из решающих факторов эффективности предприятия в целом.

Вместе с тем, элементы хозрасчета в информационной сфере не всегда могут быть оправданы. Такой подход может приводить к разрывам единого информационного пространства и цифровому неравенству внутри предприятия. В условиях функционирования единой интегрированной КИС, главную производительную роль играет именно свободный обмен информацией. Коммерциализация информационных отношений создает серьезные препятствия такому обмену, заставляя службы «придерживать» свою информацию. В результате наблюдается ведомственность и вынужденный информационный голод вследствие экономии на издержках.

Кроме того, согласно эмпирическим данным около 60% затрат предприятия на технологии приходится на подразделения, находящиеся за пределами отдела ИТ

(пользовательские издержки) [6, с.35]. Поэтому перевод информационных подразделений на самоокупаемость решает проблему лишь частично. Более плодотворно вести четкий учет информационных затрат и предпринимать меры по их регулированию в соответствии с их производительностью. Продажа ИТ-услуг внутри предприятия может оказаться весьма эффективной, но необходимо учитывать и отрицательные моменты такого решения (например, увеличение юридических и управленческих издержек). Большую практическую ценность имеет мысль, выраженная А. Кадушиным и Н. Михайловой. По их представлениям, экономические выгоды от внедрения ИТ-проектов могут быть реализованы только в том случае, если они выявлены уже в процессе проектирования и заложены (прямо или косвенно) в целевые установки проекта [7, с.12].

После 2001 года в США для большинства корпораций основной стратегией поведения в сфере информационных технологий стало сокращение издержек (cost-cutting). Перед ИТ-директорами ставится задача минимизировать ИТ-бюджеты. Размер их гонораров ставится в зависимость от достижения экономии и сокращения ИТ-проектов. В России некоторые руководители берут такое поведение за образец. Однако необходимо обратить внимание на огромные различия в уровне автоматизации в США и России. Кроме того, абсолютно неверно проводить бездумную политику сокращения информационных затрат. В таком случае предприятие лишается возможности создавать конкурентные преимущества за счет информационных ресурсов. Поэтому первостепенное значение приобретает оценка эффективности информационных проектов.

Для оценки эффективности инвестиций в информационные технологии и развитие информационных систем управления используются различные подходы. Можно выделить несколько групп методов.

Первая группа методов представляет собой отдельные показатели, которые позволяют оценивать определенные аспекты применения информационных технологий. В основном используются традиционные финансовые коэффициенты, которые рассчитываются применительно к тем результатам деятельности предприятия, на которые в большей степени влияют информационные технологии.

Экспертные методы также могут оказаться полезным, поскольку специалисты предприятия (маркетологи, финансисты) в целом могут дать заключения о том, какие именно выгоды может принести с собой внедрение информационных систем и приблизительно оценить возможные проблемы, основываясь на своем опыте работы на предприятии.

Группа балансовых методов довольно многочисленна. В нее входят СВА – анализ «затраты-выпуск» (или «затраты-выгоды»), ТСО – Совокупная стоимость владения, ИТ-Бюджет, Information Economics (IE) – Метод экономической теории информации.

Составление бюджета информационных технологий (ИТ-бюджета) представляет собой эффективный способ определения центров затрат и прибыли и применяется при реализации на предприятии системы бюджетирования. Чаще всего бюджеты составляются на основе программно-целевого метода, когда средства выделяются под конкретные проекты.

Наиболее разработанным методом оценки эффективности использования информационных технологий на сегодняшний день является так называемая Совокупная стоимость владения, или ТСО. Эта методология позволяет управлять затратами на информационные технологии на протяжении всего жизненного цикла системы. Совокупная стоимость владения охватывает единовременные и повторяющиеся затраты, связанные с приобретением, внедрением и эксплуатацией компьютерной информационной системы управления.

Выбор конкретных методов определения эффективности информационных проектов зависит от специфики ситуации. В частности, методы финансовые расчеты

позволяют подсчитать денежные затраты и выгоды, связанные с инвестициями в ИТ и информационными мероприятиями, функционированием информационной системы управления. Вместе с тем они игнорируют многие важные нематериальные выгоды и существенные немонетарные затраты, которые сопутствуют информационной и интеллектуальной деятельности.

Применение того или иного метода находится в зависимости от вопросов и задач, которые ставятся при проведении оценки. Для российских предприятий наибольшее значение имеет постановка адекватных целей информационных проектов, определение требований к информационной системе управления и ее элементам.

Список использованной литературы.

1. Weizsaecker E., van, Lovins A.B., Lovins L.H. Factor Four. Doubling Wealth – Halving Resource Use. – L., Earthscan Publications Ltd., 1997. Copyright – Weizsaecker E., von, Lovins A. B., Lovins L.H. 1997.

2. Strassmann Paul A. How E-Business Affects Knowledge Capital. Oligopsonies in B2B exchanges are likely to inhibit corporate gains in knowledge // Knowledge Management, 2000. – November.

3. Крючков В.Н. Нейро-лингвистические основы реинжиниринга бизнес-процессов // Менеджмент в России и за рубежом, 2002. – № 2. – С. 68-80.

4. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М. ЭКСМО-Пресс. – 2000. – 480 с.

5. Carr Nicholas G. "IT Doesn't Matter" // Harvard Business Review, Vol. 81, No. 5, May 2003.

6. Мейор Т. Как оценить преимущества ИТ // Директор ИС, 2001. – № 1. – С. 34-35.

7. Кадушин А., Михайлова Н. Эффект оКИСления // Директор ИС, 2001. – № 7.- С.12-14

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А. Н. Теслюк

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: anteslyuk@sibmail.com

Рассмотрены теоретические аспекты диверсификации: понятия, виды, область применения. На примере предприятий Томской области рассмотрены виды диверсификации применяемые на практике.

В связи с ужесточением конкуренции на рынке вопрос устойчивого развития предприятий встаёт очень остро. Одним из основных инструментов адаптации к современным условиям, особенно, монопрофильных предприятий, является диверсификация их хозяйственной деятельности.

Существует несколько толкований понятия диверсификация, которые в совокупности наиболее полно отражают суть данного понятия:

1. расширение сферы деятельности в производстве продукции за счет увеличения ее ассортимента, освоения новых видов производства;
2. отказ от узкой специализации в производстве каких-либо товаров [1].

В широком смысле диверсификация может рассматриваться с двух сторон – это расширение сфер деятельности предприятия, либо как один из важнейших механизмов минимизации рисков на предприятии.

Под хозяйственным риском понимается способ ведения хозяйства в непредвиденных условиях (обстоятельствах), при котором создаются благодаря особым

способностям предпринимателя возможности и необходимость предотвращать, уменьшать неблагоприятное воздействие рисков и получать при этом предпринимательский доход.

Выделяют четыре типа методов управления рисками, связанными с хозяйственной деятельностью предприятия:

1. *Уклонение*: отказ от ненадежных партнеров; отказ от рискованных проектов; поиск гарантов;
2. *Локализация*: создание венчурных предприятий; создание специальных структурных подразделений для выполнения рискованных проектов;
3. *Диспассия*: диверсификация видов деятельности и зон хозяйствования; диверсификация сбыта и поставок; диверсификация инвестиций; распределение ответственности между участниками; распределение риска во времени;
4. *Компенсация*: стратегическое планирование деятельности; прогнозирование внешней обстановки; мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой сферы; создание системы резервов; активный целенаправленный маркетинг [2].

Как видно из вышесказанного диверсификация является одним из методов диспассии. При этом диверсификация подразделяется на 3 основных вида:

5) *диверсификация деятельности*: увеличение числа используемых или готовых к использованию технологий, расширение ассортимента выпускаемой продукции или спектра предоставляемых услуг, ориентация на различные социальные группы потребителей, на предприятия разных регионов и т.п.

6) *диверсификация рынка сбыта*: то есть работа компании ведется нескольких товарных рынках, что позволяет компенсировать неудачу на одном рынке за счет успехов на других; распределение поставок между многими потребителями, при этом для фирм желательно стремиться к равномерному распределению долей каждого контрагента в общем объеме выпуска, чтобы отказ нескольких из них не сорвал производственно-сбытовую программу в целом;

7) *диверсификация закупок сырья и материалов* предполагает взаимодействие со многими поставщиками, позволяя ослабить зависимость предприятия от его «окружения», от ненадежности отдельных поставщиков сырья, материалов и комплектующих; при нарушении контрагентом графика поставок по самым разным, в том числе и по объективным, причинам (аварии, банкротство, форс-мажорные обстоятельства и т.п.) предприятие сможет безболезненно переключиться на работу с другим поставщиком того же или аналогичного субпродукта.

Рассмотрим примеры применения диверсификации предприятиями Томской области. Одним из самых ярких примеров является деятельность компании ООО «Газпром трансгаз Томск», так как она использует все из выше названных методов диверсификации:

15. занимается несколькими видами деятельности: транспортировкой газа, строительством и ремонтом магистральных газопроводов, также установкой тепло-, водо- и газосчетчиков. В зависимости от материалов, их качества и количества, затраченных на ремонт трубопровода, цена на данный вид работы будет меняться, также в зависимости от качественных характеристик счетчика их цена значительно меняется. Этот факт говорит о том, что предприятие ориентировано на потребителей с различным уровнем финансовых возможностей

16. диверсифицирует рынок сбыта, то есть работает со многими предприятиями такими, как Западно-Сибирский и Новокузнецкий металлургические комбинаты, Кемеровский «АЗОТ», Томский нефтехимический комбинат, Сибирский химический комбинат,

новосибирский завод «Искра». По данным, представленными компанией, «Газпром трансгаз Томск» сегодня поставляет природный газ более чем 400 потребителям областных энергосистем, цветной металлургии, стройиндустрии, химической промышленности и сельского хозяйства. При этом налаженные схемы поставок помогают избегать возможных проблем по отказам потребителей;

17. ведет новые разработки месторождений и взаимодействует со многими поставщиками, что делает компанию более устойчивой к изменениям окружающей среды [3].

Не менее интересным примером в сфере применения методов диверсификации на практике можно назвать деятельность группы компании «Антонов двор», выдвинувшей в 2008 году ряд стратегических целей:

1. открытие сети кафе–кондитерских шаговой доступности;
2. выход на рынок кондитерских изделий премиум-класса [4].

На сегодняшний день можно говорить о том, что данные цели практически реализованны:

1. к настоящему времени открыто уже у 7 кафе-кондитерских «Антонов двор». К 2012 году планируется увеличить число кафетериев до 20;
2. реализован проект по выпуску кондитерских изделий премиум-класса.

Все это является примерами применения двух видов диверсификации:

диверсификации деятельности и диверсификации рынка сбыта. Применение метода диверсификации деятельности можно назвать характерной чертой ГК «Антонов двор», так как она образована путем объединения компании, специализирующихся на разнородных видах деятельности: ООО «Телец», занимающееся производством кремовых кондитерских изделий, кондитерская фабрика «Антонов двор», производитель мясных полуфабрикатов ООО «Антонов двор», розничная сеть из 25 магазинов и торговых павильонов в Томске. 87% произведенной продукции реализуется в Томской области, 13% — через собственные подразделения и дистрибуторов в Кемерово, Красноярске и Новосибирске [4]. Выпуск изделий премиум-класса (то есть изделий предназначенных для населения с доходом выше среднего) – это один из способов компании увеличить свои региональные продажи и выйти на новые рынки, ввиду того, что этот сектор является не до конца освоенным в нашем регионе и к соседним нам округам.

Как мы можем заметить на примерах компаний ООО «Газпром трансгаз Томск» и ГК «Антонов двор» методы диверсификации находят широкое применение и позволяют компенсировать текущие и перспективные риски, связанные с деятельностью компании.

Список использованной литературы.

1. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. — 7-е изд. — М.: Дашков и К, 2009. — 544 с.
2. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / под общей ред. д.э.н. Г. Б. Клейнера. — М.: Консэко, 1998 — 443 с.
3. Газпром трансгаз Томск. 2005-2011 // <http://tomsktransgaz.ru>
4. AdMe-Сибирь: новости PR, маркетинга и рекламы в Новосибирске и городах Сибири. «Антонов двор» (Томск) увеличит выручку до 1, 1 млрд рублей. 2008 // <http://sib.adme.ru/holidejklassikset/antonov-dvor-tomsk-velichit-vyruchku-do-1-1-mlrd-rublej-6344>.

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВИНК В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

И.А. Тимохина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: jasspi@sibmail.com

Представлены основные этапы формирования вертикальных интегрированных структур в нефтяной промышленности России

Анализируя отечественную современную систему производства и распределения нефти и нефтепродуктов, необходимо отметить, что сегодня эффективность производственной цепи добыча – переработка – сбыт во многом зависит от организационно-управленческой структуры нефтяного комплекса РФ.

В России в процессе приватизации сформировалась весьма специфическая модель частной собственности на активы нефтегазовых компаний. Ряд авторов определяет данную сложившуюся в России модель собственности как олигархическую, другие – как частно-собственническую. Особенность этой формы собственности заключается в том, что она обеспечивает контроль за использованием активов, но не обеспечивает должный уровень эффективности производства и имеет существенные ограничения с точки зрения привлечения инвестиций.

У этого явления есть две группы причин: как более общих, так и специфических, присущих только нефтегазовому сектору [1].

К числу общих причин следует отнести то, что приватизация и разгосударствление в России в середине 1990-х гг. носили во многом спонтанный характер и были связаны не столько с формированием процедур и механизмов использования приватизируемой собственности, сколько с ее ускоренной раздачей (в основном по политическим мотивам – скорейшим формированием новых собственников, заинтересованных в развитии экономики страны по рыночному пути). Быстрый характер приватизации предопределил её практически бесплатный характер и массовые нарушения законодательства.

К числу специфических причин, которые обусловили концентрацию основных финансовых ресурсов в руках немногих владельцев в рассматриваемом нами нефтегазовом секторе, следует отнести:

- почти полный отказ государства от реализации своих прав собственности на принадлежащие ему недра;
- формирование фискальной ориентации всей системы регулирования операций в нефтегазовом секторе, в частности, системы налогообложения;
- реализацию на региональном уровне стратегий использования природно-ресурсного потенциала, ориентированных на “выживание” и проведение конкурсов (аукционов) на право пользования недрами с целью получения бонусов (в результате компании получили возможность выбора лучших блоков и участков) и достижения на этой основе повышенной доходности всех операций по добыче нефти;
- неоправданную конкуренцию различных ведомств за право контроля и участия в решении различных вопросов регулирования нефтегазового сектора экономики.

Формирование структуры нефтегазового комплекса можно разделить на ряд этапов.

1. Начало становления большинства компаний происходило раньше проведения приватизационных аукционов и было связано как с действиями предпринимателей по установлению контроля над наиболее привлекательными предприятиями нефтяной

промышленности, так и с действиями государственных чиновников, проводивших реорганизацию министерств и ведомств, отвечавших за функционирование ТЭК в СССР. Одной из последних попыток реорганизации крупной промышленности в рамках СССР было создание межотраслевых научно-технических комплексов (МНТК) и государственных концернов. В рамках данного этапа преобразований в течение 1988 - 1991 гг. были созданы государственные концерны: "Газпром", "Норильский Никель", "Нефтеотдача", "Лангепас-Урай-Когалымнефть" ("ЛУКОЙЛ") и ряд других. Приватизация нефтяного сектора экономики виделась идеологам этого процесса как первый шаг на пути формирования эффективной системы экономических институтов в нефтегазовой промышленности. При этом изначально планировался монополизм на рынке нескольких нефтяных компаний.

Тем самым контроль за финансовыми потоками над большинством ещё государственных предприятий нефтегазовой отрасли перешёл от государства к частным собственникам ещё до приватизации. Этот переход стал возможен в том числе благодаря предоставленной нефтяникам возможности заключать экспортные контракты при отсутствии контроля за этим процессом со стороны государства.

В дальнейшем в ходе либерализации внешней торговли продажа некоторых сырьевых ресурсов, в том числе нефти, в условиях низких экспортных тарифов, разницы внутренних и мировых цен, слабого контроля на таможне стала сверхприбыльной.

2. В ходе приватизационных реформ, в частности в результате залоговых аукционов, возникли основные нефтяные корпорации. За основу структурных преобразований в нефтяной промышленности были приняты так называемые вертикально интегрированные компании (ВИНК). В состав ВИНК вносился контрольный пакет акций теперь уже дочерних акционерных обществ, в результате чего формировались наиболее сбалансированные производственные системы от процесса геологоразведки до конечной реализации нефти и нефтепродуктов на внутреннем и внешнем рынке.

Для коммерческого управления закрепленными в федеральной собственности пакетами акций акционерных обществ нефтяной промышленности, еще не вошедших в состав ВИНК, было учреждено государственное предприятие «Роснефть». В 1994 г. так были сформированы «Сиданко», «ВНК» и «ОНАКО» [2. С. 174].

С 1995 г. было отменено квотирование и лицензирование экспорта нефти и нефтепродуктов. В условиях высоких цен на нефть и газ на внешних рынках резко выросла доходность добычи нефти, что позволило новым собственникам получить приток значительных финансовых ресурсов. В ряде случаев достижение повышенной рентабельности операций в нефтегазовом секторе было обеспечено не столько за счет применения технологических новшеств, сколько за счет широкого использования различных схем налоговой оптимизации и получения доходов квази-рентного характера, обусловленных недооценкой основных активов, полученных в процессе приватизации. Неполнота обязательств, накладываемых на недропользователей (при отсутствии конкурентной среды в отрасли), позволяла им весьма произвольно трактовать условия налогообложения [3].

В конечном счете, определенная часть полученных средств и была направлена на закрепление и упрочение положения высших менеджеров и новых собственников – значительная часть нефтегазовых компаний де-факто стали частными, т.е. основанными на участии в капитале относительно немногочисленных физических лиц. Такие компании, как правило, отличает стремление не к динамичному развитию бизнеса, а к закреплению и упрочению положения ведущих собственников. Об этом, в частности, красноречиво свидетельствует динамика инвестиционной активности нефтяных компаний России в начале 2000-х гг. Несмотря на беспрецедентно высокие цены на нефть на внешних рынках, темпы роста инвестиций в развитие и расширение

деятельности компаний имели тенденцию к стабилизации, а начиная с 2004 г. и к снижению.

Еще одна проблема состоит в том, что в России до настоящего времени не удалось сформировать эффективный и современный механизм воспроизводства активов в нефтегазовом секторе. Российские ВИНК фактически оказались не интегрированными компаниями, а достаточно рыхлыми в управленческом плане корпорациями, поскольку большая часть их «структурных подразделений» остается юридическими лицами с самостоятельными бухгалтерскими балансами. Это закономерно приводит к оседанию прибыли в сбытовой сети ВИНК, перераспределению доходов, а значит к дальнейшей деградации тех производственно-структурных звеньев (геологоразведка и бурение), которые в наибольшей степени отдалены от сбыта.

3. Во второй половине 1990-х годов в нефтяной промышленности России организационные изменения еще не были завершены, однако их направление стало меняться, начался процесс укрупнения. Так, по состоянию на начало 2001 г. действовало 12 ВИНК, наиболее крупные из которых (по объему нефтедобычи) были ОАО «НК ЛУКойл», ОАО «НК ЮКОС» и ОАО «Сургутнефтегаз» [4], а на начало 2005 г. работало уже 10 ВИНК. Одной из причин концентрации собственности в нефтегазовой промышленности является устойчивая тенденция к доминированию государства в ряде ведущих отраслей российской экономики, в том числе в ТЭК.

Стремление к установлению государственного контроля над стратегическими отраслями через участие в капитале действующих здесь корпораций является, в известной мере, отражением слабости российского государства и стремления к удержанию суверенитета через владение пакетами акций крупнейших корпораций, действующих в стратегических отраслях. Закон об участии иностранного капитала в стратегических отраслях до настоящего времени не принят, а возможность его применения ограничивается несовершенством практики корпоративного управления в российской экономике. Непрозрачная структура собственности, перенос центров прибыли в оффшоры, анонимность конечных бенефициаров делают меры по законодательному регулированию правомочий собственности малоэффективными. В этих условиях национализация стала приемлемым вариантом удержания суверенитета над национальным производством через использование предоставляемых собственностью остаточных прав контроля.

Структура собственности, возможность получения значительных доходов при относительно меньших инвестициях определяют краткосрочную направленность развития нефтегазовых компаний. Более того, есть компании, которые заинтересованы в сохранении существующего положения дел. Именно по этой причине В.П.Орлов [5] вынужден был констатировать, что профессиональный менеджмент ведущих российских компаний «придержал развитие законодательной базы в части обеспечения условий долгосрочного устойчивого функционирования отраслей минерально-сырьевого комплекса и успешной их конкуренции в мировом сырьевом сообществе». Действующее законодательство не только не охватывает всех сторон и уровней деятельности минерально-сырьевого комплекса, но и крайне слабо ориентировано на его развитие, а также на устойчивое функционирование в условиях резкого ухудшения конъюнктуры сырья на мировых рынках или скупки контрольных пакетов акций ведущих российских компаний их зарубежными конкурентами.

На сегодняшний день в России можно выделить три типа крупных нефтекомпаний. Первые являются составной частью и во многом основой финансово-промышленных групп. К их числу можно отнести «ТНК», «СИДАНКО», «Сибнефть». Эти нефтяные компании управляются выходцами из финансово-банковской среды. Соответственно, их стратегия ориентируется, главным образом, на финансовый результат.

Ко второму типу относятся компании, возглавляемые менеджерами, выращенными и воспитанными нефтегазовой отраслью. Прежде всего, это «ЛУКойл» и

«Сургутнефтегаз». В своей деятельности эти корпорации ориентируются на отраслевые приоритеты: повышение эффективности добычи нефти и использования скважин, ресурсосбережение, социальную защищенность работников.

Наконец, третья группа компаний включает в себя те, в управлении которыми важную роль по-прежнему играет государство в лице центральных (на 100% принадлежащая государству «Роснефть») или региональных («Татнефть» и «Башнефть») органов власти. По мнению экспертов, эти представители нефтяной отрасли сильно уступают ВИНК первых двух типов и по финансовой эффективности, и по отраслевым показателям.

Три указанных типа компаний отличаются друг от друга, прежде всего, подходом к использованию недр. Если ориентированное на максимальную эффективность добычи "Сибнефть" старается работать только на скважинах с максимальным дебитом и, соответственно, с наивысшей отдачей на вложения, то ЛУКОЙЛ и "Сургутнефтегаз" продолжают эксплуатировать скважины, даже если выход продукции становится невысоким.

Таким образом, ни рыночные преобразования, ни государственные преобразования в области реструктуризации нефтяного комплекса, не отличались оптимальностью. И поэтому на сегодня нужно разрабатывать направления, позволяющие повысить эффективность нефтяного комплекса с позиций производственного единства для достижения максимального экономического эффекта и для отдельных нефтяных компаний, и для топливно-энергетического комплекса в целом.

Список используемой литературы:

1. Крюков В.А. Особенности формирования системы недропользования в России – взгляд на проблему с позиций институциональной теории http://www.geoinform.ru/?an=mrr_05_05_01ru
2. Структурная и институциональная модернизация экономики России: секторный анализ в контексте мирового развития / Отв. Ред. Ю.В. Куренков. – М.: Наука, 2006. - 415 с.
3. Аланина Л.М. Особенности правового регулирования рентных отношений в недропользовании // Юрист. 2006. №4. С. 25-27
4. Радыгин А., Мальгинов Г. Рынок корпоративного контроля и государство // Вопросы экономики. – 2006. - № 3. – С. 62 – 85.
5. Орлов В.П. Задачи законодательного обеспечения минерально-сырьевого комплекса // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2003. – № 5-6. – С. 3-6.
6. Савчишина К.Е. Прогнозирование показателей нефтяного рынка // pmoney.ru: интернет-журнал "Личные Деньги". М., 2010. URL: <http://www.pmoney.ru/txt.asp?rbr=1528&id=1907522>.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, ТАКТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

О. И. Торш; Э. В. Плучевская

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г.
Томск.

Navitom70@gmail.com

Данная статья посвящена процессам управления в организациях, созданию систем управления. Представлена общая система управления для различных предприятий с целью отражения

эффективности работы процессного управления и декомпозиции самих процессов по четырем направлениям. Рассмотрены этапы организации систем управления при их профессиональном построении.

Функционирование современных организаций сталкивается с множеством проблем, часть из которых типовые и могут быть сравнительно просто решены специалистами с помощью обычных технологий разработки и реализации решений. Для разрешения нетиповых проблем требуются специальные технологии-разработки решений, и, наконец, решение части проблем может быть не по силам как руководителям, так и специалистам. Набор таких проблем характеризует организацию как один из самых сложных объектов для изучения и познания. Особый интерес представляет система управления организацией. Ее изучение и совершенствование – постоянная задача руководителя. Сама по себе система управления организацией является совокупностью подсистем, элементов и бизнес-процессов, которые протекают в организации независимо от рода деятельности и направления работы организации. Процесс управления - общность действий особого органа организации, которые направлены на изменение ее состояния, то есть на достижение целей руководства, баланса ее с окружающей средой. Под общностью действий тут подразумевается разработка промежуточных эталонов, способов достижения целей, выделения основных точек (параметров), на которые необходимо воздействовать, иначе будет невозможна (либо неэффективна) реализация способов достижения целей.

Созданная в организации система управления, должна быть взаимосвязана и согласована с системой производства организации. Создавая такую систему необходимо сначала провести анализ организации, описать все имеющиеся взаимосвязи и смоделировать бизнес-процессы. Само моделирование бизнес-процессов носит сложный характер, потому что это средство поиска путей оптимизации деятельности компании, средство прогнозирования и минимизации рисков, возникающих на различных этапах реорганизации предприятия, и позволяющее руководителю знать, как работают рядовые сотрудники, а рядовым сотрудникам - как работают их коллеги и на какой конечный результат направлена вся их деятельность. При создании качественной системы управления организацией необходимо выполнить следующие пункты:

- описать модель бизнес-процессов «как есть»;
- выбрать и установить порядок взаимодействия работников;
- установить последовательность выполняемых работниками функций;
- распределить задания между работниками;
- модернизировать технологию производства;
- распределить функции управления и производства;
- наладить систему сбыта, снабжения;
- продумать миссию организации;
- поставить цели и сформировать стратегию;
- смоделировать бизнес-процессы;
- организовать деятельность компании.

Система управления состоит из 4х подсистем: методологии, процесса, структуры и техники управления.

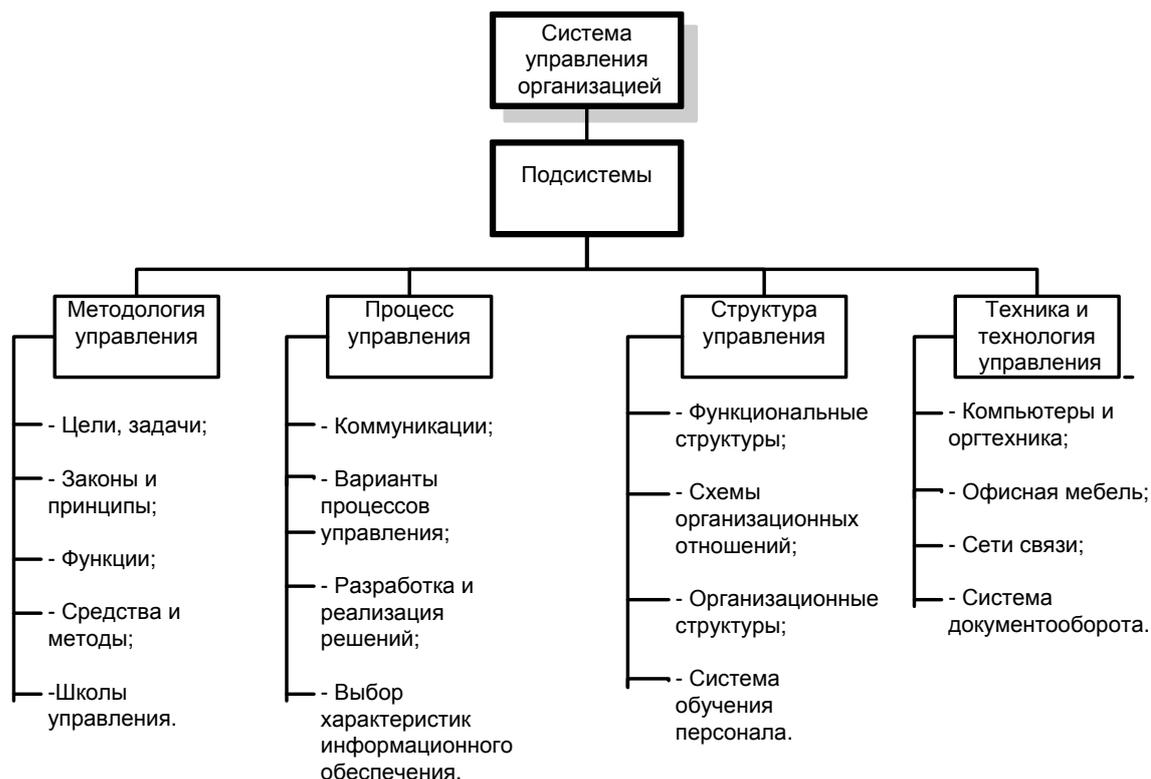


Рисунок 1. Система управления организацией.

Данная система управления применима к любой организации с учетом индивидуальных доработок, добавления дополнительных процессов в подсистемах этой структуры. Подсистемы «методология управления» и «процесс управления» будут иметь только бизнес-процессы управления деятельностью организации, поэтому на практике рассмотрение этих подсистем наиболее важно для создания грамотной системы управления. В то время как подсистемы «структура управления» и «техника и технология управления» будут также являться управленческой деятельностью, но уже больше явлением, нежели бизнес-процессами, которые нужно расписывать и оптимизировать, поэтому внимание этому будет уделяться после анализа процессов управления. Что касается «структуры управления» это совокупность устойчивых связей объектов и субъектов управления организации, реализованных в конкретных организационных формах, которые можно описать, зная, какие именно процессы протекают в организации. Создав структуру управления организацией, можно отобразить иерархию управления в рассмотренном предприятии. Организационная структура помогает руководителям определить штатное расписание и штатную расстановку, что отражается в эффективной работе предприятия.

Для эффективной работы организации необходимо, чтобы вся система процессов и явлений была профессионально организована, а для этого необходимо осознать:

- Информация стала основным ресурсом. Соответственно физический труд - затратная часть, умственный - основной ресурс, обеспечивающий прибыль.

- В управлении деятельностью организации на первый план выходят стратегические задачи развития организации, тактические задачи контроля, организации производства оставаясь базовыми, уходят на второй план.

- Необходимо снижение количества иерархических уровней управления организацией. Переход к более "плоской" системе с выделением "точек ответственности". Менеджеры "точек ответственности" самостоятельно, в меру делегированных им полномочий, принимают тактические решения по управлению организацией.

- Стратегические решения - прерогатива руководителя организации. Он должен иметь несколько вариантов организации управления, которые применяются в зависимости от решаемой стратегической задачи.

- Не расходовать финансы на восстановление изношенных ресурсов.

- Максимально сконцентрировать их на внедрении новейших технологий, разработке новых видов продукции, освоении новых рынков и увеличении деловой активности.

На сегодняшний день построение систем управления – это наиболее выгодное и эффективное решение для развития организации, выхода ее на всероссийский и мировой рынки. Для самих же руководителей – это залог успешной работы и сокращению времени по управлению собственным предприятием.

Список используемой литературы:

1. Рябова С. В. Место мониторинга в системе управления организацией // Экономический анализ. – 2011. - № 33. - с. 55-58.
2. Решетов И. Алгоритм решения управленческих задач // www.cfin.ru/management
3. Разуваева Е. Б. Формирование промышленной политики в свете концепции индустриального развития страны // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. - № 30. - с. 35-40.
4. Ахмедов Н. А. Теория и практика управления // Вестник РЭА. – 2011 г. - №4. - с. 69–73.

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ И ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ

И.А. Чистякова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: cd2co@mail.ru

В статье рассмотрены динамика роста российской экономики и инвестиций, основные тенденции развития нефтяной отрасли и геологоразведки. Проведен анализ финансовых показателей крупнейших отечественных вертикально интегрированных нефтяных компаний, отражающих их способность мобилизовать различные виды финансовых ресурсов. Делается вывод об отсутствии веских причин недофинансирования геологоразведки со стороны компаний.

В настоящее время одной из основных проблем отечественной нефтяной промышленности является воспроизводство ее минерально-сырьевой базы. По мнению экспертов, средняя «выработанность» нефтяных месторождений России составляет около 50% [1]. В то же время за последние пятнадцать лет практически ничего не делалось для подготовки новых месторождений к промышленному освоению.

Причиной подобного упущения стало многолетнее недофинансирование геофизических и геологоразведочных работ ввиду отсутствия стимулов к подобным инвестициям у российских нефтяных компаний. Длительное время они располагали достаточными запасами сырья для получения стабильных доходов, могли использовать более дешевые способы пополнения запасов — покупку дополнительных активов, слияния и поглощения. Кроме того, в связи с резким ростом цен на нефть компаниям было выгодно вкладывать средства в наращивание добычи за счет уже имеющихся значительных разведанных запасов.

Становым хребтом нефтяной промышленности России являются девять крупных вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), на долю которых приходится 90—95 % всей добычи нефти в России: Роснефть, ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР Холдинг, Сургутнефтегаз, Газпром нефть, Татнефть, Славнефть, РуссНефтьи Башнефть[1]. С финансовой точки зрения причиной недофинансирования воспроизводства минерально-сырьевой базы компаниями могли бы служить недостаточность генерируемых ими денежных потоков и невозможность привлечения необходимого заемного и акционерного капитала. Попытаемся проанализировать указанные факторы на основе публичной отчетности компаний за 2007 г. и 2008 г., прошедший под знаком конъюнктурной нестабильности. Для анализа были выбраны четыре крупнейших ВИНК, представляющие консолидированную отчетность на основе US GAAP — стандартов бухгалтерского учета, применяемых в США. Это Роснефть, ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР Холдинг и Газпром нефть.

По итогам 2008 года все компании существенно нарастили выручку — в среднем в 1,4 раза[1]. Причиной этого стали беспрецедентно высокие цены на нефть, достигшие в июле 2008 г. своего исторического максимума.

С точки зрения возможностей мобилизации различных видов финансовых ресурсов более показательным является значение операционной прибыли (ЕВИТ). ЕВИТ нивелирует эффекты, порождаемые различной структурой капитала, а также различиями в уровнях налогообложения прибыли, с целью объективного сравнения результатов деятельности различных компаний. Его относительная динамика в рассматриваемый период носила негативный характер: все компании столкнулись со снижением маржи операционной прибыли (ЕВИТ/выручка). Абсолютное же значение показателя упало у Роснефти, менее существенно — у ЛУКОЙЛа и выросло у ТНК-ВР Холдинга и Газпром-нефти. Падение маржи ЕВИТ при росте выручки, очевидно, свидетельствует об ускоренном темпе роста операционных расходов или экстремальных величинах прочих доходов и расходов.

Основным фактором, определившим динамику ЕВИТ этих компаний, стали курсовые разницы. Их значительный размер был обусловлен существенным укреплением доллара по отношению к рублю.

Несмотря на неоднозначную динамику операционной прибыли и падение ее маржи, с точки зрения этого показателя все компании имеют прекрасные возможности для привлечения заемного капитала. Уровень их экономической рентабельности (ЕВИТ/актив) является весьма высоким и значительно превосходит стоимость заемных средств не только на международном, но и на отечественном рынке капиталов. Таким образом, выполняется главное условие эффективности заемного финансирования — положительный дифференциал эффекта финансового рычага. Следовательно, привлечение заемного капитала способствует росту рентабельности собственного капитала (ROE), что подтверждается хорошими значениями данного показателя у рассматриваемых компаний. Благоприятные условия формирования собственного и привлечения заемного капитала у рассматриваемых компаний также определяются высоким уровнем ЕВИТДА. Отношение долг/ЕВИТДА воспринимается кредиторами как оценочный показатель срока окупаемости кредита. В нашем случае он колеблется от нескольких месяцев (ТНК-ВР Холдинг) до двух лет (Роснефть).

Во всех компаниях имеются свободные денежные потоки (FCF), что свидетельствует о наличии средств для распределения между инвесторами всех видов после того, как компании осуществили все инвестиции, необходимые для операционной деятельности.

Показателем, широко используемым в зарубежной практике финансового анализа для оценки действительной экономической выгоды бизнеса за год, является наличие экономической добавленной стоимости (EVA). В рассматриваемом временном интервале всем компаниям удалось получить экономическую добавленную стоимость. Исключением здесь стал ЛУКОЙЛ, оценка стоимости собственного капитала которого методом САРМ (Capital Assets Pricing Model) по итогам 2007 г. оказалась достаточно высокой

ввиду большого значения бета-коэффициента при растущем фондовом рынке. В целом анализ консолидированной финансовой отчетности крупнейших российских ВИНК показал их способность формировать значительные собственные средства, эффективно мобилизовывать заемные и привлеченные ресурсы.

Таким образом, по итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Текущий уровень воспроизводства минерально-сырьевой базы нефтедобычи представляет угрозу не только для развития нефтедобывающей отрасли, но и для стратегических интересов России ввиду значительной роли нефтяной промышленности в отечественной экономике.

2. Практика последних десятилетий показала нежелание крупных отечественных нефтяных компаний осуществлять масштабные инвестиции в геологоразведку.

3. Проведенный финансовый анализ состояния крупнейших российских ВИНК доказал, что это нежелание не связано с недостатком финансовых ресурсов.

Список использованной литературы

- 1) URL: <http://www.gks.ru>.
- 2) URL: <http://www.rosneft.ru>.
- 3) URL: <http://www.lukoil.ru>.
- 4) URL: <http://www.tnk-bp.ru>.
- 5) URL: <http://www.gazprom-neft.ru>.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е. В. Яроцкая

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: yarockaya@tpu.ru

Рассмотрены особенности формирования структуры экономического потенциала страховых организаций. Дан анализ основных проблем по эффективному использованию и развитию элементов экономического потенциала страховых организаций.

Экономический потенциал предприятий является довольно емким многоструктурным понятием. Это совокупность финансовых, трудовых, материальных ресурсов, которые имеются у предприятия, а также способность его управленческих кадров эффективно использовать эти ресурсы для максимизации прибыли в конкретных экономических условиях.

Успешное развитие отраслей экономики обусловлено наличием у предприятий соответствующего экономического потенциала. Кроме того, деятельность экономического субъекта представляет собой сложную систему, которая формализуется и описывается показателями и направлена на поддержание, и на повышение своего экономического потенциала.

Эффективность деятельности предприятия во многом обусловлена правильным формированием элементов экономического потенциала.

При определении структуры экономического потенциала страховой организации необходимо принимать во внимание специфику деятельности. Во-первых, это сфера услуг, во-вторых, это финансовые услуги. Поэтому структура экономического потенциала страховщика должна отличаться от экономического потенциала производственных предприятий.

Структура экономического потенциала страховой организации может быть представлена следующим образом:

1. Трудовой потенциал:

- квалификационно-профессиональный потенциал;
- социально-личностный потенциал;
- инновационно-интеллектуальный потенциал.

2. Финансовый потенциал:

- анализ платёжеспособности и финансовой устойчивости;
- анализ показателей, отражающих результат страховой деятельности;
- анализ показателей, характеризующих процесс страховой деятельности.

3. Инвестиционный потенциал:

- анализ инвестиционной деятельности;
- анализ эффективности инвестиционной деятельности;
- соответствие нормативам размещения страховых резервов и структурных соотношений активов для покрытия собственных средств.

Для страховщиков главным потенциалом для успешного развития являются кадры, так как страхование, прежде всего, это сфера услуг. Какие бы прекрасные идеи, новейшие технологии, самые благоприятные внешние условия ни существовали, без хорошо подготовленного персонала высокой активности на рынке добиться невозможно, так как именно люди делают работу, подают идеи и позволяют организации существовать и динамично развиваться [3].

Трудовой потенциал страховых организаций позволяет существенно повысить эффективность работы компании за счет внутренних нереализованных возможностей персонала.

Таким образом, цель формирования трудовых ресурсов - свести к минимуму резерв нереализованных возможностей, который обусловлен несовпадением потенциально формируемых в процессе обучения способностей к труду и личных качеств с возможностями их использования при выполнении конкретных видов работ, потенциальной и фактической занятости в количественном и качественном отношении.

Финансовый потенциал следует определять, как способность страховой организации создавать и осваивать финансовые ресурсы и резервы с позиции обеспечения ее финансовой устойчивости и платёжеспособности.

Мощность финансового потенциала страховой организации является предпосылкой ее успешной деятельности на рынке. Размеры финансового потенциала страховщика определяется объемом и качеством финансовых ресурсов, находящихся в его распоряжении. Эти финансовые ресурсы представляют собой денежные доходы и поступления, используемые страховой организацией для осуществления операций страхования и перестрахования от момента заключения договоров страхования до выполнения обязательств по ним в виде страховых выплат, а также для осуществления инвестиций и прочих затрат, обеспечивающих ведение договоров страхования, экономическое стимулирование сотрудников, совершенствование и повышение качества страховых продуктов.

Лежащий в основе страховых продуктов операционный риск объективно обуславливает требования к объемам и качеству финансовых ресурсов страховой организации, которые должны соответствовать величине и структуре принятых на страхование рисков.

Одним из показателей финансовой устойчивости страховой организации является величина ее уставного капитала.

Уставный капитал страховой организации формируется из вкладов в денежной форме его участников-учредителей. В целях обеспечения финансовой устойчивости страховщика, как в России, так и за рубежом законодательно устанавливается минимальный уровень уставного капитала, необходимого для начала деятельности.

С 1 января 2012 г. ужесточены государственные требования к размеру уставного капитала страховщиков. Он должен быть увеличен в 4 раза, кроме обществ взаимного страхования. Минимальный размер уставного капитала страховщика, осуществляющего исключительно медицинское страхование как в форме добровольного, так и обязательного страхования, устанавливается в 130 млн. руб., а минимальный размер уставного капитала иного страховщика определяется на основе базового размера его уставного капитала, равного 120 млн. руб. [6].

Далеко не многие страховщики смогут преодолеть этот барьер, даже относительно крупные. Страховщиков спасет только изыскивание средств для увеличения уставного капитала, либо объединение. Как отмечает «Российская бизнес-газета»: «Возможным единственным негативным эффектом от увеличения уставного капитала страховщиков будет удар по региональным компаниям, обслуживающим одно или несколько крупных предприятий региона» [1].

Между финансовым и инвестиционным потенциалом существует тесная связь, обусловленная наличием общих элементов, а именно, собственного капитала и страховых резервов. Но ресурсы, обеспечивающие инвестиционный потенциал в суммарном выражении меньше ресурсов финансового потенциала на сумму расходов на ведение дела, страховых выплат и заемных средств [8]. Поэтому, следует разделять финансовый и инвестиционный потенциал страховой организации.

Финансовой основой инвестиционной деятельности страховой компании является инвестиционный потенциал. Основным источником прибыли страховых организаций является их инвестиционная деятельность за счёт использования средств страховых резервов и собственных средств. Страховые компании являются профессиональными участниками финансового рынка, имеющими огромный потенциал, который теснейшим образом взаимосвязан с параметрами, характеризующими их возможности на рынке, но ограниченный законодательно [5]. Нормативами оговариваются направления инвестирования средств страховых резервов, виды активов, принимаемых для покрытия страховых резервов, а также структурные отношения активов и резервов.

Инвестиционный потенциал страховой организации представляет собой совокупность ее денежных средств, которые являются временно или относительно свободными от страховых обязательств и используются для инвестирования с целью получения инвестиционного дохода. Значение инвестиционной деятельности страховых компаний оценивается в масштабах всего общества, однако, в первую очередь она необходима для обеспечения нормального функционирования самой компании, её финансовой устойчивости и ликвидности, а также для защиты интересов страхователей в сохранении и приращении вложенного капитала.

Анализ инвестиционной деятельности страховых компаний РФ показывает, что в среднем инвестиции страховых компаний составляют 5% всех инвестиций в экономику РФ. Это достаточно неплохой показатель, который говорит об инвестиционном потенциале страховщиков [4]. Но пока рано говорить о страховых резервах как о важнейшем инвестиционном факторе России в целом, хотя темпы развития страхового бизнеса в стране таковы, что можно надеяться на то, что страховые резервы в ближайшие годы смогут занять свойственное им место с учетом мировой практики.

В мировой экономике страховые компании принадлежат к числу наиболее крупных инвесторов. Общая сумма инвестиций, которыми управляют страховые компании Европы, Японии, США, составляет несколько триллионов долларов. В США до 30 % общего объёма инвестиций составляют финансовые средства, привлекаемые по страхованию жизни. А это речь о долгосрочных инвестициях [7].

К числу факторов, оказывающих негативное влияние на развитие инвестиционной деятельности страховых организаций, можно отнести недостаток открытой информации о потенциальных объектах инвестирования, что приводит к неточным прогнозам эффективности вложений, недостаточный государственный контроль над деятельностью

субъектов фондового рынка, отсутствие многих социально значимых обязательных видов страхования. Нестабильная ситуация на инвестиционном рынке может привести к невыполнению взятых обязательств, снижению финансовой устойчивости и даже потере ликвидности страховой компании [2].

Эффективность деятельности страховых компаний во многом обусловлена правильным формированием элементов их экономического потенциала.

Список использованной литературы.

1. Евпланов А. Большая чистка. Принят закон об увеличении уставного капитала страховых компаний // Российская Бизнес-газета. – 2010. - № 746 (13)

2. Исалова М.Н., Гасанов М.С. Инвестиционная деятельность страховых организаций Материалы всероссийской научно-практической конференции «Региональные проблемы преобразования экономики» Махачкала Республика Дагестан 2010. – Режим доступа: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2010/02/isalova-m-n-gasanov-m-s.pdf>.

3. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Экономика персонала. Часть I. Теория: Учебник. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. — 1056 с.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>

5. Приказ Минфина РФ от 8 августа 2005 г. N 100н "Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов" (с изменениями от 13 июля 2009 г.); Приказ Минфина РФ от 16 декабря 2005 г. № 149-н «Требования, предъявляемые к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» Информационно-правовой портал Гарант. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12141832/>.

6. Романова М. Пути увеличения уставного капитала страховыми организациями// Финансовая газета. – 2010. - № 51 от 16.12.2010. – с. 9

7. Страхование: учебник / под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. – М.: Изд-во ЮРАЙТ, 2011. – 828 с., с. 672]

8. Янов В.Э. Инвестиционная деятельность страховых компаний: принципы организации, регулирование и оптимизация : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. - СПб., 2001. - 169 с.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПЕРВОМАЙСКОМ РАЙОНЕ

А.В. Бузимова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: buzimova14@sibmail.com

Рассмотрен характер государственной поддержки и деятельность органов управления Первомайского района, направленные на развитие малого предпринимательства. Определен уровень развития предпринимательства в районе и значимость малого бизнеса. Проанализированы факторы, влияющие на развитие малого бизнеса в сельской местности.

В настоящее время в России сложилась многоукладная экономика. Малый бизнес является ее важнейшим звеном, без него рыночная экономика не может функционировать, не развиваться не в состоянии. Поэтому становление и развитие малого бизнеса является одной из основных проблем экономической политики [1]. Особую роль малый бизнес играет в экономике сельской местности. Сельскому жителю, уровень образования которого, как правило, невысок и место жительства характеризуется удаленностью от основных административных центров, труднее адаптироваться к динамично изменяющимся социальным и экономическим условиям.

В настоящее время в Первомайском районе сложился устойчивый сектор малого предпринимательства. Этот сектор экономики является социально активным и мобильным видом бизнеса, играет существенную роль в экономике села, являясь важным фактором его конкурентоспособности, предлагает новые виды услуг, создает дополнительные рабочие места, обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс товаров и услуг в соответствии с быстро меняющимися требованиями рынка, способствует увеличению налоговых поступлений, наиболее динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши [2]. Наибольшее количество предприятий малого бизнеса сосредоточено в таких отраслях хозяйства как лесная промышленность, рыболовство, обрабатывающее производство, строительство, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг [3].

В рамках деятельности по содействию развитию сектора малого бизнеса были предусмотрены стратегические направления деятельности со стороны Администрации Первомайского района и Центра поддержки предпринимательства (ЦПП).

1. Повышение уровня образованности населения в области предпринимательства, формирование благоприятного имиджа предпринимательства.

В этих целях была реализована комплексная программа мероприятий.

1) Разъяснение населению основ предпринимательства, пропаганда доступности предпринимательской деятельности.

2) Методическое обеспечение предпринимательской деятельности.

3) Ознакомление молодежи с предпринимательской деятельностью.

4) Распространение информации о социально-полезной деятельности предпринимателей.

5) Обеспечение признания социально-экономической значимости предпринимательства.

2. Формирование территориальной инфраструктуры поддержки предпринимательства.

1) Разработана целевая программа «Развитие малого предпринимательства в муниципальном образовании «Первомайский район» на 2007–2009 гг.»

способствовавшая увеличению общего количества субъектов малого бизнеса, росту числа рабочих мест.

2) Центром поддержки предпринимательства проводятся регулярные мониторинги развития малого предпринимательства (ежеквартально), создана достоверная информационная база о малом предпринимательстве района, а также сформирован реестр малого бизнеса

3) Учреждение и организация работы специализированных территориальных структур, ориентированных на работу с предпринимателями. С целью создания более благоприятных условий для развития бизнеса в районе, ЦПП и Комитет по развитию предпринимательства Администрации ТО в 2006 г. учредили кредитный потребительский кооператив, который оказывает помощь в привлечении кредитных ресурсов.

4) Формирование общественных институтов поддержки предпринимательства (в частности, профсоюзов и ассоциации предприятий малого бизнеса).

5) Стимулирование развития районного рынка консалтинговых и финансовых услуг для предпринимательского сектора. Центром поддержки предпринимательства создана служба централизованного бухгалтерского учета, ориентированная на обслуживание малых предприятий и предпринимателей, оказание консультирования по юридическим вопросам, открыты в крупных населенных пунктах района удаленные офисы кредитного кооператива и «Россельхозбанка» с целью снижения размера издержек бизнеса на ведение отчетности и проведение юридических процедур.

3. Продвижение продукции малых предприятий на региональный рынок и содействие привлечению инвестиций.

1) Для расширения рынка сбыта производимой продукции на сайте Администрации присутствует информационный бизнес-раздел и инвестиционный паспорт района.

2) Развитие деловых контактов предпринимателей района. ЦПП организует участие субъектов малого предпринимательства в региональных выставках-ярмарках, семинарах и проводит встречи с предпринимателями соседних районов с целью расширения рынка сбыта производимой продукции, развития межтерриториальной кооперации.

3) Закупка части продукции малого бизнеса для муниципальных нужд.

4) Главы поселений организуют еженедельные выезды на сельскохозяйственные ярмарки выходного дня в г. Томске, тем самым развивая рынок с/х продукции и увеличивая товарную массу производимой продукции [2].

В 2010 г. большое внимание уделялось вовлечению в частный бизнес владельцев личного подсобного хозяйства. Население района принимает активное участие в конкурсах по поддержке малого предпринимательства «Бизнес-старт» и «Первый шаг», а так же в программе «Содействие самозанятости населения».

В рамках реализации программы «Содействие самозанятости населения» в 2010 г. было зарегистрировано 163 субъекта малого и среднего предпринимательства. Количество индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, включенных в статреестр на 1 января 2011 г., составило 494 единицы [4]. За 2010 г. удельный вес НДС в общей сумме налогов, поступивших в бюджет района от субъектов малого предпринимательства, составил 20,5 % (в 2009 г. – 15,5 %). В рамках национального проекта «Развитие АПК» по направлению «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК» за 2010 г. было выплачено кредитов на сумму 11776,9 тыс. руб., количество заемщиков составило 115 человек [5].

Вклад малого предпринимательства в экономику Первомайского района с каждым годом становится все более весомым. За счет развития предпринимательской деятельности в районе: расширена финансовая база для обеспечения муниципального самоуправления на уровне поселений, улучшился инвестиционный и предпринимательский климат территории, повысилась обеспеченность населения

качественными социальными и бытовыми услугами, в целом по району преодолена тенденция роста безработицы, повысился общий уровень доходов населения, произошло качественное изменение его социального настроения, увеличилась доля собственных доходов муниципального образования, возросла собираемость налогов.

В планах дальнейшее развитие малого предпринимательства, охватывавшее такие сферы хозяйственной деятельности как бытовые, транспортные, туристические услуги, общественное питание, автодорожный сервис.

Конечно, несмотря на достигнутые позитивные результаты в развитии малого предпринимательства в районе, еще многое предстоит сделать, ведь есть частные предприниматели, которые закрыли свое дело. По мнению директора центра занятости Т.С. Колтаковой, во-первых не всем хватило знаний и способностей, предпринимательской жилки которые нужны для ведения бизнеса, во-вторых, статус предпринимателя подразумевает наличие ответственности, например перед налоговыми органами и Пенсионным фондом, большинство закончивших свою предпринимательскую деятельность сетовали на трудности в решении именно этих вопросов. К тому же, некоторые безработные захотели принять участие в программе только ради сиюминутной выгоды в размере 58800 руб. и никаких реальных планов на развитие не строили изначально. Кроме того, по-прежнему, актуальными проблемами малого бизнеса являются: недостаток собственных оборотных средств, нестабильность доходов у некоторых предпринимателей, нехватка квалифицированной рабочей силы, дорогостоящая система подготовки, а также несовершенство действующего законодательства [4].

Но в целом, усилия государственных и муниципальных органов власти по поддержке малого предпринимательства дают свои результаты. Несмотря на сложное экономическое состояние в стране, за последние годы количество малых предприятий в районе постоянно растет. Однако существуют и проблемы, решать которые необходимо объединенными усилиями и согласованными действиями самих субъектов малого предпринимательства, их общественных объединений, органов местного самоуправления и государственной власти. С этой целью на 2012–2013 гг. в Первомайском районе запланировано создание бизнес-инкубатора.

Список использованной литературы.

1. Малый и средний бизнес Томской области // www.mb.tomsk.ru.
2. Официальный интернет-портал Томской области // www.tomsk.gov.ru.
3. Официальный сайт Первомайского района // www.pmr.tomsk.ru.
4. Марафон, который выдержали не все // Газета Первомайского района «Заветы Ильича». – 2010. – № 55 – С. 3.
5. Вести-Томск // www.vesti.tvtomsk.ru/search.htm.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

Быстров Д.А.

Научно-исследовательский институт
гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия
lordamigo@yandex.ru

В статье рассмотрены вопросы информатизации органов государственной власти, необходимости внедрения информационно-коммуникационных систем. Одним из необходимых условий повышения эффек-

тивности административной реформы является внедрение «электронного правительства».

Состав и структура информационных ресурсов, обеспечивающих решение задач управления, должны быть адекватны составу и структуре функциональных задач, решаемых подразделениями и службами органов власти различного уровня. При этом система информационных ресурсов для органов власти региона должна обеспечивать полноту и многоаспектность информации, необходимой для подготовки и принятия управляющих решений, и обеспечивать доступ и эффективное использование информационных ресурсов всех уровней: федерального, регионального и местного, тем более что для них характерно существенное пересечение информационных интересов

На современном этапе создания информационных систем регионального уровня произошло смещение приоритетов из сферы разработки функциональных систем для отдельных подразделений аппарата управления в сферу создания единых систем первичных информационных ресурсов региона, на базе которых могут быть сформированы практически любые сводные и аналитические показатели, характеризующие отдельные функциональные системы региона. Особенно динамично развиваются сейчас процессы создания баз данных кадастрового типа, в которых собирается первичная информация об объектах и субъектах социально-экономических отношений.

В части использования региональными органами власти и управления внешней информации, прежде всего информации федеральных органов власти и информации других регионов, большую роль играют различные информационные службы, как государственные, так и коммерческие, а также информационные ресурсы межрегиональных телекоммуникационных сетей, предлагающих на территории региона комплексы информационных услуг и продукции.

Самым важным направлением для совершенствования информационного обеспечения территориальных органов власти и управления является внутритерриториальная интеграция и оптимизация форм организации информационных ресурсов региона, независимо от формы собственности этих ресурсов и статуса их владельцев, так как только в этом случае обеспечивается комплексность, оперативность, полнота и актуальность информации, необходимой для жизнедеятельности региона и органов власти и управления в первую очередь.

Не менее важное значение имеет и межрегиональное объединение в крупные информационные сообщества, которые создаются путем интеграции региональных информационных ресурсов и инфраструктур на основе использования трансрегиональных телекоммуникационных сетей, как общего пользования, так и ведомственных.

Межрегиональное информационное сообщество характеризуется следующими факторами:

- совместное развитие субъектами информационного пространства, его инфраструктуры и ресурсной базы;
- подготовка и лоббирование законодательных и других нормативно-правовых актов в области информатизации и информационного обеспечения;
- объединение региональных информационных ресурсов и инфраструктур в межрегиональные;
- осознание и оформление своей «информационной власти» и поиск партнерства с региональными органами государственной власти и управления, а также с местными финансовыми и экономическими структурами.

Указанные факторы обуславливают тот факт, что именно межрегиональные информационные сообщества становятся важнейшими участниками и субъектами информатизации России.

Одной из первоочередных задач межрегиональных информационных сообществ в настоящее время становится переход от ведомственных (отраслевых) информационных

структур к структурам, основанным на территориальном объединении информационных служб, систем и сетей и ориентированным на переход к целостному, аналитическому представлению данных и знаний о развитии территории. При этом отраслевой разрез информационного поля не разрушается, а комплексировается с территориальным в единой информационной модели.

Ряд межрегиональных информационных сообществ уже перешли к формированию информационных (консультирующих) моделей комплексного развития своих территорий. Основным направлением решения данной задачи является внедрение электронного правительства.

Современный подход к реализации систем электронного правительства предполагает, что с точки зрения пользователя (гражданина или организации), государство является неким «черным ящиком», который предоставляет услуги или продукты. При этом потребители государственных услуг обращаются за ними в соответствии с «жизненными эпизодами», т.е. ситуациями в которых возникает потребность в участии государственных органов. Например, вступление в брак, строительство нового дома, получение социальных выплат и/или поиск работы. Создание единой точки доступа к государственным услугам и информации означает, что система организуется в соответствии с потребностями гражданина или организации, вместо того, чтобы объяснять им, какие полномочия имеют государственные ведомства, и кто за что отвечает [1]. Один «жизненный эпизод» может быть связан с несколькими государственными услугами, которые в ряде случаев задействуют функционирование различных ведомств. Такой подход часто называется принципом «одного окна». Важной составной частью этой деятельности является реструктуризация административных процессов и проектирование электронных административных регламентов, которые должны составить основу единой федеральной архитектуры «электронного правительства».

Насущная необходимость в комплексном реформировании административной деятельности определяется анализом состояния системы государственного управления в России:

- отрицательная оценка гражданами деятельности государственных служащих (более 71 % опрошенных, по данным Фонда – Общественное мнение»), качества оказываемых государственных услуг (только 14% опрошенных удовлетворены качеством государственных услуг);

- существенные издержки бизнеса на преодоление административных барьеров (по оценкам, в среднем 8,5 % выручки малых предприятий) и коррупцию (90-е место по индексу восприятия коррупции в 2007 г., по данным Transparency International);

- низкая эффективность госуправления в международных сопоставлениях (место России по эффективности государственного управления из 209 стран – индекс GRICS – в последней трети рейтинга).

В ходе первого этапа административной реформы (2003 – 2005 гг.) была проведена инвентаризация, анализ и классификация функций федеральных органов исполнительной власти. Всего было проанализировано 5634 функции государственного управления, из них эксперты признали избыточными – 1468, дублирующими – 263, требующими изменения – 868 функций.

Второй этап административной реформы стартовал в конце 2005 г., когда распоряжением Правительства РФ (№ 1789-р от 25 октября 2005 г.) были одобрены: «Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006-2008 гг.» и «План мероприятий по проведению административной реформы в Российской Федерации в 2006-2008 гг.». В соответствии с Концепцией Правительством Российской Федерации был определен уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, который будет осуществлять нормативно-правовую и методическую поддержку мероприятий по проведению административной реформы.

Предполагалось, что в результате реализации мероприятий новой редакции ФЦП «Электронная Россия» на 10 % повысится эффективность бюджетных расходов на внедрение информационных технологий в деятельность органов государственной власти, а трудозатраты органов государственной власти на организацию обмена информацией на межведомственном уровне снизятся примерно на 25 %. В пресс-релизе Мининформсвязи России обозначено, что реализация мероприятий Программы должно было уменьшить административную нагрузку на население и организации при их взаимодействии с органами власти, повысить скорость и качество предоставляемых государственных услуг, что, в свою очередь, положительно отразится на общем уровне доверия населения к государству.

В ходе выявления проблем формирования электронного правительства было отмечено, что развитие электронного правительства в российских регионах протекает крайне неравномерно. Лидеры по развитию - такие регионы, как Москва, Санкт-Петербург, Республики Чувашия и Татарстан, а также ряд других - активно внедряют информационные технологии в государственное управление на региональном уровне. Однако большая часть регионов достаточно сильно отстает по уровню использования ИКТ от регионов-лидеров, в том числе и Республика Мордовия. Даже без учета явно депрессивных регионов в целом картина не слишком благоприятная. Хотя веб-сайты есть почти у всех регионов, далеко не все они регулярно обновляются и содержат формы для взаимодействия с администрацией.

Проблемы, препятствующие повышению эффективности использования информационных технологий в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, носят комплексный межведомственный характер и не могут быть решены на уровне отдельных органов власти. Таким образом, формирование электронного правительства требует проведения скоординированных организационно-технологических мероприятий и согласованных действий органов государственной власти и местного самоуправления в рамках единой государственной политики.

Список использованной литературы:

1. Данилин, А. В. Электронные государственные услуги и административные регламенты. От политической задачи к архитектуре «электронного правительства» / А. В. Данилин. – М.: Инфра-М, 2004. – 336 с.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ В 1990-2010 ГГ.

Е.В. Густап

ГУ Банка России по Томской области, г. Томск

В статье рассматривается сравнительная динамика развития банковского сектора Томской области в период смены экономической формации, проблемы взаимодействия банковского и реального секторов экономики.

Многие позитивные изменения, которые произошли в Томской области за последние годы, в значительной степени связаны с расширением масштабов деятельности банковского сектора.

Этап динамичного развития (2001-2008 гг.) банковского сектора отличался, в первую очередь, ускоренным абсолютным ростом основных показателей. К концу указанного периода банковский сектор области по основным количественным

показателям занимает средние позиции среди регионов Сибирского федерального округа (далее – СФО), уступая более развитым в экономическом отношении соседям. На него приходится около 5,0% объема сальдированных активов в целом по СФО. Невысокая доля Томской области объясняется объективными причинами, в том числе наличием малочисленных населенных пунктов в труднодоступных и отдалённых от областного центра районах с недостаточным транспортным сообщением.

Таблица 1 – Основные экономические показатели по Томской области (прирост в % к предыдущему году)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовый внутренний продукт	9.9	10.8	9.2	11.8	5.0	3.8	2.7	4.0	10.0	-6.0
Ресурсы кредитных организаций	21.8	21.4	51.1	45.0	27.1	39.4	30.4	48.1	13.4	-11.6
Кредитные вложения	160.7	110.6	60.5	50.6	50.8	20.8	46.8	66.2	12.5	-17.8
Депозиты физических лиц	64.1	60.4	48.1	68.3	21.8	9.5	22.5	21.3	5.1	28.9
Индекс потребительских цен (инфляция) прирост декабрь к декабрю месяцу	19.2	23.5	16.7	14.4	11.8	11.1	7.8	11.3	12.4	8.9

В абсолютном выражении совокупные пассивы банковского сектора возросли за 2000-2009 гг. в 20 раз, ссудная задолженность – почти в 55 раз. На протяжении 2000-х годов темпы роста ресурсов кредитных организаций в целом превышали показатели инфляционной динамики, что означает их реальный прирост. В то же время, имеют место проблемы, типичные для территорий с малыми и средними региональными банками. Прежде всего, это вопросы капитализации и качества ресурсной базы кредитных организаций. Собственные средства кредитных организаций (фонды и прибыль) характеризуются относительным снижением своей доли в ресурсной базе. В вопросе формирования ресурсной базы кредитные организации опираются в основном на привлечённые средства клиентов. Значимую позицию в структуре ресурсов занимают средства, поступающие в результате перераспределения ресурсов, а также расчетов между филиалами и головными офисами кредитных организаций.

Стратегическим направлением пассивных операций стало формирование качественной и диверсифицированной клиентской базы. Основным структурообразующим элементом клиентских ресурсов на протяжении последних лет остаются депозиты физических лиц. Далее в порядке убывания следуют средства предприятий и организаций на расчетных, текущих и прочих счетах и депозиты юридических лиц. Долгосрочная компонента ресурсной базы формируется в основном средне- и долгосрочными (сроком привлечения свыше 1 года) вкладами населения.

При наличии абсолютного прироста в течение 2000-х годов сохраняются основные диспропорции - узость ресурсной базы и преобладание в ее структуре коротких пассивов. Недостаточным является приток средств нефинансовых организаций: данный ресурс в основном представляет собой остатки на расчетных, текущих и пр. счетах, которые невозможно использовать для долгосрочных вложений. Заинтересованность корпоративных клиентов в депозитных операциях остается незначительной.

Сегодня кредитные организации по-прежнему не обладают устойчивыми и долгосрочными видами ресурсов – средствами страховых и пенсионных фондов, средствами бюджетов. Это ослабляет позиции банковского сектора с точки зрения его дальнейшего развития и инвестиционных возможностей.

Сравнительный анализ оборота предприятий (стоимость отгруженных товаров, работ, услуг собственного производства и выручка от продажи приобретенных на стороне товаров) различных видов экономической деятельности показывает, что доля участия кредитных организаций (филиалов) в экономике региона в докризисный период характеризовалась тенденцией к росту.

Банковские кредиты в большей степени обеспечивают обрабатывающее производство, сельское хозяйство и торговлю. Отраслевая структура кредитов на протяжении последних лет становилась более диверсифицированной. Имеет место тенденция снижения доли кредитов в хозяйственном обороте торговых организаций и в сфере обслуживания при сохранении их значимости в обороте промышленных предприятий. Тем не менее, сохраняются определенные диспропорции между вкладом отдельных видов хозяйственной деятельности в экономику области и структурой банковского кредитования. Так, на долю добывающей промышленности приходится почти четверть общего объема производства в области, тогда как в кредитовании ее доля остается минимальной. Это свидетельствует о том, что отрасль привлекает банковские кредиты на внешних рынках, либо финансируется из небанковских источников. Также в части сельского хозяйства удельный вес отрасли в общих объемах кредитования превышает ее долю в валовом производственном обороте.

Согласно рекомендациям Центрального банка, для управления кредитным риском используется комплексная система построения риск - менеджмента, отвечающая определенным методологическим и организационным стандартам. Главными требованиями к отчетности по управлению банковскими рисками является полное, своевременное и достоверное отражение всех рискованных позиций коммерческого банка, выявленных на этапе его идентификации.

Таблица 2 – Доля предоставленных кредитов в производственном обороте хозяйствующих субъектов Томской области, в %

Виды экономической деятельности	за 2005	за 2006	за 2007	за 2008	за 2009
Промышленность, всего	12,4	13,9	12,9	12,5	11,1
<i>в том числе:</i>					
добыча полезных ископаемых	0,2	0,3	1,9	3,9	4,7
обрабатывающие производства	32,9	25,5	21,1	24,4	21,9
Строительство	15,5	20,7	20,9	16,4	2,6
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	35,4	93,2	47,3	18,8	18,0
Оптовая и розничная торговля	22,7	25,1	17,9	13,3	10,2
Транспорт и связь	2,4	2,0	3,7	2,6	1,1
Прочие виды деятельности	40,4	45,7	28,5	19,3	9,0
4. Всего	15,7	18,6	22,5	18,7	13,7

Несмотря на то, что критерии оценки финансово-хозяйственной деятельности заемщика являются предметом профессионального суждения ответственных лиц кредитной организации, Банк России считает необходимым не только оценивать эти методики, но и использовать при оценке собственные источники информации, полученные, например, в ходе мониторинга нефинансовых предприятий.

В настоящий момент пройдена низшая фаза экономического кризиса. Тем не менее, многими кредитными организациями не до конца решена проблема абсорбции

просроченной ссудной задолженности. Данный вопрос является чрезвычайно важным не только для оценки финансовой устойчивости банковского сектора, но и с точки зрения развития процессов кредитования. Решению данной проблемы с позиций перспектив взаимодействия финансового и реального секторов экономики должна способствовать, в том числе, правильно выстроенная система риск – менеджмента.

Список использованной литературы.

1. .Сводные показатели деятельности кредитных организаций Томской области. Статистический сборник 2000-2010гг, подготовлен ГУ Банка России по Томской области.
2. .Социально-экономическое положение Томской области. Ежемесячный доклад Территориального органа государственной статистики по Томской области.
3. Методические рекомендации по проверке системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале). Письмо ЦБ РФ от 23.03.2007 № 26-Т.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Д.А. Дворецкая

Томский политехнический университет, г. Томск.

E-mail: dashaoops@mail.ru

В данной статье определены важные проблемы современного бизнес-сообщества, а так же выявлены перспективы развития малого инновационного бизнеса в Томской области. Исследована и проанализирована новейшая информация по созданию и развитию БИ в Томске, выявлены недостатки системы и ее достоинства, а также факторы, влияющие на успешную реализацию томских проектов.

Анализ отечественной экономической литературы показывает, что в России вплоть до последнего десятилетия двадцатого века не было специальных научных разработок, касающихся изучения институциональных структур экономики. Это объясняется значительной новизной темы для отечественных общественных наук, отсутствием глубоко разработанной методологической базы, относительной непродолжительностью периода функционирования информационной экономики, с одной стороны, и сложностью исследования институциональных проблем в рамках одной конкретной научной дисциплины – с другой. Одним из основных препятствий на пути к инновационному развитию являются серьезные проблемы в институциональной среде России [1].

Существование надежных институтов развития малого бизнеса должно помочь решить все вышеперечисленные проблемы. Что же в данный момент происходит у нас в стране? Последние новости, гласят о том, что Национальное партнерство участников микрофинансового рынка НАУМИР и Некоммерческое партнерство «Институты развития малого и среднего бизнеса» подписали стратегическое соглашение о сотрудничестве. В рамках данного соглашения стороны объединят усилия по развитию микрофинансирования в России, в том числе путем организации сотрудничества частных и государственных институтов микрофинансирования, также стороны договорились осуществлять в рамках данного соглашения конкретную программу проекта, направленного на развитие микрофинансирования. Данное партнерство позволит помочь на федеральном уровне начинающим предпринимателям получить

необходимые им ресурсы и способствовать комплексному повышению доступности финансовых услуг [2].

При этом около 41% совокупных средств ИР приходилось на 9 регионов-лидеров: Татарию, Московскую, Липецкую, Калужскую, Томскую области, Москву, Санкт-Петербург, Красноярский край и Якутию [3].

Итак, рассмотрим Томскую область. На официальном сайте нашего города, посвященному малому и среднему бизнесу, в разделе главных событий видим множество новостей, а также приглашений для участия в конкурсах, также предложена масса бизнес-идей и публикаций. В помощь бизнесу были организованы специальные школы начинающих предпринимателей, образовательные курсы, форумы и программы. Здесь предлагают помощь, возможность ответить на вопросы - как удержать свой бизнес на плаву? Как увеличить прибыль? Как провести рекламную акцию? Как пройти сертификацию и лицензирование?

В последние годы термин «бизнес-инкубаторы», наряду с «инновациями», «нанотехнологиями», «венчурными инвестициями» и «стартапами» в нашем городе превратились в лингвистическую «дымовую завесу», маскирующую реальность от глаз обычного человека.

В первую очередь, руководители большинства бизнес-инкубационных структур сходятся во мнении, что очень многие вопросы и реализация большинства вполне удачных на «бумажной» стадии идей упираются в отсутствие соответствующих управленцев [4].

По словам генерального директора инновационного технологического инкубатора «Аккорд» И. Соколовского, проблем здесь масса: «Университеты выпускают «сырье», которое нужно обучать. Нет специалистов, которых можно было бы выпустить на рынок. Пока не наработаешься, не набьешь шишек – никакой ты не менеджер. А люди не проходят практику, им читают теорию специалисты, которые не заработали ни рубля» [5].

Повлиял на ситуацию и пресловутый финансовый кризис: «После кризиса снизилось количество инициаторов, несколько проектов закрылось», - отмечает Наталья Чекчеева, заместитель директора студенческого бизнес-инкубатора «Дружба». – «Проекты, связанные с интеллектуальной собственностью, долгосрочные и неперспективные, с точки зрения инвесторов, и плохо выживают сейчас» [5].

На мой взгляд, основная проблема, которая стоит сейчас перед томскими БИ – это финансирование. Отсутствие реальных инвесторов – еще одна сложность нашего рынка. Но есть и перспективы развития. Александр Казаков, директор студенческого бизнес-инкубатора ТПУ, в то же время, уверен, что у томских бизнес - инкубаторов сегодня проблемы, главным образом, организационного характера: «У нас недоработана инфраструктура. Если ее организовать, тогда все будет замечательно. Обладминистрация нас поддерживает, федеральные программы есть, президент дал целевую установку на развитие инновационного направления – все условия созданы. Сейчас Томская область позиционирует себя как инновационный регион и этим тенденциям соответствует» [5].

Говоря о перспективах, Геннадий Мамонтов, глава АСБИ ТГАСУ, отмечает, что сейчас у каждого существующего в Томске БИ есть своя специфика, и каждый из них закрывает свою нишу. Тем не менее, возможностей для создания нового остается масса – ниши найдутся для всех, вопрос только в пользе от новых инкубаторов и отраслевых нюансах. Последние пять лет Томская область далеко продвинулась. При всех трудностях все-таки создается инфраструктура для того, чтобы люди занимались бизнесом. А инкубаторы в этом помогают. Они учат ребят, создают специальную среду, в которой люди понимают, что предпринимательство – это не просто торговля, а производство новых товаров для широких масс потребителей [5].

Итак, в данной работе рассмотрены инструменты и методы воздействия российского государства на инновационную активность предпринимательской

деятельности, также изучен опыт Томской области, где принят ряд нормативно-правовых актов, а также реализованы и реализуются мероприятия, нацеленные на развитие предпринимательства и его инновационной составляющей. Как выяснилось, есть множество недостатков, проблем и препятствий на пути развития инновационной среды, но, тем не менее, есть и перспективы.

Список использованной литературы

1. Геронин Н. Малый и средний бизнес учится // Деловой мир. - № 246. – 1993.
2. Информационный портал «Микрофинансирование в России», редакционная статья // www.rusmicrofinance.ru/news/microfinance/737/.
3. Малый бизнес - большая государственная забота (редакционная статья) // Санкт-Петербургские ведомости. 2001. - № 233(2623).
4. Малый и средний бизнес Томской области // <http://mb.tomsk.ru/>.
4. Фаткулина Е. Бизнес – инкубаторы в Томске: проблемы, перспективы. Электронная газета «Томский обзор // <http://obzor.westsib.ru/article/328151>.

НОВЫЙ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ РЕГИОНОВ

И.В. Кашук

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: mau@tpu.ru

Определены основные составляющие конкурентоспособности региона и выделена особая роль производственной инфраструктуры в процессе достижения конкурентных преимуществ. Рассмотрена возможность формирования механизмов развития отраслей производства на основе современных концепций теории организации отраслевых рынков. Предложено рассматривать теорию работающей конкуренции как основу формирования конкурентной политики отраслевых рынков региона.

Экономическое развитие страны определяется уровнем сбалансированности территориального развития регионов на основе повышения их конкурентоспособности.

Существующие ранее политики «Выравнивания» и «Поляризации» социально-экономического развития регионов не оправдали надежд. Необходимо выработать новый концептуальный подход регионального развития на основе их сочетания. Современная тенденция выравнивания социально-экономического развития регионов путем их укрупнения позволит решить данную проблему путем создания региона нового типа. Для создания региона нового типа необходима система механизмов и четких критериев оценки конкурентоспособности регионов.

Государственная политика развития регионов на основе их конкурентоспособности позволит Российской Федерации достигнуть уровня социально-экономического развития передовых стран мира [1].

В соответствии с государственной политикой конкурентоспособность региона можно определить тремя взаимосвязанными составляющими: территориальным размещением и ресурсным потенциалом; человеческим потенциалом; развитием производственной базы. При этом производственная инфраструктура региона является определяющей при достижении конкурентных преимуществ, поэтому показатели развития отраслей региона должны стать приоритетными в оценочной системе. В целом, система механизмов и критериев оценки должна охватывать все три составляющие (рисунок 1).

Современная политика федеральной поддержки и привлечения инвесторов с целью развития производственной базы регионов не способствует созданию условий высоко конкурентной среды. Необходимы новые механизмы развития отраслей производства путем формирования отраслевых рынков на основе кластерного подхода. Новые механизмы могут формироваться на основе современных концепций теории организации отраслевых рынков и регионального маркетинга.

Организация отраслевых рынков исследует закономерности формирования и функционирования различных рыночных структур, изучает и формулирует основные принципы поведения фирм на разных рынках, анализирует результаты такого поведения для развития экономики и определения отраслевой политики государства. Особый интерес для создания нового концептуального подхода развития регионов представляют современные теории С.Ханта, Дж. Саттона, Дж. Кларка.

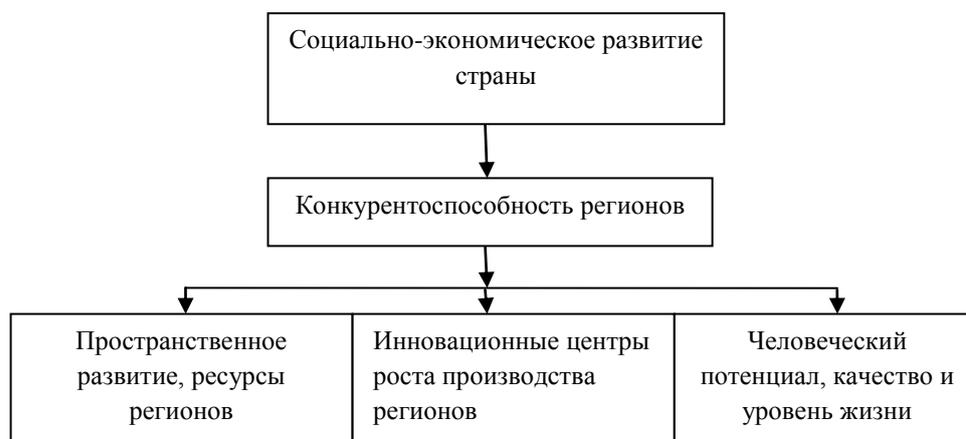


Рисунок1. Основные составляющие социально-экономического развития страны и регионов

Теория С. Ханта является дополнением к новой индустриальной экономике. Эта теория конкуренции на основе преимуществ ресурсов, в которой конкуренция трактуется как эволюционный процесс, в принципе уводящий от равновесия. Конкуренция рассматривается как процесс обнаружения нового знания, т.е. внедрения инноваций. Этот динамический процесс сопровождается борьбой за преимущества, а предприятия в процессе конкуренции учатся наилучшим образом использовать имеющиеся ресурсы. В основе этой динамики лежит активный инновационный процесс. Совершенная конкуренция, по Ханту, является особым случаем конкуренции, основанной на преимуществах ресурсов. Хант определил конкуренцию как процесс постоянной борьбы между предприятиями за сравнительные преимущества в отношении ресурсов, которые ведут к достижению преимущественного места на рынке в виде занятия неких рыночных сегментов, и, следовательно, к более высокому финансовому результату.

В конце XX века в рамках концепции, получившей название «концепция границ», Дж. Саттон развил новый подход. Он исходит из принципиальной невозможности определения однозначной зависимости между уровнем конкуренции в отрасли и величиной отраслевой прибыли предприятий применительно к сложным рынкам современной экономики. Нет необходимости искать прямую или обратную зависимость этих двух величин. Рынки динамичны по своей природе, поэтому можно лишь указать границы допустимых рыночных исходов – выделить верхнюю и нижнюю границы, в рамках которых результаты взаимодействия предприятий будут стабильными. Если на каком-либо реальном рынке состояние дел находится за пределами этих границ, то

данный рынок не стабилен, и в ближайшем будущем следует ждать изменения его конфигурации в виде слияний, поглощений или разделений отраслевых рынков.

XXI век ознаменован новыми явлениями глобализации, оказывающими существенное влияние на степень конкуренции и концентрации отраслевых рынков: положительные внешние сетевые эффекты; фрагментация производства между разными странами; влияние международной конкуренции на рыночную власть национальных монополий.

Это порождает необходимость в новых подходах к определению отраслевого рынка, пониманию сущности конкуренции и выработке конкурентной политики на макро – и мезоуровнях. Современные представления о конкуренции характеризуются сменой концепции «конкуренции» на более широкое понятие «взаимодействия предприятий на рынке». Для эффективного взаимодействия предприятий на рынке одинаково важными являются и конкурентный процесс, отраженный в теории добросовестной конкуренции и конкурентный результат в виде экономической эффективности во всех ее формах. При этом нужно иметь в виду, что конкуренция может быть избыточной, ведущей не к эффективности, а к разрушению рынка и отрасли. Избыточной конкуренции подвергаются, как правило, рекламоемкие, наукоемкие отрасли и отрасли естественной монополии. Поэтому необходимо проводить различия между конкуренцией «добросовестной», «честной», способствующей развитию рынка и конкуренцией «недобросовестной», деструктивной, нежелательной.

На основе новых представлений о конкуренции должна строиться современная конкурентная политика, стремящаяся к гибкости и более полному учету всех моментов рынка.

Теория работающей конкуренции (*workable competition*) Дж. Кларка может стать теоретической основой формирования современной конкурентной политики отраслевых рынков регионов.

Термин «работающая конкуренция» введен в оборот Дж. Кларком в его трудах, где он писал, что совершенной конкуренции «не существует и не может существовать и, скорее всего, ее никогда не существовало» и что теоретическая модель конкуренции не дает надежной основы для оценки рыночных условий реального мира.

Кларк доказал, что некоторые отклонения от чистых и совершенных конкурентных условий не настолько опасны с точки зрения долгосрочной перспективы, как это часто предполагали. Он выделял особые черты рынка, которые вне зависимости от числа участников, как со стороны спроса, так и со стороны предложения, приводят к конкурентному результату – работающей эффективной конкуренции, и сформулировал определенные минимальные критерии для оценки результативности этой работающей конкуренции.

В последствии Стефен Сосник обобщил результаты исследований Дж. Кларка и предложил схему, включающую критерии работающей конкуренции, которые можно взять за основу при создании системы механизмов и четких критериев оценки регионов.

Основные критерии работающей конкуренции разделены на три группы и распределены следующим образом [2]:

5. Структурные критерии: отсутствие ярко выраженного доминирования – максимальный размер отраслевых предприятий должен соответствовать эффекту масштаба; дифференциация товара умеренная и чувствительная к ценам; отсутствие препятствий для мобильности предприятий как между данным отраслевым рынком и другими отраслями, так и внутри рынка; приемлемая доступность рыночной информации; наличие некоторой неопределенности относительно реакции конкурентов на снижение цены; отсутствие законодательных ограничений; развитие новых отраслевых рынков.

6. Поведенческие критерии: независимая конкуренция, поиск прибыли; отсутствие искусственных прикрытий для неэффективных конкурентов, поставщиков, заказчиков; отсутствие недобросовестной конкуренции, исключительных прав и грабительской так-

тики ценообразования на рынке; отсутствие излишней ценовой дискриминации; достаточно быстрая реакция рынка на различия в качестве и других характеристиках отраслевых продуктов.

7. Функциональные критерии: эффективная производственно-сбытовая система; отсутствие излишних расходов на маркетинговые усилия; прибыль, достаточная для возмещения инвестиций и инновационной деятельности; эффективный выпуск; цены не обостряют проблемы цикла деловой активности предприятия; качество товара соответствует предпочтениям потребителей; соответствующая степень улучшения товаров и технологий.

Концепция работающей конкуренции продолжает развиваться. Существует немало спорных вопросов. Трудно определить, насколько чувствительными к различиям в качестве должны быть цены товаров. Когда затраты на продвижение продукции становятся чрезмерными, а когда нет? Как долго должна повторяться ценовая дискриминация для того, чтобы ее можно было бы назвать устойчивой? Многие переменные требуют сложных количественных оценок. Трудно оценить, соблюдаются ли многие критерии. Оценка уровня конкуренции затрудняется, если удовлетворяются только некоторые, а не все критерии?

Для изучения относительной оценки результата работы конкуренции необходимо оптимизировать систему критериев, проработать каждый критерий и создать механизм их определения и оценки.

Современные концепции конкуренции: на основе преимуществ ресурсов, результативности сегментации, стратегических взаимодействий и «работающей конкуренции» рассматривают конкуренцию как процесс наилучшего использования имеющихся редких ресурсов на основе инноваций и оптимального формирования отраслевых рынков регионов, приводящие к более высоким финансовым результатам. Подводя итоги, можно сделать выводы.

Для создания региона нового типа необходима система новых механизмов и четких критериев оценки конкурентоспособности регионов.

Создание новых механизмов развития отраслей производства возможно на основе современных концепций теории организации отраслевых рынков и регионального маркетинга.

Современная конкурентная политика отраслевых рынков должна стремиться к гибкости и более полному учету всех рыночных параметров с позиции теорий глобализации и «работающей конкуренции».

Структурные, поведенческие и функциональные критерии «работающей конкуренции» могут стать направляющими при создании единой системы оценки конкурентоспособности регионов.

Список использованной литературы.

- 1) Концепция Программы развития конкуренции в Российской Федерации // Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс], 09.10.2008. – URL: <http://www.economy.gov.ru>.
- 2) Кабраль Луис М.Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс; пер. с англ. А.Д. Шведа. – Минск: Новое знание, 2003. – 356 с.
- 3) Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
- 4) Клейнер Г.Б. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. – М.: Наука, 2001. – 516 с.

РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ

В статье рассмотрены перспективы развития экологического туризма в некоторых регионах Западной Сибири. Обозначены основные территории экологического туризма с описанием их транспортной доступности. Проведен SWOT-анализ перспектив развития экологического туризма в Западной Сибири. Сделаны выводы относительно преимуществ и недостатков туризма в описываемой местности.

«Главная цель участия в экологических турах – знакомство и единение с дикой природой. Современное человечество, особенно жители крупных городов, отдалены от природы, зачастую не имеют и малейшей возможности ощутить благотворное воздействие незатронутых антропогенным воздействием лесов или полей, гор или побережий. Это особенно касается жителей небольших по территории, но плотно заселенных и развитых в экономическом отношении стран Западной Европы и Восточной Азии, в которых полное уединение с природой – непозволительная роскошь. По утверждениям современных социологов, в эпоху экономической глобализации и роста именно экологические ресурсы начинают цениться наиболее высоко, а значит, экологический туризм еще надолго сохранит один из наиболее высоких показателей роста.» [1, с.217-218]

На территории Новосибирской области имеется памятник природы «Бердские скалы».

«Бердские скалы» представляют собой уникальный уголок природы Искитимского района Новосибирской области, как по своей эстетической ценности, так и по научной значимости. Цель образования этой охраняемой природной территории – сохранение необычной комбинации степных и лесных экосистем, насыщенных редкими видами растений и животных. Памятник природы «Бердские скалы» расположен в Искитимском районе, примерно в 4 км юго-восточнее села Новососедово, на реке Бердь. Он представляет собой крутой скальный участок вдоль правого берега Берди. Ширина этого участка около 300 метров, протяженность 1,3 км. С восточной стороны памятник природы ограничивает устье ручья Большой Ключ, впадающего в Бердь. Напротив памятника, на левом берегу Берди, расположено живописное урочище Нижние луга. [2]

Алтай заслуженно считается гордостью и жемчужиной Сибири. На Алтае удачно сочетаются сказочные горы с бескрайними плодородными равнинами юга Западной Сибири, красавица Обь собирает целый букет притоков и балует внимание самого взыскательного туриста многообразием живописных ландшафтов. Довольно необычна жизнь и виды хозяйственной деятельности местного населения: разведение олень-маралов, горное пчеловодство, промысел кедрового ореха, папоротника, пушнины. Все это и многое другое привлекают на Алтай немало туристов, в том числе и из-за границы. Алтайский край занимает одно из первых мест в Российской Федерации по количеству археологических и природных памятников. В Алтайском крае выявлена не одна тысяча курганных и грунтовых могильников, древних поселений и городищ, пещерных стоянок каменного века, культовых сооружений. Отдельные памятники имеют мировое значение (например, пещеры Денисова, погребальные сооружения в долине реки Пантелек, городище у реки Сростки, комплекс памятников в районе Кольвани). Кроме своей красоты, Алтай повезло больше, чем всем остальным регионам Сибири в двух отношениях. Во-первых, он ближе всего расположен к густонаселенным регионам России, и поэтому транспортные расходы для жителей как европейской части России, так и европейцев не так велики, как, например, при поездках на Байкал или Камчатку. Более того, местный аэропорт Барнаул недавно приобрел статус международного. Во-вторых, на бескрайних степных просторах Алтайского края производится столько

сельскохозяйственной продукции, сколько необходимо для обслуживания неограниченного количества прибывающих на Алтай туристов. [1, с.253-254]

Таблица 1 - SWOT-анализ перспектив развития экологического туризма в Западной Сибири

		Возможности	Угрозы
		Коммерциализация территорий дикого туризма	Убыточность туризма на территориях, ранее используемых под дикий туризм
		Увеличение популярности территорий, ранее используемых под дикий туризм	
Сильные стороны	Огромные запасы дикоросов, наличие экологически чистых территорий, наличие горной местности		
Слабые стороны	Короткий туристический сезон.		

«К услугам избалованных цивилизацией туристов – железные дороги, стратегическая автомагистраль, соединяющая Алтай со столицей Сибири – Новосибирском, а также аэропорт краевого центра. Следует отметить, что Алтай имеет самую плотную транспортную сеть Азиатской части России, а это главное условие для вело- и автопутешествий по краю, позволяет добраться до самых глухих и красивых мест. Центром экологического туризма на Алтае является излюбленное место отдыха сибиряков – живописное, небольшое озеро Ая. Оно расположилось рядом с рекой Катунь, и знатоки утверждают, что оно появилось в давние времена, когда в результате прорыва огромного озера в верховьях Катунь по ее долине неся стремительный поток воды. В окрестностях озера Ая имеются идеальные условия для детского и спортивного туризма. Функционируют комфортабельные базы – «Селена» и «Уба», предлагающие своим гостям совершение восхождений (гора Бабырган), спелеологических походов (Тавдинские пещеры), сплавов по горным рекам, конных прогулок, походов к археологическим памятникам и курганам.» [1, с.254-255]

Катунский заповедник, расположенный в Алтайских горах, реализует программу преобразования в биосферную территорию с 1997 г. Программа была разработана совместно с Центром охраны дикой природы и включала рациональное использование буферной зоны для земледелия с выпасом скота, охоты и рыбалки, заготовки леса и пчеловодства. В 2000 г., признавая успешность проделанной работы, государственный природный заповедник Катунский был включен во Всемирную сеть биосферных территорий ЮНЕСКО. Задачи, которые решал заповедник в зоне сотрудничества, - это подъем жизненного уровня местного населения, сохранение исторических, духовных, культурных и экономических традиций местного населения, охрана природных территорий и биологического разнообразия, повышение экологической культуры местного населения. Данные задачи почти полностью соответствуют принципам экологического туризма, развитие которого заложено в перспективный план заповедника. Администрация разработала интересные туристские маршруты, охватывающие наиболее привлекательные ландшафты, мараловодческие хозяйства, геологические достопримечательности, минеральные источники и культовые урочища. [3, с.216]

Ниже проведен SWOT-анализ перспектив развития экологического туризма в Западной Сибири.

Из таблицы видно, что в Западной Сибири имеется достаточно природных ресурсов для развития экологического туризма.

Список использованной литературы

1. Ушаков Д.С. Технологии въездного туризма. – М.: ИКЦ «MapT»; Ростов н/Д; Издательский центр «MapT», 2006. – 384 с.
2. <http://www.balatsky.ru/NSO/Berdska.htm> (08.10.2011)
3. Самойленко А.А. География туризма: учебное пособие / А.А.Самойленко. – Ростов-на-Дону; Краснодар; Феникс: Неоглори, 2008 – 359 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ

Н.В. Киринос

Томский государственный педагогический университет, г. Томск
E-mail: nkirnos@sibmail.com

Статья посвящена описанию особенностей экологического туризма на Востоке Сибири. В статье обозначены перспективы развития экологического туризма в регионах Восточной Сибири. Описаны территории, на которых сохранилась первозданная природа. Предложены варианты совершенствования состояния территорий и экологического туризма в описываемом регионе.

Также представляет ценность для экологического туризма Республика Бурятия.

Столицей является город Улан-Удэ с населением 380 тыс. человек. Этот город является современным административным, промышленным, торговым, культурным и научным центром Республики Бурятия и Восточной Сибири. Улан-Удэ развивается как один из главных центров экологического туризма Бурятия. Здесь функционируют музеи, театры, кинотеатры, гостиницы, магазины и торговые центры, кафе и рестораны, банки и пункты обмена валют, бизнес-центры, страховые компании, объекты досуга и развлечений, развиваются современные средства коммуникации. В городе сохранены объекты архитектуры и памятники прошлого, некоторые из них являются достопримечательностями и раритетами.

Действует несколько буддийских дацанов, православных церквей, католический костел. Город связан дорожной сетью со всеми районами республики. Функционируют аэропорт, железнодорожный вокзал, автовокзал. Идет интенсивное строительство гостиниц, которых в настоящее время более 30. В скором будущем аэропорт Улан-Удэ приобретет статус международного. [1]

Бурятия расположена в переходной зоне от горно-таежных районов Восточной Сибири к степным районам Центральной Азии. Этим определяется разнообразие ее пейзажей, что отмечено многими путешественниками. В Бурятии сохранилось более 300 памятников природы, некоторые из них уникальны по своему характеру. Большая часть территории Бурятии занята горами. Они обрамляют территорию озера Байкал либо продолжают линию Байкальского разлома. [2, с.258]

Все больше привлекает туристов своей первозданной природой Байкал.

Бухта Песчаная – одно из самых известных и живописных мест на Байкале. Природа щедро одарила ее первозданной красотой и гармонией, которые не оставят равнодушным ни одного туриста. Не случайно бухту назвали Байкальская ривьера и объявили памятником природы. Ее художественные фотографии часто украшают обложки альбомов и публикаций о Байкале. Особенно красива бухта Песчаная поздней осенью, когда яркие золотистые краски осеннего смешанного леса украшают склоны прибрежных гор сплошным разноцветным ковром, шумный летний туристический сезон закончился, и песчаные пляжи становятся безлюдными. Для осенней фотосъемки трудно найти лучшее место. Летом на бухту Песчаную можно легко попасть на рейсовом теплоходе «Баргузин», осенью – только на редких попутных катерах. Проехать на автомобиле к ней невозможно – густая тайга и крутые склоны Кедрового перевала надежно охраняют ее от автотранспорта. Ближайшие выходы дорог на берег Байкала расположены в Харгино (9 км севернее), но проехать туда сложно даже на УАЗе, и в пос Большое Голоустное (35 км южнее). От Большого Голоустного до бухты Песчаной можно за пару дней пройти по Большой байкальской тропе. Эта тропа проходит далеко от берега, озеро скрыто густой таежной чащей. [3, с.228]

Летом на Байкальском побережье часто ощущается острая нехватка мест для туристов, а зимой имеются возможности для расширения и усовершенствования спектра туристических услуг. Имеются большие возможности для организации и развития горнолыжного курорта.

В Сибири экологический туризм успешно развивается пока только в рамках природных территорий, к которым относятся, в первую очередь, заповедники и национальные парки. В нескольких национальных парках экологический туризм стал одним из основных направлений их деятельности, принося при этом ощутимый доход в местный бюджет. Этот процесс привел к тому, что особо охраняемые природные территории стали одной из организационных форм охраны природных и культурных ландшафтов в Сибири. [4, с.178]

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что в Восточной Сибири имеется достаточно природных ресурсов для развития экологического туризма. Главным недостатком в развитии экологического туризма на территории Восточной Сибири является отсутствие достаточно развитой инфраструктуры для цивилизованного проживания и отдыха туристов. Существует много мест, где полностью отсутствует инфраструктура для экологического туризма, что с точки зрения экономики, является нецелесообразным. Необходимо коммерциализировать территории дикого туризма с целью формирования сезонной занятости местного населения и постоянного поступления денежных средств в бюджеты всех уровней.

Список использованной литературы

1. <http://2010.uurb.ru/index.php/exkursiy-po-buryatii-i-ulan-ude> (18.05.2011)

2. Ушаков Д.С. Технологии въездного туризма. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д; Издательский центр «МарТ», 2006. – 384 с.
3. Волков С. По Байкалу / С. Волков. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2010. – 568 [8] с.
4. Кусков А.С. Туристское ресурсоведение: учебное пособие для вузов / А. С. Кусков. – М.: Академия, 2008. – 208 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА

Коваленко Е. Г.

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
E-mail: kovelena13@mail.ru

Важнейшей задачей современной России является устойчивое развитие сельских территорий, при котором эффективное функционирование аграрной экономики происходит одновременно с повышением качества жизни сельского населения. Ее решение требует разработки и реализации политики устойчивого развития сельских территорий, включающей меры государственной поддержки экономического развития, улучшения сельских условий проживания, экологической безопасности, сохранения культурного наследия на основе активизации партнерства государства, науки, бизнеса и гражданского общества.

Современный период общественного развития характерен процессами глобализации с одной стороны и усилением значения местного сообщества, имеющего уникальные черты, проявляющиеся в социально-демографических, хозяйственных, воспроизводственных и других процессах – с другой. В настоящее время особенно остро стоит проблема устойчивого развития сельских территорий.

Сельским населением современной Мордовии по данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2010 г. является 325 тыс. человек или 39,3 % населения республики (в РФ 27%). По сравнению с 1990 г. оно сократилось на 91,6 тыс. человек или на 22 %. Только за 2009 г. сельское население уменьшилось на 6 тыс. человек (на 1,4%), в том числе на 64% за счет естественной убыли и на 36% за счет миграции. По прогнозным оценкам демографической ситуации в регионе к 2012 году доля сельского населения составит 38,9% или 313,7 тыс. человек, т.е. сократится еще на 3,5% [1].

В настоящее время смертность в сельской местности почти в 2,3 раза превышает рождаемость, причем рождаемость в сельской местности на 14,5% ниже, а смертность в 1,6 раза выше, чем в городе. Коэффициент естественной убыли сельского населения в республике в 2009 г. составлял 11,7 на 1000 человек, против 2,2 убыли городских жителей. Население мордовских деревень стареет. До середины 1990-х годов продолжительность жизни на селе была больше чем в городе, но, начиная с 1995 года, данная тенденция прекратила свое существование. Продолжительность жизни сельского населения у мужчин составляет 61,1 лет, у женщин – 74,4 года (у городских жителей соответственно 63,8 и 76,3 года). Необходимо отметить особенности возрастной структуры сельского населения Мордовии: на начало 2010 г. средний возраст сельского жителя составляет 42,8 лет (городского – 38,9 года), из общей численности 14,0% составляли дети до 16 лет, 59,3 % – лица трудоспособного возраста, 26,6% – старше трудоспособного возраста (у городского населения соответственно – 14,7, 65,8 и 19,5%). Возрастная структура и ряд других факторов нашли отражение в кризисе сельской семьи как социального института общества. Если в 1990 г. в расчете на 1000 человек городского населения приходилось 8,4 брака, то в сельской местности – 9,3, в 2000 г.

соответственно 6,9 и 4,3, а в 2009 г. – 8,2 и 5,2. Таким образом, количество браков в сельской местности за анализируемый период сократилось в 1,8 раза. В тоже время возросло количество разводов. Так, в 1990 г. у сельского населения республики распалось 12,5%, в 2000 г. – 39,2%, в 2009 г. – 60,5% браков. Приведенные данные свидетельствуют о глубоких негативных изменениях сельского сообщества, а на многих сельских территориях уже необратимых.

Качество жизни сельского населения существенно зависит от размера поселения. Так, из общего числа сельских населенных пунктов Мордовии 481 (38,5%) относятся к категории мелких, число жителей в них не превышает 50 человек, в том числе 229 (18,3%) населенных пунктов с численностью до 10 человек. В мелких населенных пунктах проживает 2,5% (7,9 тыс. человек) сельского населения республики. С числом жителей свыше 1000 человек насчитывается 49 сельских населенных пунктов (в том числе 4 - с числом жителей свыше 5000 человек). Эта группа населенных пунктов составляет 3,9% от их общего числа, в них проживает 112,8 тыс. человек, или более трети сельского населения республики. На 1 января 2010 года в республике насчитывалось 34 населенных пункта без проживающего населения.

В Республике Мордовия высока доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного уровня населения. Так, если в РФ в 2009 г. она составляла 13,1%, то в Мордовии 19,7%. Одной из главных причин сложившейся ситуации является констатируемый официально и практически повсеместно наблюдаемый уровень сельской бедности, которая существенно превосходит городскую. В республике 65,4% малоимущих домохозяйств проживают в сельских поселениях. У 56 % жителей села располагаемые доходы ниже прожиточного минимума (среди городских жителей таких 40 %). Таким образом, уровень сельской бедности превышает пороговое значение в 5 – 7 раз, составляющее, по международным оценкам, 7 – 10%. Возрастает дифференциация населения по показателям располагаемых ресурсов домашних хозяйств: в 2000 г. располагаемые ресурсы горожан в 1,53 раза превышали уровень ресурсов сельских домохозяйств, в 2008 г. – в 1,73 раза. Приходится констатировать, что нынешнее село исследуемого региона представляет собой депрессивную социальную среду.

За годы реформ увеличилось (всегда имевшее место) отставание сельских социальных условий жизни от городских. Сельский жилищный фонд республики в 2009 г. составлял 8697 тыс. кв. м или 44% общего жилищного фонда. В собственности сельских граждан находится 92% жилья, что на 20% больше чем у городских жителей. В среднем площадь жилищ, приходящая на одного жителя в сельской местности составляет 26,8 кв.м. Основная часть сельского жилищного фонда не имеет элементарных коммунальных удобств. По состоянию на конец 2009 г. водопровод имеется лишь в 36,1 % сельских жилых домов, центральное отопление – в 55,7 %, газ – в 92,3%, горячее водоснабжение – в 11,8 %.

Качество жизни селян зависит от уровня обеспеченности объектами социальной инфраструктуры, сеть которых сокращается, в том числе доступ к образованию и охране здоровья. За последние пять лет резко сократилась сеть участковых больниц: на 13 единиц (15%). На 10 тыс. сельского населения приходится только 69,3 врачебных больничных койки, тогда как в городе – 158,5. Одна из наиболее острых проблем сельского здравоохранения – неукомплектованность медицинскими кадрами и, прежде всего, врачами. Обеспеченность сельского населения врачами в 3,2 раза, а средним медицинским персоналом в 1,4 раза ниже по сравнению с городским населением.

Для обеспечения устойчивого развития сельских территорий и повышения уровня и качества жизни сельского населения необходимо сформировать государственную политику, основными целями которой являются использование внутренних ресурсов территории, диверсификация доходов и видов деятельности (в аграрном и других секторах экономики). Приоритетами государственной поддержки должны быть интенсивное возведение жилья, развитие инженерной и коммуникационной

инфраструктуры и услуг для местного населения, инвестиции в аграрную сферу экономики, обеспечение занятости и повышение уровня доходов сельского населения путем создания рабочих мест в сельской местности, создание условий для устойчивого развития села.

В зоне усиленного внимания отдельных регионов (субъектов РФ, муниципальных районов) должна стать неоднородность сельских территорий, существенная дифференциация экономического и социального развития, собственных возможностей для саморазвития. В общей разнообразной массе сельских территорий целесообразно выделять различные типы по местоположению (расположенные вблизи промышленных центров и с хорошей дорожно-транспортной сетью и периферийные), по половозрастной структуре населения (по способности к воспроизводству и доле трудоспособного населения), по отраслевой структуре экономики и уровню развития социальной сферы. Практически все сельские территории можно разделить на два типа хозяйствования, определяющего образ жизни населения: территории с конкурентоспособной экономикой (на которой функционируют эффективные предприятия) и территории с неконкурентоспособной экономикой, откуда население (в первую очередь – молодежь) уезжает в города. Следует подчеркнуть, что большая часть сельских территорий страны относится ко второму типу хозяйствования. В такой ситуации необходимо для каждой территории определить локальный вариант экономики, использующий все имеющиеся возможности модернизации и инновационного развития. Основная цель органов государственного и муниципального управления – снижение дифференциации в уровне и качестве жизни сельского населения, повышение активности сельского сообщества по саморазвитию поселений.

Следует иметь в виду, что сельское развитие – это длительный процесс с множеством действующих лиц, в котором решающую роль играет концепция партнерства между ними, на большинстве сельских территорий страны еще не осознанная, не сформулированная и не консолидирующая местное сообщество, хозяйствующих субъектов и органы власти на поиск новых возможностей, максимальное использование имеющегося потенциала на устойчивое развитие сельских территорий.

Список использованной литературы.

1. Республиканская Программа по улучшению демографической ситуации в Республики Мордовия на 2008–2012 годы утверждена Постановлением Правительства Республики Мордовия от 24 марта 2008 г. № 99.

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРИЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Т.М. Королева, Ю.М. Ливанская

НФ ТПУ, г. Новокузнецк

E-mail: Val27@yandex.ru

Рассмотрены вопросы качества жизни населения регионов СФО. С использованием бальной методики выявлены регионы по уровню развития социальной составляющей. Полученные результаты могут быть использованы для корректировки направлений развития экономики региона, с целью регулирования миграционных потоков трудовых ресурсов, за счет повышения качества жизни населения.

В Сибирском федеральном округе (СФО) проживает около 15% населения России (20,7млн. человек). Вклад региона в ВВП России 12%. СФО известен, прежде всего, как

регион сырьевых, ресурсоемких отраслей промышленности. В межрайонном территориальном разделении труда он выделяется следующими отраслями: топливной промышленностью и электроэнергетикой, металлургия, машиностроение, химия, заготовка и переработка леса, заготовка пушнины. В сельском хозяйстве специализируется на выращивании и переработке зерна, производстве разнообразной животноводческой продукции [3].

Основная часть населения сосредоточена на юге округа. СФО отличается высокой долей городского населения – 85,3%, хотя колебания также значительны – от 86% в Кемеровской области до 25% в республике Алтай. С целью компенсации тяжелых социально-экономических условий жизни населения и сохранения трудовых ресурсов в регионе действует ряд льгот и районные коэффициенты. Однако данная система мер не в полной мере ликвидирует дефицит трудовых ресурсов, прежде всего, высококвалифицированных кадров. В дальнейшем необходимо коренное улучшение условий жизни населения региона, актуально проведение активной трудосберегающей политики. Нами предпринята попытка провести оценку внутренних различий уровня социального развития СФО и сравнить с показателями миграционного баланса.

Социальное развитие региона определяет качество жизни. Характеризуя сущность качества жизни как социально-экономической категории, необходимо подчеркнуть ряд ее особенностей. Во-первых, «качество жизни» - понятие чрезвычайно широкое, несравнимо более широкое, чем «уровень жизни». Это категория, далеко выходящая за пределы экономики. Это, прежде всего, социологическая категория, охватывающая все сферы общества, поскольку все они заключают в себе жизнь людей и ее качество. Во-вторых, качества жизни не является категорией, отделенной от других социально-экономических категория, но объединяет многие из них, включает в себя их в качественном аспекте. Так, компонентами качества жизни является и образ жизни, и уровень жизни, и окружающая среда, обогащенные качественными оценками. Качество жизни – это степень развития и полнота удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся как в различных видах деятельности, так и в самом жизнеощущении. Проблема качества жизни включает в себя условия, результаты и характер труда, демографические, этнографические и экологические аспекты существования людей [1].

Таблица 1 – Сравнение качества жизни и показателей миграционного баланса

Области*	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Показатели												
Интегральная оценка качества жизни (баллы)	4,3	5	6,9	4,7	5,2	6,2	5,7	5,2	3,4	4,8	6,4	6,5
Показатели, не учитываемые при оценке качества жизни												
Миграционный баланс (промилле)	9	28	34	6	-0,5	-17	-32	-27	-65	-20	5	36
Миграционный баланс (баллы)	7,5	9,3	9,8	0,4	0	3,9	1,8	3,7	0	4,3	6,9	10

*Обозначения: 1 - Республика Алтай, 2 - Кемеровская область, 3 - Томская область, 4 - Республика Хакасия. 5 - Омская область, 6 - Иркутская область, 7- Забайкальский край; 8 - Республика Бурятия, 9 - Республика Тыва, 10 - Алтайский край, 11 - Красноярский край, 12 - Новосибирская область.

Для оценки социального развития нами выбраны следующие показатели: уровень безработицы в регионах, средняя продолжительность жизни, средняя заработная плата, индикатор «неблагоприятного населения»: ВИЧ-инфицированным, больные

туберкулезом, уровень преступности, обеспеченность жильем на 1чел., число врачей на 10000чел., среднедушевые доходы. В результате бальной оценки отдельных индикаторов получены интегральные значения качества жизни для каждого из регионов, которые представлены в таблице.

Анализ количественной оценки того или иного показателя, принятого для исчисления осуществляется в баллах с применением метода линейного масштабирования, основанного на определении референтных точек. Диапазон оценки от 0 до 10 баллов. При этом учитывалось, какое значение - положительное или отрицательное, играет тот или иной показатель и, в соответствии с этим, присваивался соответствующий знак, выбирались прямые или обратные значения шкалы [2].

Установлено, что население ни одного из субъектов СФО не имеет высокого качества жизни (бальная оценка от 7,5 до 10 баллов).

Среднее качество жизни населения (5-7,5 баллов) отмечено в Иркутской, Новосибирской, Томской областях и Красноярском крае. Здесь, в сравнении с другими субъектами СФО, незначительный удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума (оценка от 2 до 3 баллов), низкий уровень безработицы (до 1,4 балла), высока доля детей, охваченных дошкольными учреждениями (8-10 баллов), одни из самых высоких среднедушевых доходов (7-10 баллов). Занижают качество жизни высокая преступность (от 6 баллов), также неблагоприятна демографическая ситуация. Для них же характерен положительный миграционный баланс.

Низкое качество жизни (2,5 – 5 баллов) в Алтайском и Забайкальском краях, Кемеровской и Омской областях, республиках Бурятия и Хакасия. Кемеровская область, Алтайский край, несмотря на ряд показателей, подтверждающих относительно благоприятную социальную обстановку в регионе, не смогли попасть в группу со средними значениями в связи со значительной убылью населения (оценка 10 и 9 баллов соответственно). Однако. В связи с привлекательностью Кемеровской области для мигрантов по другим показателям качества жизни, здесь наблюдается положительный миграционный баланс.

Значения основных показателей, положительно влияющих на качество жизни, ниже в республиках Тыва и Алтай. Население данных регионов имеет крайне низкое качество жизни (менее 2,5 баллов). Здесь высока безработица, низкая доля детей, охваченных дошкольными учреждениями, высок уровень правонарушений и т.д. Несмотря на низкий уровень жизни, именно в таких регионах самый большой естественный прирост населения. Однако это объясняется значительной долей сельского населения и традиционно большими семьями у коренных народов. Для республики Тыва характерен самый большой отток населения в СФО.

Выявление факторов, занижающих качество жизни, а также покомпонентный анализ индикаторов качества жизни, позволяет понять, в каких направлениях социального развития необходимо принятие первоочередных мер. Повышение социального благополучия населения призвано снизить отток населения из восточных регионов России, прежде всего, высококвалифицированных кадров.

Список использованной литературы.

1. Зубаревич, Н.В. Социальное развитие регионов: проблемы переходного периода [Текст] / Н.В.Зубаревич.- М.: Едитория, УРСС, 2003. – 264 с.
2. Рябов, В.А. Интегральная оценка территориальных различий качества жизни населения (на примере Кемеровской области) [Текст] / В.А. Рябов, Н.Г. Евтушик // Пространственная организация Пермского края и сопредельных территорий : материалы Всерос. научно-практ. конфер., 10-13 ноября 2008, Пермь. – Пермь, 2008. – Кн.1. – 446 с.
3. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2008 [Текст]: стат.сб. / Росстат. – М., 2009. – 654 с.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЯМИ

Т.П. Лихачева

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск
E-mail: priem@iubt.ru

Определены модель оценки качества жизни населения, состоящая из качества среды, качества человеческого потенциала и качества жизнедеятельности, и модель взаимосвязи качества жизни населения и влияющих на него потенциалов (экономического, природно-ресурсного, финансово-инвестиционного), развитие которых зависит от эффективности управления территориями. В качестве объекта исследования рассмотрены территории Красноярского края (города и районы).

Основной целью любых управленческих решений является их результативность. Для муниципальных образований в качестве показателя результативности выступает качество жизни населения, которое, в свою очередь, определяется набором факторов.

Исследования, проведенные авторами в течение нескольких лет, позволили говорить о взаимосвязи показателей эффективности управления с качеством жизни населения территорий. Для определения тесноты связи была разработана трехфакторная аддитивная модель качества жизни населения (ИКЖ), включающая такие индикаторы как:

- 1) индикатор качества среды (ИКЖ1);
- 2) индикатор качества человеческого потенциала (ИКЖ2);
- 3) индикатор качества деятельности (ИКЖ3).

$$\text{ИКЖ} = a_0 + b_1 \text{ИКЖ1} + b_2 \text{ИКЖ2} + b_3 \text{ИКЖ3} \quad (1)$$

Значения параметров a_0 , b_1 , b_2 , b_3 для Красноярского края определены с помощью регрессионного анализа в программе SPSS на базе соответствующих статистических данных.

Уравнение регрессии для прогнозирования значения ИКЖ населения в районах Красноярского края выглядит следующим образом:

$$\text{ИКЖ} = 0,01 + 0,017 \text{ИКЖ1} + 0,247 \text{ИКЖ2} + 0,239 \text{ИКЖ3} \quad (2)$$

Для городских округов Красноярского края уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$\text{ИКЖ} = -0,002 + 0,078 \text{ИКЖ1} + 0,212 \text{ИКЖ2} + 0,229 \text{ИКЖ3} \quad (3)$$

Модели характеризуются следующими параметрами: степень достоверности – 99 %, что свидетельствует о возможности использования данной модели для построения прогнозов; ошибка расчетов не превышает $\pm 0,3$ %.

Полученная модель взаимодействия факторов для районов Красноярского края позволила установить следующий норматив изменения качества жизни населения: увеличение индикатора качества среды на 1 % вызывает увеличение качества жизни населения на 0,04 %, увеличение индикатора качества потенциала населения на 1 % приводит к увеличению качества жизни населения на 0,29 %, увеличение качества потенциала деятельности на 1 % приводит к увеличению качества жизни населения на 0,58 %.

Модель для городских округов Красноярского края позволяет определить следующий норматив изменения качества жизни населения: увеличение индикатора качества среды на 1 % приводит к увеличению качества жизни населения на 0,18 %, увеличение индикатора качества потенциала населения на 1 % приводит к увеличению качества жизни населения на 0,3 %, увеличение качества потенциала деятельности на 1 % приводит к увеличению качества жизни населения на 0,53 %.

Таким образом, наиболее сильное влияние на изменение качества жизни населения, как районов, так и городских округов Красноярского края оказывает индикатор качества деятельности. Индикатор качества среды не является значимым.

Для получения линейной модели взаимосвязи между качеством жизни населения и определяющими его факторами выбраны следующие потенциалы:

- 1) экономический потенциал;
- 2) природно-ресурсный потенциал;
- 3) финансово-инвестиционный потенциал.

Полученное уравнение связи между ними для районов Красноярского края имеет вид

$$\text{ИКЖ} = 0,043 + 0,037\text{ИПРП} + 0,702\text{ИЭП} + 0,212\text{ИФИП} \quad (4)$$

Степень достоверности модели составила 100.

Коэффициенты чувствительности качества жизни населения по отношению к потенциалам представлены на рис. 1.

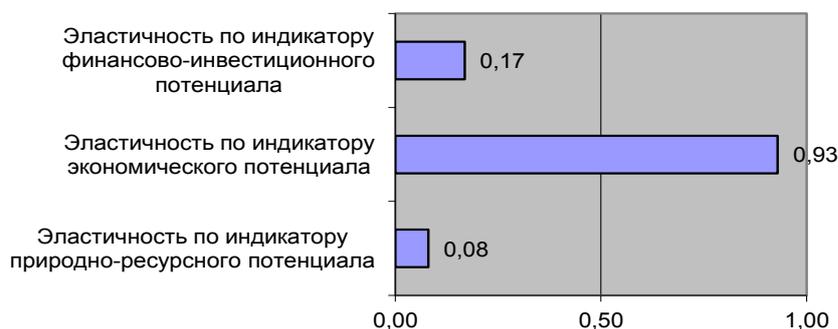


Рис. 1. Коэффициенты эластичности качества жизни населения для районов Красноярского края

Уравнение связи для городских округов Красноярского края имеет вид

$$\text{ИКЖ} = 0,229 + 0,24\text{ИПРП} + 0,722\text{ИЭП} + 1,052\text{ИФИП} \quad (5)$$

Коэффициенты эластичности качества жизни населения по факторам отражены на рис. 2.

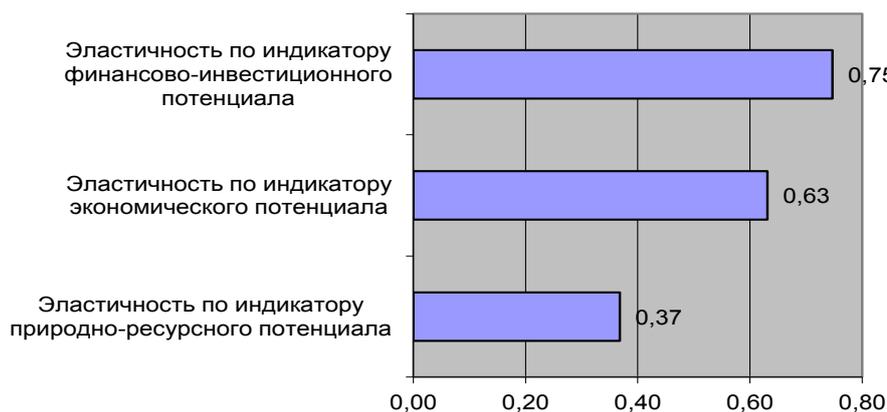


Рис. 2. Коэффициенты эластичности качества жизни населения для городских округов Красноярского края

Модель, построенная для районов Красноярского края, позволяет установить следующую зависимость качества жизни населения: увеличение финансово-инвестиционного потенциала на 1 % приводит к увеличению качества жизни населения на 0,17 %, увеличение экономического потенциала на 1 % приводит к увеличению качества жизни на 0,93 %, увеличение природно-ресурсного потенциала на 1 % приводит к увеличению качества жизни на 0,08 %.

Модель для городских округов Красноярского края дает возможность определить следующую зависимость качества жизни населения городских округов: увеличение финансово-инвестиционного потенциала на 1 % приводит к увеличению качества жизни населения на 0,75 %, увеличение экономического потенциала на 1 % приводит к увеличению качества жизни на 0,63 %, увеличение природно-ресурсного потенциала на 1 % приводит к увеличению качества жизни на 0,37 %.

Таким образом, наиболее сильное влияние на изменение качества жизни населения районов Красноярского края оказывает экономический потенциал, а на изменение качества жизни населения городов - финансово-инвестиционный потенциал. Природно-ресурсный потенциал имеет наименьшее влияние.

Рассмотрение процессов изменения показателей качества во времени позволяет определять тенденции и скорость их изменения, скорректировать управленческие решения на муниципальном уровне.

Список использованной литературы.

1. Васильева З.А. Управление эффективностью инновационного развития муниципальных территорий: Монография. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2010. – 144 с.
2. Васильева З.А., Лихачева Т.П., Филимоненко И.В. Качество жизни населения: методология оценки и прогнозирования: Монография. – Красноярск: ИПЦ КГТУ, 2005. – 154 с.

ИННОВАТИВНОСТЬ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ТЕРРИТОРИЙ

А.В. Москвина

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск
e-mail: moskanna@mail.ru

Экономический рост территории рассматривается в зависимости от состояния инновативности ее деловой среды, предлагается модель оценки инновативности деловой среды, состоящая из восприимчивости среды и бизнеса и ресурсной готовности к изменениям. Приводятся результаты дифференциации территории Красноярского края для выработки управленческих решений по их экономическому росту.

Современная концепция развития инновационной экономики сводится к формированию мотивированных к инновационной активности субъектов экономических отношений, обеспечивающих воспроизводство социально-экономического потенциала территорий. Отсутствие внутренних стимулов к созидательной деятельности хозяйствующих субъектов закономерно порождает снижение инновационного потенциала всей территориальной системы. Инновационная восприимчивость дает возможность проявления инновационного развития в условиях наличия общей тенденции социально-экономического развития территориальной экономики. Таким образом, в качестве обязательной составляющей инновационного развития территориальной системы следует рассматривать внутреннюю мотивированность ее хозяйствующих субъектов к инновационной активности.

Среди закономерностей пространственно-временной метаморфозы экономических систем можно выделить причинную обусловленность их нынешнего социально-экономического состояния и характеристики инновационного потенциала, являющегося для последующей эволюции инновационных процессов. Развитие хозяйственной системы происходит непрерывно, предполагая временную фиксацию состояний в пределах ее динамической устойчивости. В связи с этим для формирования эффективности развития инновационных процессов большое значение приобретают вопросы, связанные с оценкой влияния условий среды на восприимчивость территорий к инновациям.

Можно выделить следующие составляющие инновативности среды территорий муниципальных образований к инновациям:

1. восприимчивость среды;
2. восприимчивость бизнеса;
3. ресурсная готовность к изменениям.

Каждый из структурных элементов блоков инновативности среды характеризуется своим набором статистических показателей.

Динамика индекса инновативности деловой среды Красноярского края представлена в таблице 1.

Дифференциация городских округов Красноярского края в 2009 г. по инновативности деловой среды показала, что 3 города могут быть отнесены к категории городских округов с очень высоким уровнем инновативности, 5 – к категории с высоким уровнем инновативности и 7 – имеют показатель выше среднего и 4 – города-аутсайдеры (см. табл.2).

Таблица 1– Динамика индекса инновативности деловой среды городских округов Красноярского края за 2006-2009 гг.

№	Городские округа	2004	2005	2006	2007
1	Ачинск	0,32	0,42	0,51	0,63
2	Боготол	0,32	0,41	0,50	0,61
3	Бородино	0,37	0,44	0,45	0,60
4	Дивногорск	0,38	0,47	0,43	0,60
5	Енисейск	0,38	0,43	0,42	0,55
6	Заозерный	0,34	0,40	0,48	0,59
7	Игарка	0,25	0,55	0,59	0,70
8	Канск	0,38	0,43	0,42	0,63
9	Красноярск	0,39	0,34	0,47	0,62
10	Лесосибирск	0,36	0,41	0,42	0,61
11	Минусинск	0,29	0,41	0,56	0,66
12	Назарово	0,33	0,52	0,51	0,60
13	Норильск	0,42	0,43	0,50	0,59
14	Сосновоборск	0,38	0,42	0,42	0,69
15	Шарыпово	0,37	0,44	0,47	0,59

Таблица 2 – Дифференциация городских округов Красноярского края по индексу инновативности деловой среды в 2007г.

Города - лидеры по инновативности	
Игарка	0,70
Сосновоборск	0,69
Минусинск	0,66
Города с инновативностью выше среднего	
Канск	0,63
Ачинск	0,63
Красноярск	0,62
Города со средней инновативностью	
Боготол	0,61
Лесосибирск	0,61
Бородино	0,60
Назарово	0,60
Дивногорск	0,60
Города - аутсайдеры	
Заозерный	0,59
Норильск	0,59
Города – аутсайдеры	
Шарыпово	0,59
Енисейск	0,55

Распределение городских округов Красноярского края в 2009 г. по скорости изменения индекса инновативности на группы показало, что 2 города находятся в группе с быстролучшающейся инновативностью, 4 - отнесены к группе с улучшающейся инновативностью. 2 города могут быть отнесены к группе с ухудшающейся

инновативностью и 7 - к группе с быстроухудшающейся инновативностью (см. таблица 3).

Таблица 3 – Распределение городских округов Красноярского края по скорости изменения показателя инновативности

I группа – города с быстроулучшающейся инновативностью	
Игарка	44,35
Минусинск	32,68
II группе – города с улучшающейся инновативностью	
Ачинск	23,44
Боготол	22,87
Назарово	19,97
Сосновоборск	19,92
III группе – города с ухудшающейся инновативностью	
Заозерный	18,03
Лесосибирск	17,93
IV группе – города с быстроухудшающейся инновативностью	
Бородино	16,13
Канск	16,12
Дивногорск	14,77
Красноярск	14,72
Шарыпово	14,11
Енисейск	10,89
Норильск	10,14

В целом по итогам дифференциации городские округа Красноярского края были распределены следующим образом: с быстроулучшающейся инновативностью (А1; А2; А3; А4), гг. Игарка, Минусинск, Сосновоборск, Ачинск; с улучшающейся инновативностью (В1; В2; В3; В4), гг. Боготол, Назарово с ухудшающейся инновативностью (С1; С2; С3; С4), гг. Канск, Красноярск; с быстроухудшающейся инновативностью (Д1; Д2; Д3; Д4), гг. Лесосибирск, Заозерный, Дивногорск, Бородино, Енисейск, Норильск, Шарыпово.

Проведенная оценка инновативности городских округов и динамики ее изменения позволяет дифференцировать их по способности восприятия инновационных изменений. Это может служить сигналом для нового бизнеса и власти о готовности собственно среды, ресурсной базы, а также экономики территории к эффективному развитию.

Список использованной литературы.

1. Васильева З.А. Управление эффективностью инновационного развития муниципальных территорий. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2010. – 144 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Мухитова

Проанализированы источники формирования доходов регионального бюджета на примере Томской области

Областной бюджет – важнейший финансовый документ, определяющий многие параметры развития области на предстоящий год и среднесрочную перспективу, поэтому разработке его показателей уделяется особое внимание.

В различные периоды экономического развития проблема формирования и распределения бюджета очень важна: любой стране, любому экономическому региону страны для выполнения своих задач и функций необходимы денежные средства, обеспечивающие финансирование всей государственной или областной деятельности соответственно. Достаточная обеспеченность области финансовыми ресурсами – одно из необходимых условий эффективного функционирования системы власти.

Особое значение в рассмотрении вопроса формирования бюджета на любом уровне имеет проблема доходной части.

Проблема формирования доходной части бюджета Томской области представляет собой особый интерес: источники доходов, проблемы их поступления, определение профицита или дефицита бюджета, сравнение показателей разных лет заставляют оценить экономическую ситуацию региона, задуматься о возможных путях решения финансовых проблем. Анализ бюджета Томской области и, в частности, изучение его доходной части позволяет оценить работу органов власти и получить представление о том, какие изменения могут произойти в жизни нашего региона в дальнейшем.

Актуальность данной темы не вызывает сомнения, поскольку именно за счет доходной части бюджета Томской области, выделяются основные направления использования денежных средств.

Доходы области, являясь средством аккумуляции финансовых ресурсов, дают власти возможность выполнения социальных проектов, реализации важнейших экономических задач. Иными словами, именно благодаря бюджету, администрация Томской области выполняет присущие ей функции, поэтому необходимо рассмотреть подробнее данную тему и обозначить основные особенности и проблемы формирования доходной части бюджета.

Доходы бюджета - поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации источниками финансирования дефицита бюджета.

Доходы Томской области формируются в основном за счёт налоговых поступлений. Кроме того, в состав доходной части бюджета включаются так называемые неналоговые поступления. Неналоговые доходы бюджетов области формируются за счет части прибыли унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, в размерах, устанавливаемых законами субъекта РФ. Также доходы в бюджет Томской области поступают в качестве безвозмездных поступлений.

Налоговые и неналоговые доходы занимают в структуре областного бюджета 70,9% (16,573 млрд. рублей). При этом налог на прибыль организаций составляет 7,053 млрд. рублей (42,6%), налог на доходы физических лиц - 3,998 млрд. рублей (24,1%), налоги на имущество - 2,295 млрд. рублей (13,8%), акцизы - 1,979 млрд. рублей (11,9%). Безвозмездные перечисления в бюджет занимают 29,1% в структуре доходов Томской области (6,815 млрд. рублей).

Однако, в отличие от других областей, в бюджет Томской области большое количество доходов поступает от продажи нефти на севере региона. Томская область входит в десятку наиболее перспективных и интенсивно разрабатываемых нефтегазовых регионов России. Площадь перспективной нефтегазоносной территории Томской

области составляет 72 % от общей площади. Открыто более 100 нефтяных, газовых и газоконденсатных месторождений, большая часть которых расположена на левом берегу Оби.

Томская область пытается строить гармоничную экономику, где высокие доходы от нефти помогают развивать сектор высоких технологий. Однако большая доля, полученная от добычи нефти, идёт в федеральный бюджет, ведь головные компании («Роснефть», «Газпром» и т.д.) зарегистрированы и находятся в Москве или Санкт - Петербурге. Соответственно и большая часть доходов от деятельности всех ее региональных «дочек» идёт в бюджеты столичных городов, а регионам, где добываются нефть и газ, остаётся малая часть доходов. С 2010 года НДПИ, например, на 100 процентов уходит в федеральный бюджет.

На сегодняшний день централизация денежных средств избыточна. Главная несправедливость заключается в том, что территория Томской области с богатыми сырьевыми запасами должна иметь от этого существенные преимущества. К сожалению, этого не наблюдается. К тому же наши природные запасы исчерпаемы и хотелось бы получать должные доходы от топливной промышленности и направлять их на развитие региона.

Нужно отметить, что в 2008 году (начало экономического кризиса) показатели экономического развития имели тенденцию к замедлению роста, произошло это так же из-за того, что в Томской области негативное влияние кризиса усугублялось падением цен на нефть, доходы от продажи которой вносят значительный вклад в местный бюджет. Это подтверждает положение о том, что Томская область имеет сильную зависимость от нефтяной промышленности.

По итогам семи месяцев 2011 года, доходы бюджета Томской области составили 23,38 млрд. рублей, расходы - 20,09 млрд. рублей. таким образом, в бюджете региона сложился профицит в сумме 3,296 млрд.рублей. Анализируя доходное положение Томской области, можно отметить тенденции роста. Внесение поправок в региональный бюджет, увеличило доходную и расходную части пропорционально на 1 млрд 551,5 млн. рублей. Бюджет Томска на 2011 года увеличен также за счет безвозмездных поступлений. Нужно отметить, рост налоговых доходов произошёл в основном за счет налога на прибыль организаций: рост дохода за счёт этого фактора - 330 млн. рублей.

В этом году может быть достигнут своего рода рекорд по консолидированному бюджету Томской области: впервые он может составить 50 млрд. рублей. В 2010-м консолидированный бюджет области составил порядка 43 млрд. рублей. Основной прирост ожидается от налога на прибыль также по нефтегазовому комплексу. Также в 4-м квартале этого года Томская область дополнительно получит налог на доходы физических лиц за счет того, что идет ощутимое повышение заработной платы в бюджетной сфере. Также поступления ожидаются из федерального бюджета.

Возникает вопрос о дальнейшем распределении полученных доходов. Во-первых, часть доходов Томской области отчисляется в федеральный бюджет. В идеале бюджетный федерализм (отношения между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ по поводу разграничения бюджетных полномочий) должен строиться по принципу сбалансированности, самостоятельности областного бюджета. Однако, как отмечалось ранее, данные принципы не срабатывают, и наблюдается преобладание централизации в межбюджетных отношениях.

В частности, распределение доходов в Томской области происходит по следующим направлениям: львиная доля этих средств - это федеральные субсидии, субвенции и трансферты на здравоохранение, общее образование, развитие села, строительство, дорожный комплекс, развитие предпринимательства, обеспечение квартирами детей-сирот.

В заключение хочется отметить, что экономическое положение Томской области является стабильным, наблюдаются положительные изменения в доходной части, которые способствуют соответственно развитию области. Доходы используются относительно рационально. Однако существуют проблемы, которые требуют решения. В частности возникает проблема несбалансированных межбюджетных отношений, когда большая часть доходов направляется в федеральный бюджет. Считаю, что должны быть пересмотрены нормативы отчислений в центральный бюджет. У Томской области имеется большой потенциал для развития и, в частности, для получения ещё большей суммы доходов. И если в дальнейшем область будет вести правильную бюджетную политику, а также будут решены вопросы децентрализации доходов на федеральном уровне, то этот потенциал станет рационально использоваться и принесёт свои положительные результаты.

Список использованной литературы.:

1. Афанасьев М. П. Бюджет и бюджетная система: учебник / Мст. П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И. В. Кривоногов. - Омск: Юрайт, 2010.-784 с.
2. Департамент финансов Томской области [Электронный ресурс].- Режим доступа: tomsk.gov.ru, свободный

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В.А. Павлова, В.И. Лившиц*

Томский политехнический университет, г. Томск

* Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: pavlova.pva@gmail.com

В данной статье рассмотрена проблема дифференциация доходов населения на примере Сибирского федерального округа.. Проведен анализ основных индикаторов уровня жизни населения Сибирского федерального округа и Томска в частности. В основу анализа положены макроэкономические показатели, выявлены наиболее и наименее благополучные регионы. Сделана попытка выявить зависимость показателей доходов и ВРП.

Проблема государственного регулирования доходов является важнейшей составной частью экономической политики государства. Часто величина доходов не достаточна для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать доходы. Чем больше доходы, тем выше спрос на продукцию и услуги, производимые различными отраслями, тем выше качество продукции, т.к. возникает мотив для достижения лучших конечных результатов, её конкурентоспособность, выше эффективность производства, значит, лучше экономическая ситуация в стране. Следовательно, регулирование доходов, заработной платы является частью политики любого государства. В связи с этим в настоящее время с каждым днем возрастает необходимость и актуальность информации об уровне жизни населения. Востребуется как информация по отдельным регионам, так и в межрегиональном сравнении.

Рассматривая Сибирский федеральный округ на географической карте Российской Федерации, мы видим треть российской территории, на которой на 1 января 2010 года проживало лишь 13,8% населения РФ (19,6 млн. человек), что значительно меньше числа проживающих в Центральном, Приволжском и Южном федеральных округах.

При этом почти 70% населения округа проживало в 5 из 12 регионов СФО, имеющих численность населения более 2,5 млн. человек: Алтайском и Красноярском краях, Иркутской, Кемеровской и Новосибирской области.

Анализируя возрастную структуру населения Сибирского федерального округа, следует отметить, что на 1000 человек трудоспособного возраста в округе приходится в среднем 588 лиц нетрудоспособного возраста (в целом по России — 606), а в Томской области - лишь 534 человека.[1, с.1]

Вообще ситуация с демографической нагрузкой в СФО значительно лучше нежели чем в среднем по Российской Федерации, т.к. на 1000 человек трудоспособного возраста здесь приходится значительно меньше лиц старше и больше лиц младше трудоспособного возраста (310 и 278 человек против 347 и 259 соответственно). Среди регионов округа наименьшее число лиц старше и наибольшее число лиц моложе трудоспособного возраста наблюдается в Республике Тыва – 156 и 478 человек соответственно на 1000 лиц трудоспособного возраста. Жители Сибирского федерального округа традиционно не являются самыми богатыми в Российской Федерации, всего 5 регионов из 16 округа имеют среднедушевой доход равный или приближенный к среднедушевому доходу Российской Федерации (Красноярский край, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область), остальные 11 регионов значительно ниже.

Сложное положение российской экономики в последние годы оказало значительное влияние на доходы жителей Сибирского федерального округа. В 2009 году из 12 регионов округа лишь население Красноярского края имело среднедушевой денежный доход выше среднероссийского (15605 рублей против 14941 рубля). А в 2010 году, ни один регион СФО не достиг среднероссийского значения по показателю «среднедушевые денежные доходы населения» - 16857 рублей в 2010 году.

Наименьшие среднедушевые денежные доходы в 2010 году были зафиксированы в Алтайском крае (9611 рубль в месяц).

Изменение в уровне жизни населения подтверждается и другими показателями: так, если в 2008 году в 7 из 12 регионов Сибирского федерального округа среднедушевые денежные доходы населения обеспечивали более двух с половиной норм прожиточного минимума, в 2009 году – лишь в 6, то в 2010 году две с половиной нормы прожиточного минимума обеспечивались денежными доходами в 9 из 12 регионов СФО.[2, с.2]

Основным источником доходов трудоспособного населения Сибирского федерального округа в настоящее время является заработная плата. По отношению к среднероссийскому значению за последние три года значительных изменений не наблюдается - традиционно среднемесячная начисленная заработная плата превышает среднероссийские данные только в Красноярском крае и Томской области (в 2010 году -20227 и 19340 рублей соответственно). На последнем месте по уровню заработной платы в 2010 году находился Алтайский край - 10872 рублей в месяц.[3, с.1]

В 2010 году реальная заработная плата работников организаций по всем регионам Сибирского федерального округа достигла положительных значений (102-107% к уровню 2009 года), в отличие от 2009 года, когда в 9 регионах из 12 наблюдалось снижение по сравнению с предыдущим годом.

Для жителей СФО достаточно значимым источником денежных доходов населения являются пенсии. В 2010 году лидером по назначенной среднемесячной пенсии среди регионов Сибирского федерального округа являлась Томская область (8304 рубля). Самый маленький размер месячных пенсий выплачивается в Республике Алтай (6900 рублей).

Рост реальных размеров назначенных пенсий в 2010 был не столь значителен как в 2009 году. Среди регионов СФО самый большой рост реальных пенсий наблюдался в Новосибирской области – на 15,2%, что, однако, значительно ниже среднероссийских значений (134,8% к уровню 2009 года).

Последние годы для населения Сибирского федерального округа были достаточно сложными, но данные за 2010 год говорят о том, что резкое падение уровня жизни приостановлено. Что подтверждается таким показателем, как «реальные располагаемые денежные доходы», который говорит о наличии денег у населения, после оплаты обязательных платежей (налоговые вычеты, оплата процентов по кредиту и т.д.) и которые жители СФО могут направлять на покупку товаров, оплату услуг, сбережения в отчетном периоде по сравнению с базисным.

По отношению к 2009 году реальные располагаемые денежные доходы населения в большинстве регионов СФО по итогам 2010 года являлись положительными (100-115%).

Таким образом, анализируя основные индикаторы уровня жизни населения Сибирского федерального округа можно констатировать:

1. около 20 млн. человек, проживающих на территории округа, по итогам 2010 года имели среднедушевые денежные доходы значительно ниже среднероссийского уровня;
2. по итогам 2010 года по отношению к 2009 году снижение реальных располагаемых денежных доходов было зафиксировано только в Омской и Иркутской областях;
3. стабилизация уровня жизни населения округа подтверждается положительной динамикой реальной заработной платы по итогам 2010 года (в % к предыдущему году) во всех регионах СФО;
4. рост реального размера назначенных пенсий в регионах округа значительно отстает от среднероссийского (на 19,6-28,8 п.п.);
5. в 2010 году денежные доходы населения большинства регионов СФО обеспечивали лишь 2 нормы прожиточного минимума, а в Республике Тыва и Алтайском крае - менее 2 норм.[4, с.5]

В СФО немало регионов где среднедушевые денежные доходы значительно ниже среднероссийского уровня (16857 руб.), это такие регионы как: Алтайский край, где среднедушевой денежный доход самый минимальный из всех остальных регионов СФО и составляет 9611 рублей, в Республике Тыве этот показатель так же мал и оставляет 9738 рублей. В то время как в Красноярском крае, Новосибирской, Томской, Омской, Иркутской и Кемеровской областях среднедушевой доход значительно выше и приближен к среднероссийскому уровню. Это обусловлено тем, что в Алтайском крае, Республике Тыве, Республике Алтай, ведущими отраслями являются пищевая промышленность, сельское хозяйство, машиностроение, а в регионах, где среднедушевой доход приближен к среднероссийскому ведущие отрасли промышленности - топливная промышленность, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, электроэнергетика, высокотехнологичные производства, так же в этих регионах развит научно-образовательный комплекс, высокая инновационная активность организаций, сформированная региональная инновационная система. Перечисленные направления являются наиболее приоритетными, высокодоходными, развивающимися и перспективными в современном мире. Возможно, это и служат причиной такого разброса в величине среднедушевого дохода по регионам, а следовательно и в величине заработной платы.

Список использованной литературы.

1. Уровень жизни населения в Томской области //www.tmsk.gks.ru/digital/region12/default.aspx
2. Регионы России. Социально-экономические показатели //www.gks.ru/bgd/regl/b10_14p/Main.htm
3. Рынок труда и занятость населения Томской области //www.tmsk.gks.ru/digital/region9/default.aspx
4. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года: Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 5 июля 2010г. N 1120-р.

ГЕНЕЗИС ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Е.В. Слесаренко

Кузбасский государственный технический университет
им. Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово
E-mail: slekvlad@mail.ru

В статье рассмотрены различные подходы к сущности, содержанию, критериям оценки финансовой безопасности региона. Определено место финансовой безопасности региона в системе национальной безопасности страны на современном этапе развития. Выявлены расхождения в понимании, трактовке, методиках оценки финансовой безопасности региона.

Финансовая сфера любого региона во многом предопределяет состояние и развитие социальной инфраструктуры, производственной деятельности и в целом всей экономики. Кроме того, от эффективного функционирования региональной финансовой системы зависит стабильность, устойчивость субъекта, а также перспективы его дальнейшего развития и совершенствования. Поэтому вопрос обеспечения приемлемого уровня безопасности в данной сфере в любых экономических условиях стоит достаточно остро. Очевидно, что региональная финансовая безопасность в значительной мере зависит от уровня других аспектов совокупной национальной безопасности (экономической, социальной, политической, информационной, производственной и др.). В связи с этим рассмотрение финансовой безопасности региона представляется возможным в контексте составляющей экономической безопасности.

По историческим меркам экономической теории термин «экономическая безопасность» является сравнительно молодым, впервые он был введен президентом США Т. Рузвельтом в 1934 г. Позже по его решению был создан федеральный Комитет по экономической безопасности США, в связи с необходимостью государственного регулирования экономики и отказом от классической в то время практики невмешательства государства в экономическую жизнь.

В условиях глобализации роль финансов в мировых экономических и политических отношениях все больше усиливается, финансы становятся самостоятельным сегментом экономики, обладающим значительным потенциалом, что и обуславливает возникновение такой научной категории с собственным методологическим аппаратом, как «финансовая безопасность».

Исследования таких авторов, как Бурцев В., Вахрамеев А., Жана К., Савона П., Григорьев О., Хазин М., Кочетов Э., Петров Г., Светина Е., Галочкина О.А., Куряков С.В., Ицкович Б.Ф., Сенчагов В.К. и др. внесли существенный вклад в разработку теоретических, методологических, практических подходов к изучению финансовой безопасности страны, региона. В трудах указанных авторов делается попытка выявить сущность и содержание финансовой безопасности как важнейшей составляющей экономической безопасности. Финансовая безопасность страны, региона рассматривается во взаимосвязи с мировой финансовой ситуацией и финансовыми потоками, которые складываются в условиях международной экономической интеграции и глобализации экономических процессов.

В частности, Галочкина О.А., д.э.н., доцент кафедры экономики и финансов Института бизнеса и права г. Санкт-Петербурга под финансовой безопасностью понимает «такое состояние финансово-банковской системы, при котором государство может в определенных пределах гарантировать экономические условия функционирования государственных учреждений власти и рыночных институтов» [1]. Основными звеньями финансовой безопасности считает «консолидированный бюджет,

финансовый рынок, платежный баланс, финансы хозяйствующих субъектов, финансы домашних хозяйств» [1], а в качестве индикаторов, характеризующих состояние финансов, выделяет следующие: объем, темпы роста валового внутреннего продукта; объем инвестиций (в том числе иностранных) в основной капитал; доля кредитных учреждений с уставным капиталом выше среднего; средняя величина зарегистрированного уставного капитала предприятий, организаций региона; величина предоставляемых кредитов, как физическим, так и юридическим лицам; темпы инфляции; внутренний, внешний долг; величина прожиточного минимума и пр.

Куряков С.В. в своей научной работе трактует понятие финансовой безопасности как «осуществление государством самостоятельной финансовой политики в соответствии с национальными интересами и приоритетами, направленной на сохранение и укрепление национальной финансовой системы и национального суверенитета страны за счет совершенствования регулирования финансовых потоков, устранения внешних угроз и предотвращения утечки капитала за рубеж при развитии и расширении внешнеэкономических связей на современном этапе» [2].

В работе Ицковича Б.Ф. «Финансовая безопасность как средство совершенствования финансово-кредитного механизма в современных условиях» под финансовой безопасностью региона понимается «защищенность финансовых интересов региона, а также готовность и способность региональной администрации создать механизм реализации и защиты финансовой системы для обеспечения социально-экономической стабильности, направленной на развитие производительных сил региона» [3].

По мнению авторского коллектива под руководством Сенчагова В.К. финансовая безопасность – «это обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютные системы), успешного преодоления внутренних и внешних угроз в финансовой сфере» [4].

Сенчагов В.К. утверждает, что стержневое звено финансовой безопасности, от которого зависит устойчивость финансовой системы страны, региона, - «прежде всего бюджетно-налоговая сфера, являющаяся основой функционирования любого государства, поэтому одна из важнейших сторон проблемы экономической безопасности государства, региона – состояние его финансовой системы (бюджетов разных уровней и других инструментов), способность этой системы обеспечивать финансовыми средствами, достаточными для выполнения внутренних и внешних функций» [8].

Анализ публикаций, посвященных различным аспектам финансовой безопасности, позволил выявить следующие недостатки: 1) наличие значительных расхождений в определении понятия финансовой безопасности, как страны, так и региона; 2) выделение многими авторами неполного перечня критериев для оценки финансовой безопасности; 3) отсутствие понятия «региональная финансовая безопасность», в связи с этим отсутствие интегрального показателя оценки уровня региональной финансовой безопасности; 4) наличие размытой границы между критериями оценки экономической и финансовой безопасности; 5) не определены пороговые значения показателей, характеризующих наличие или отсутствие безопасности в финансовой сфере региона; 6) не раскрыты специфика и состав угроз, оказывающих существенное влияние на финансовую сферу региона; 7) отсутствие четко обозначенных критериев оценки финансовой безопасности для различных типов регионов (регионы-доноры, регионы-реципиенты, регионы с промышленной ориентацией, слабо диверсифицированные регионы, и пр.).

Несмотря на выявленные недочеты, каждое из перечисленных определений имеет право на существование, что обусловлено многоаспектностью и многоуровневостью

анализируемого понятия. Однако рассмотрение финансовой безопасности только в контексте обеспечения бюджетно-налоговой безопасности (например, как у Сенчагова В.К. [4], Коршунова Л.А. [6], Усковой Т.В. [5]), на наш взгляд, приводит к сужению объекта исследования. Нельзя не согласиться, что бюджетно-налоговая сфера одна из важнейших составляющих финансовой безопасности, как страны, так и региона, но далеко не единственная. В современных условиях необходимо учитывать все аспекты финансовых отношений страны, региона, муниципального образования.

На наш взгляд, более полное представление о региональной финансовой безопасности можно получить, рассмотрев ее в системе национальной, экономической безопасности (Галочкина О.А., Куряков С.В., Ицкович Б.Ф.) и определив при этом основные функциональные составляющие.

В связи с этим автор придерживается следующей трактовке понятия «региональная финансовая безопасность» - возможность финансовой сферы региона самостоятельно противостоять возникающим рискам и угрозам для поддержания существующего социально-экономического положения и создания условий для роста основных показателей деятельности региона. А в качестве основных индикаторов, характеризующих уровень региональной финансовой безопасности выделяет следующие: 1) уровень доходов, расходов регионального бюджета в процентах к ВРП; 2) уровень долговой нагрузки на региональный бюджет; 3) уровень бюджетной обеспеченности региона; 4) уровень бюджетной достаточности региона; 5) темп прироста ВРП; 6) уровень обеспеченности регионального бюджета собственными средствами; 7) степень диверсификации экономики региона; 8) объем инвестирования в основной капитал региона; 9) отношение сальдированного финансового результата организаций региона к ВРП.

Список используемой литературы.

1. Галочкина, О.А. Проблемы обеспечения финансовой безопасности // «Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного». Сб. науч. тр. – Спб.: Институт бизнеса и права, 2007.

2. Куряков, С. В. Характеристика финансовой безопасности // Тенденции развития экономики России: сборник научных трудов. – Саратов: СГУ, 2001.

3. Ицкович, Б.Ф. Финансовая безопасность как средство совершенствования финансово-кредитного механизма в современных условиях // Материалы междунар. науч.-практич. конференции 25.10.2001. г. Иваново.

4. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

5. Ускова, Т.В. Бюджетная безопасность региона в контексте устойчивого развития / Т.В. Ускова, С.С. Копасова // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – Вып. 44 (октябрь-декабрь). – 2008.

6. Коршунов, Л.А. Использование механизмов управления устойчиво-безопасным развитием региона (на примере Алтайского края) / Л.А. Коршунов, М.А. Бородкин, Т.В. Маркина // Ползуновский вестник. – № 5. – 2005.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

О.С. Усманова, В.С. Раковская

В настоящее время система социально-трудовых отношений, адекватная современному этапу развития экономики окончательно не сформирована. Функционирование системы необходимо постоянно отслеживать с целью своевременного выявления негативных тенденций. Инструментом, позволяющим это сделать, является мониторинг функционирования системы социально-трудовых отношений. В настоящей работе обозначены проблемы применения мониторинга функционирования системы социально-трудовых отношений в Томской области, предложены пути их решения. Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Мониторинг функционирования системы социально-трудовых отношений в Томской области), проект № 11-12-70001а/Т.

В процессе развития общественного строя произошло качественное изменение отношений в обществе, что привело к необходимости переосмысления ценности труда и трудовой деятельности и появлению нового понятия «социально-трудовые отношения». В настоящее время под «социально-трудовыми отношениями» понимается сложная система многоуровневых общественных отношений, существующих между наемными работниками, работодателями и государством в процессе трудовой деятельности, нацеленная на обеспечение необходимого уровня и качества жизни человека, трудового коллектива и общества, системное представление которых позволяет выделить в их структуре взаимосвязанные экономические и социальные элементы [1, с. 27].

Развитие системы социально-трудовых отношений необходимо постоянно контролировать с целью определения вектора развития страны и выработки своевременных управленческих решений. Методом, позволяющим это сделать, является мониторинг функционирования системы социально-трудовых отношений. Анализируя результаты мониторинга возможно, прежде всего, осуществить прогнозирование развития системы социально-трудовых отношений, предупреждение негативных тенденций, ведущих к возникновению очагов напряженности, оценить эффективность социальной и экономической политики государства.

Под мониторингом функционирования системы социально-трудовых отношений понимается созданную на новых принципах интегрированную систему непрерывного сбора, обработки, накопления, анализа и интерпретации социально-экономической, социально-психологической, социологической информации о ходе и тенденциях развития социально-трудовых процессов, с использованием социологических и статистических методов получения информации на основе показателей и индикаторов, как учитываемых, так и не учитываемых системой государственной статистики [2, с.9]

Россия как федеративное государство имеет два основных уровня государственной власти - федеральный и региональный. Это, в свою очередь, определяет наличие в общей совокупности различных уровней регулирования социально - трудовых отношений регионального уровня. Одной из важнейших функций мониторинга является анализ регионального уровня регулирования системы социально-трудовых отношений. Актуальность этого анализа обуславливается неуклонным ростом значения и роли регионов Российской Федерации в решении важнейших социальных, экономических и политических проблем развития России.

В 2001 году руководством Томской области было принято решение об организации проекта по мониторингу в масштабах области и с этой целью было создано Управление социально-трудовых отношений Томской области (УСТО).

В рамках деятельности УСТО с 2001 года по 2007 г. осуществлялся мониторинг социально-трудовой сферы Томской области, в результате реализации которого выпускался информационно-аналитический бюллетень «Мониторинг социально-трудовой сферы», который включал статистическую и аналитическую информацию, характеризующую социально-трудовую сферу региона. На основе полученных данных

осуществлялось краткосрочное прогнозирование развития социально-трудовых процессов, что способствовало выработке управленческих решений на разных уровнях власти.

Мониторинг социально-трудовой сферы включал в себя следующие разделы: основные показатели экономического развития Томской области; показатели уровня жизни и показатели оплаты труда; соблюдение сроков выплаты заработной платы; регистрируемый рынок труда; охрана труда и социальное партнерство [3].

Анализ проводился лишь в течение последних 3 лет, что, не дает возможности отследить долгосрочные тенденции развития системы социально-трудовых отношений. Кроме того, по составу показателей мониторинга полагаем, что в Томской области реализовался мониторинг функционирования системы социально-трудовых отношений, а не социально-трудовой сферы, т.к. в перечне показателей отсутствует анализ социально-культурного комплекса, мотивации производительного труда, социальной защиты населения. Это позволяет сделать вывод о том, что организаторы мониторинга не разграничивали данные понятия.

В 2007 г. УСТО было ликвидировано, а все основные функции были переданы Департаменту труда и занятости населения Томской области (ДГСЗН). В круг задач деятельности ДГСЗН не были включены такие функции УСТО, как: разработка и реализация мероприятий по повышению уровня жизни и реальных доходов населения, развитие системы социального партнерства и коллективно-договорного регулирования трудовых отношений, государственной экспертизы условий труда.

Также перестал осуществляться мониторинг социально-трудовой сферы Томской области. Исходя из своих задач, ДГСЗН реализовывал «Мониторинг труда и занятости в Томской области», включающий в себя: основные показатели рынка труда (социальная поддержка безработных граждан; привлечение и использование иностранной рабочей силы и др.); основные показатели уровня жизни населения (величина прожиточного минимума, заработная плата); развитие социального партнерства (областной уровень социального партнерства; итоги коллективно-договорного процесса и др.); основные показатели в области условий и охраны труда (производственный травматизм; профессиональная заболеваемость и др.) [4].

Мониторинг был осуществлен единожды за первое полугодие 2009 года. Информация была представлена достаточно кратко и не могла дать развернутой картины развития системы социально-трудовых отношений. В настоящий момент времени ДГСЗН осуществляет лишь еженедельный мониторинг рынка труда, что свидетельствует о сужении объекта мониторинга до уровня показателей труда и занятости населения.

Проведенный анализ свидетельствует об отсутствии в органах власти единого понимания цели, задач, функций и принципов мониторинга системы социально-трудовых отношений, методики проведения мониторинга, не понятна его структура, система показателей, не определены пользователи информации и порядок выработки управленческих решений. Также документально не определен департамент, в обязанности которого должна быть включена реализация мониторинга системы социально-трудовых отношений.

Таким образом, на основе анализа мониторингов функционирования системы социально-трудовых отношений, реализующихся в Томской области за последние 10 лет, с целью совершенствования процесса мониторинга, видим возможным представить следующие рекомендации:

- разграничить понятия «социально-трудовые отношения» и «социально-трудовая сфера» с целью определения предмета и объекта мониторинга;
- разработать концепцию мониторинга функционирования системы социально-трудовых отношений, в которой будут отражены цели и задачи, принципы мониторинга, определена система показателей, описана структура процесса, определен порядок выработки управленческих решений;

- расширить статистическую базу показателей и сформировать показатели по блокам, что поможет структурировать информацию, используемую при исследовании системы социально-трудовых отношений;

- использовать карты функционирования системы социально-трудовых отношений для наглядного и понятного отображения динамики показателей, а также систематизации и обобщения результатов анализа [1];

- использовать более широкий временной промежуток (не 2-3 года, а 8 - 15 лет), что позволит проследить тенденции, происходящие в системе, построить тренды и выявить дальнейшие направления развития;

- представлять выводы по проведенному исследованию, а именно выделять и рассматривать причины изменения динамики показателей, выявлять актуальные для области проблемы, предлагать решение этих проблем, представлять возможный прогноз развития ситуации в будущем.

Реализация указанных рекомендаций позволит усовершенствовать процесс мониторинга функционирования системы социально-трудовых отношений, осуществление которого поможет органам власти обеспечить национальную безопасность и социальную стабильность в Томской области.

Список использованной литературы.

1. Раковская В.С. Система социально-трудовых отношений: модельное представление, мониторинг функционирования (на примере Томской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В.С. Раковская. – Томск., 2009. –198 с.

2. Малышев М.Л. Концепция мониторинга и предметной области// Ученые записки МГСУ. – 1997. – 276 с.

3. Официальный сайт Администрации Томской области // www.gov.tomsk.ru

4. Официальный сайт Департамента труда и занятости населения Томской области // <http://www.rabota.tomsk.ru/out/monitoring/>

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО РЕГИОНА)

М.А. Черемнова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mariacheremnova@sibmail.com

В обобщенном виде представлен опыт формирования высокотехнологичных кластеров в Сибири. Обозначены перспективные направления кластеризации экономики региона. Выявлены основные проблемы на пути реализации кластерного подхода и соответствующих институциональных преобразований экономики.

В настоящее время одним из перспективных направлений в сфере институциональных преобразований экономики специалисты признают формирование высокотехнологичных кластеров, зарубежный опыт функционирования которых продемонстрировал эффективность данной организационной формы в условиях инновационной модели экономического развития.

Цель данной статьи состоит в определении имеющегося в Сибирском регионе потенциала для реализации кластерного подхода в экономике на основе анализа и

обобщения накопленного опыта. Рассматривая кластеры в региональном формате, целесообразно говорить о локальных кластерах. Если кластер в наиболее общем смысле зарубежные исследователи определяют как пространственную и отраслевую концентрацию взаимосвязанных фирм, то локальный кластер – это пространственная и отраслевая концентрация взаимосвязанных фирм, конечная продукция или услуги которых экспортируются за пределы локального территориального образования [1. С 181]. Необходимость такого уточнения на локальном уровне обусловлена тем, что основной (хотя далеко не единственный) эффект, который приносит кластер территории, – это приток финансовых ресурсов. Именно приток финансовых ресурсов в локальную экономическую систему определяет интенсивность ее экономического развития, уровень жизни населения и другие важнейшие характеристики. Уточненное определение кластера объясняет причины заинтересованности местных органов власти в развитии кластеров, и прежде всего, кластеров высокотехнологичных.

Кластерный подход к решению проблем экономического развития Сибирского региона нашел отражение в «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» [2], разработанной в Сибирском федеральном округе. Стратегия предусматривает формирование высокотехнологичного сектора через образование инновационно-технологических кластеров (например, в Новосибирске – кластеров приборостроения, силовой электроники, биомедицины, IT-индустрии, в Томске – информационных, телекоммуникационных и нанотехнологий, а также биотехнологического кластера, в Иркутске – нанотехнологий, в Красноярске – солнечной энергетики, систем связи и навигации, включая космический и наземный сегмент и др.).

Стратегия развития Сибири разработана с реальным финансовым основанием, она учитывает проекты, которые уже выполняются, а также инвестиционные планы крупных и средних компаний. Проведен анализ социально-экономических тенденций в Сибири, России и на мировой арене, сделана оценка перспективных рынков сбыта продукции. Учитывались и возможности финансирования со стороны государства, регионов. Вложения из федерального центра необходимы, прежде всего, в большие инфраструктурные проекты, которые не под силу частному бизнесу, но способны привлечь на один рубль государственных средств пять-семь рублей частных инвестиций.

Реализация намеченных в документе проектов должна способствовать решению проблем сырьевой, энергетической, технологической и демографической безопасности Российской Федерации за Уралом и обеспечить национальные стратегические интересы России в мировом сообществе. Таким образом, Сибирь – географический и ресурсный центр страны – займет достойное место в территориальном разделении труда.

Многие из масштабных проектов, заявленных в Стратегии развития Сибири до 2020 года, в настоящее время уже запущены в действие. Так, концепция создания особой аграрной территории «Комплексное развитие Алтайского Приобья» предусматривает совокупность проектов: глубокую переработку пшеницы и производство биоэтанола, строительство современных животноводческих комплексов, выпуск гусеничного трактора «А-600». Не менее масштабные проекты в Алтайском крае реализуются и в сфере туризма. В промышленности Красноярского края имеются предпосылки для создания таких кластеров, как топливно-энергетический, металлургический, нефтегазовый, машиностроительный, лесобумажный, агропромышленный. В качестве обслуживающих кластеров могут быть сформированы строительный, транспортный, химический и инновационно-технологический (новый кластер для края). Омская область также сделала ставку на современные технологии и модернизацию экономики. Новая промышленная платформа предполагает создание в регионе сразу четырех кластеров: биотехнологического, нефтехимического, лесопромышленного и кремниевого. Существенную роль в решении общегосударственных задач может сыграть научно-образовательный и промышленный потенциал Новосибирской области. Уже разработано

около десяти проектов, все они обеспечены финансированием и в полной мере будут реализованы за два года. По всем этим проектам уже в 2011 году предполагается получить качественные результаты.

Одним из ведущих научно-образовательных центров России является Томская область. Крупнейшие университеты Томска входят в пятерку лучших высших учебных заведений России. Научно-исследовательская деятельность университетов и научно-исследовательских институтов, расположенных в Томской области, направлена на стратегически перспективные направления, в т. ч. новые материалы и нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии, медицинское приборостроение, телекоммуникации и точное приборостроение, нефтехимию. Вклад научно-образовательного комплекса в ВРП превышает 7 %. С 2003 г. на территории Томской области реализуется программа инновационного развития. В 2006 году число организаций, занимающихся инновационной деятельностью, увеличилось на 38 и составило 219. Развитие инновационного сектора в целом характеризовалось значительным приростом (на 18%) объема отгруженных инновационных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг инновационного характера [3].

Интеллектуальный потенциал области в новых условиях рассматривается как главное конкурентное преимущество Томской области и ее основной стратегический ресурс для развития в регионе экономики инновационного типа на основе интеграции образования, науки и производства. Подтверждением этого потенциала стала победа Томской области в 2005 г. в правительственном конкурсе на право создания Особой экономической зоны технико-внедренческого типа, которую намечено было сформировать на территории двух участков общей площадью 197 га. В качестве перспективных направлений развития в ОЭЗ намечены информационно-коммуникационные и электронные технологии, технологии производства новых материалов и нанотехнологии, а также биотехнологии и медицинские технологии [4].

Первая площадка ОЭЗ в Томске была создана на базе ОАО «Томскнефтехим» в апреле 2006 г. В настоящее время в основном завершено строительство инженерной и транспортной инфраструктуры, ведется строительство производственных зданий за счет инвесторов и резидентов. Предполагаемыми резидентами будут являться 65 компаний, в том числе: «Сибур», «ВABC», «Фазотрон», НПО «Вирион». К 2015 г. предусматривается создание свыше 10 тыс. рабочих мест [5]. Кроме того, в Томской области в последние годы идет активное формирование регионального кластера, функционирующего в интересах нефтегазового комплекса Западной Сибири. В его состав входят университеты, научные и проектно-технические институты, машиностроительные и строительно-монтажные организации, малые наукоёмкие предприятия. Формирование кластера осуществляется в процессе выполнения программы сотрудничества предприятий и организаций г. Томска с наиболее крупными добывающими и транспортирующими нефтегазовыми компаниями, работающими на территории Томской области.

Таким образом, в Сибирском регионе к настоящему времени заложен серьезный фундамент для кластеризации экономики. Свидетельством этого является как наличие значительного числа эффективно функционирующих высокотехнологичных кластеров, так и четкое осознание значимости этих институтов инновационной экономики в обеспечении конкурентных преимуществ целого ряда отраслей народного хозяйства, нашедшее отражение в «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года».

Список использованной литературы.

1. Спицын В.В. Создание и развитие локальных высокотехнологичных кластеров: зарубежный опыт // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 302. Сентябрь. – С.181-185.
2. Бухарова О. Сибирские предприятия должны создавать кластеры опережающего развития // Российская бизнес-газета. – М.,2010. – 6 апр. [Электронный ресурс]– URL:<http://www.rg.ru/2010/04/06/sibir.html> (дата обращения 06.03.2011).
3. Агентство развития Томской области [Электронный ресурс] // Некоммерческая организация фонд «Агентство развития Томской области». – Электрон. дан. – Томск, 2002. –URL:<http://www.arto.ru/innovation.html> (дата обращения 04.04.2011).
4. Долгосрочная стратегия развития Томской области [Электронный ресурс] // Интернет портал Томская область. Портал «Tomsker Gebiet» / Администрация Томской области. – Электрон. дан. – Томск, 2006. – URL: <http://www.tomskegebiet.ru/ru/strategiay.html> (дата обращения 04.04.2011).
5. Кашук И.В. Реализация федеральной региональной политики на основе кластерной организации отраслевых рынков региона // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2011. – № 344. Март. – С.136-141.

СТРАТЕГИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ - ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

И.В.Хоменко

НКО Фонд «Агентство развития Томской области», г. Томск
E-mail: xiv@arto.ru

На примере Томской области рассмотрена роль документов стратегического планирования в деле построения новой, инновационной региональной экономики и привлечения инвестиций

В двухтысячные годы для многих российских регионов стала очевидной необходимость модернизации региональных экономик в части кардинального изменения их отраслевых структур – ухода от сырьевой специализации, первичной переработки сырья и развития наукоемких производств, что невозможно без значительных инвестиционных вложений. Таким образом, в повестке дня большинства региональных властей была обозначена задача формирования новой, инновационной, экономики, необходимым условием для которой является наличие в регионе современной инженерной, транспортной инфраструктуры, квалифицированных кадров и привлекательного инвестиционного климата.

В настоящее время среди российских регионов уже выделился ряд регионов, лидеров по построению инновационной экономики, один из которых – Томская область. Основой новой экономики Томской области определены отрасли связанные с образованием, электротехникой и приборостроением, телекоммуникационно-информационными технологиями, биотехнологиями и новыми материалами. Объединяющим началом для предприятий новой экономики стали томские университеты, три из которых в ходе острой конкурентной борьбы получили статус инновационных, а впоследствии два из них - Томский государственный и Томский политехнический университет, стали национальными исследовательскими университетами, что само собой показательно для города с населением чуть более полумиллиона человек. На свое развитие эти вузы получили несколько миллиардов рублей федеральных средств.

В 2005г. Томская область оказалась одной из четырех регионов выигравших федеральный конкурс на создание особой экономической зоны технико-внедренческого типа, в котором участвовало 23 претендента. Результат этого также миллиарды рублей федеральных и частных инвестиций в инфраструктуру г.Томска и инновационный бизнес.

Очередным рубежом на пути построения новой экономики в Томской области стало распоряжение Правительства Российской Федерации №1756-р от 06.10.2011г. о создании в Томской области Центра образования исследований и разработок, т.н. «ИНОТомск'2020». В рамках данного проекта для создания особо благоприятной для инновационной деятельности городской среды только в последующие три года будут привлечены инвестиции на сумму 40 млрд. руб. В результате реализации «ИНОТомск'2020» планируется создать 20 тысяч новых, высокооплачиваемых рабочих мест. В случае успеха данного проекта выбранная модель построения иннограда будет использована и в других российских регионах.

В настоящее время Томск и Томская область в российском и международном пространстве уже ассоциируется с наукой и инновациями, как ведущий научно-образовательный центр. При этом, хотя основная доля ВРП пока продолжает создаваться в традиционной для региона сырьевой – нефтегазовой отрасли, процесс опережающего роста объемов инновационной продукции стал устойчивым, что позволяет говорить о перспективе коренной модернизации региональной экономики в обозримой перспективе.

Положительные результаты модернизации экономики Томской области несомненно связаны с наличием экономически обоснованной долгосрочной стратегии развития региона, консолидирующей интересы подавляющей части местного населения и бизнеса, а также - региональной власти, мотивированной на успешную реализацию данной стратегии.

Стратегия социально-экономического развития Томской области до 2020 г. (Стратегия) была разработана и принята в 2005 г. в ходе широкого общественного обсуждения. Механизм реализации Стратегии заключается в том, что на ее основе разрабатывается основной плановый документ – среднесрочная, комплексная Программа социально-экономического развития Томской области (Программа), в рамках которой, в соответствии с приоритетами и параметрами Стратегии намечаются мероприятия и источники их финансирования (бюджетные и внебюджетные). Программа является основой для формирования областного бюджета. Частью механизма реализации Стратегии также является ежегодно проводимый мониторинг Стратегии и Программы. Это помогает своевременно корректировать программные мероприятия, с учетом изменения внешнеэкономической ситуации и темпов социально-экономического развития региона.

Наличие Стратегии и программы ее реализации не только обязательное условие привлечения государственных инвестиций, но также действенный инструмент привлечения частных инвестиций, т.к. они являются определенной гарантией для стратегических инвесторов в перспективах бизнеса и возврата своих инвестиций.

Нужно отметить, что несомненным достоинством Стратегии социально-экономического развития Томской области до 2020 г. является сбалансированность социальных и экономических целей развития региона. Этих целей девять - высокий уровень развития предпринимательства; эффективная и сбалансированная экономика; высокая инвестиционная привлекательность; высокая степень интернационализации экономики; качественные трудовые ресурсы и эффективный рынок труда; развитая инфраструктура; рациональное использование природного капитала; благоприятные условия для жизни, работы, отдыха и воспитания детей; эффективная власть. Каждой цели соответствует, в среднем 3-5 задачи. Для всех целей и задач установлены индикаторы и контрольные показатели, позволяющие объективно оценивать успешность

их реализации в процессе ежегодного мониторинга. Большинство показателей основано на данных статистики, но значительная часть – на результатах социологических опросов, которые необходимы для выявления мнения населения о ходе решения основных социально-экономических проблем и оценки эффективности работы местных и региональных органов власти.

Стратегия, в отличие от Программы, является достаточно компактным и, что особенно важно, понятным для широкого круга населения документом, определяющим вектор развития области на многие годы. Это, по сути – публичный меморандум целей и первоочередных задач социально-экономического развития.

В настоящее время для оценки деятельности российских губернаторов принята система оценочных показателей, не учитывающих специфику отдельных регионов. Такая оценка носит сугубо формальный характер, не способствуя консолидации власти и населения. Очевидно, было бы целесообразным оценивать деятельность руководителей региона по комплексу показателей, характеризующим выполнение долгосрочных стратегий развития регионов, разработанных органами региональной власти с привлечением отдельных экспертов из представителей местных элит, но и широкого круга населения.

Список использованной литературы

1. Васеленко И. Новые подходы к разработке государственных программ: рекомендации экспертов ООН // Проблемы теории и практики управления 2003. № 6.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.: ил.
3. Коломийченко О.В., Рохчин В.Е. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация. – СПб.: Наука, 2003. – 235 с.
4. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. – М.: Экономика, 2011. – 604 с.
5. Межведомственная программа «Разработка и реализация модели территории инновационного развития на примере Томской области» (результаты 2003года). – Томск: ЗАО «Издательство научно-технической литературы», 2004. – 104с.
6. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. - М.: ИНФРА-М, 2002.
7. Стратегия развития Томской области // <http://www.strategia.tomsk.ru>
8. Администрация Томской области // http://tomsk.gov.ru/ru/economy_finances/strategy_documents
9. Ресурсный центр по стратегическому планированию при Леонтьевском центре // <http://www.citystrategy.leotief.net>

КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Е.С. Шардакова, Л.М. Борисова*

Томский государственный университет, г. Томск
E-mail: bharata2009@yandex.ru

*Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: unexx@rambler.ru

В рамках методики страновых рейтингов рассмотрены основные факторы, определяющие конкурентоспособность региона. Предположено, что появление кластера в регионе способствует повышению его конкурентоспособности. Показано положительное воздействие кластера на факторы конкурентоспособности на основе анализа имеющихся примеров из практики применения кластерного механизма.

В условиях глобализации регионы становятся активными игроками. Международная конкурентная борьба ведется на региональном уровне, и определяющими в этой борьбе являются не только сами продукты, но и условия, созданные в регионах. Кроме того, чтобы быть конкурентоспособным, необходимо соответствовать адекватной потребности развития интеллектуального капитала, необходимо совершенствовать старые формы организации. Одной из таких новых форм организации является кластер – чрезвычайно модное слово в последние несколько лет.

В связи с этим необходимо установить насколько значимым является кластерный механизм в рамках повышения конкурентоспособности региона. Для этого следует определить понятие кластера и конкурентоспособности региона, выявить факторы конкурентоспособности последнего, проанализировать влияние кластера на каждый из факторов конкурентоспособности.

Существует много различных толкований термина "кластер", причины тому – нечеткость в определении и сложности с выявлением его границ в пространстве. Но принимая во внимание тот факт, что данное понятие ввел в научный оборот М. Портер в 80-ых годах XX века, то будем использовать следующее определение кластера: «Это географическое сосредоточение фирм, поставщиков, связанных отраслей, которые играют особую роль в отдельных нациях, странах и городах... Кластеры обуславливают новый взгляд на экономику и ее развитие, новые роли бизнеса, правительства и институтов и новые способы структурировать взаимоотношения типа бизнес-правительство или бизнес-институты». [1, с.28-29]

Поскольку рассматривается взаимовлияние и взаимозависимость кластера и конкурентоспособности региона, то возникает необходимость установить, что представляет собой конкурентоспособность региона. Само понятие имеет несколько подходов к толкованию. Объединяя все имеющиеся подходы, а также особенности конкурентных отношений между регионами, К.Н. Юсупов, А.Р. Таймасов и др. дали следующее определение: конкурентоспособность региона – «это способность региона в условиях конкурентной борьбы на национальном и мировых рынках сохранять и привлекать ограниченные в экономике ресурсы для удержания и, в конечном счете, приращения своей доли на внутреннем и внешнем рынках товаров и услуг». [2, с. 173]

Повышение конкурентоспособности определяется факторами конкурентоспособности, т.е. наличием, созданием и степенью реализации конкурентных преимуществ региона. В рамках методики «страновых рейтингов» выделяются следующие факторы конкурентоспособности: ресурсные, инфраструктурные, инвестиционные, инновационные, информационные и институциональные. На каждый фактор выбираются показатели, которые наиболее точно отражают наличие конкурентных преимуществ, и по этим показателям рассчитывается итоговый индекс конкурентоспособности региона, который в том числе учитывает итоговые показатели конкурентоспособности: уровень жизни, экономический рост, конкурентоспособность продукции. [3, с. 69-71]

Рассмотрим, насколько кластер действительно способствует повышению конкурентоспособности региона посредством исследования влияния кластера на составляющие конкурентоспособности региона.

1. Ресурсный фактор. Авторы монографии «Регион на перекрестке Востока и Запада: глобализация и конкурентоспособность» в качестве определяющих показателей выбрали производительность труда, зарплатоемкость, отдачу от основных фондов.

Уже имеющийся опыт показывает, что у предприятий в кластере наблюдается повышение производительности труда благодаря тому, что используется наиболее эффективная комбинация факторов производства, доступ к информации, лучшая координация деятельности, создание общественных благ, стимулирование соперничества [4, с.281], т.к. компании внутри кластера также продолжают конкурировать между собой.

Примером тому может служить алтайский биофармацевтический кластер (АБФК) в г. Бийске (Алтайский край). Так, темп роста производительности труда в 2008 г. по сравнению с 2007 г. в АБФК составил 1,61, а в организациях по г. Бийску - 1,4. Производительность труда в 2008 г. в АБФК - 2146,7 тыс. руб. на чел., а по г. Бийску - 337,8 тыс. руб. на чел. Таким образом, производительность труда в АБФК выше, чем в организациях города, в 6 раз. [5, с.295]

Кроме того, как показало исследование, более чем в 70% случаев персонал отмечал, что организации, которые входят в кластер, доверяют сотрудникам, уделяют внимание должной оплате труда и социальному обеспечению. [5, с.296] А это в свою очередь также способствует повышению производительности труда.

2. Инвестиционный фактор. Мировой опыт по развитию кластеров показывает, что ни один кластер не может развиваться без должных инвестиций. Так, в один из крупнейших кластеров мира, биотехнологический кластер Бостон/Кембридж, за первые два квартала 2010 года было направлено 545 млн. долларов государственных инвестиций, что составляет 26% от всех венчурных инвестиций в биотехнологии в США.

В период 2011-2015 гг. Китай намерен инвестировать до 1,5 трлн. долларов в развитие отраслей экономики, относящихся к высоким технологиям. [6]

В России в инновационный кластер «Сколково» предполагается вложить 4-6 млрд. долларов, в основном из федерального бюджета.

3. Инновационный фактор, определяемый показателем доли занятых исследованиями и разработками.

Сравним по данному показателю Алтайский край, где функционирует кластер с 2008 года, и Республику Алтай, где на период 2008-2009 гг. только предполагалось создание кластера. Таким образом, в Алтайском крае доля занятых исследованиями и разработками в общем числе занятых в 2008 г. и 2009 г. составляла 0,2%, а в Республике Алтай в 2008 г. - 0,18%, в 2009 г. - 0,16% (показатель рассчитан на основе данных федеральной службы государственной статистики).

4. Инфраструктурный фактор. Если рассматривать концепцию кластерной политики в РФ, то там имеется пункт о направлениях содействия развития кластеров, в котором в том числе говорится об обеспечении формирования благоприятных условий для развития кластеров, которое предполагает «развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с учетом задач развития кластеров».[7]

5. Институциональный фактор, определяемый, в том числе, показателем количества малых предприятий.

В принципе, основная задача, решаемая региональными кластерами, – это ускорение социально-экономического развития региона посредством активного вовлечения в этот процесс малого и среднего предпринимательства. [8, с. 42]

Как пример можно привести технопарк Жонгтуанкун или, как его иногда называют, «Кремниевая долина Китая». После создания технопарка более 15000 этнических китайцев, ранее покинувших страну, вернулись в Китай для работы в нем. Согласно статистике, количество основанных ими компаний сегодня превышает 3000. Одной из них является крупнейшая китайская поисковая система Baidu, чья рыночная цена сегодня превышает 40 млрд. долларов. [6]

Помимо того, что кластер положительно влияет на факторы конкурентоспособности, он также будет оказывать влияние и на итоговый показатель

конкурентоспособности посредством повышения конкурентоспособности производимой продукции, воздействуя на две основные ее составляющие (цену и качество), повышения уровня жизни населения.

Так, на Кремниевую долину приходится 40% экспортной торговли Калифорнии; доля долины Медикон (кластер на территории Дании и Швеции) в ВВП Дании и Швеции составляет 26%; объем медикаментов, разработанных компаниями Биотехнологического кластера Бостон/Кембридж, равен 5,5% от общего числа мировых разработок [6] и т.д.

В заключение нужно отметить, что внося вклад в увеличение конкурентных преимуществ, кластеры в целом способствуют повышению конкурентоспособности региона. Такие кластеры уже сформированы и функционируют как за рубежом, так и в России, в чем можно убедиться на приведенных выше примерах.

Список использованной литературы.

1. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого [и др.]. – М.: ИД "Вильямс", 2005. – 608 с.

2. Юсупов К.Н. [и др.] Региональная экономика: учеб. пособие для вузов. – М.: КНОРУС, 2006. – 230 с.

3. Калюжнова Н.Я., Лидин К.Л., Якобсон А.Я. Регион на перекрестке Востока и Запада: глобализация и конкурентоспособность. – М.: ТЕИС, 2003. – 359 с.

4. Осадчая О.П., Коробкина Е.В. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона // Ползуновский альманах. – 2009. – №1. – С. 280-284.

5. Марков Л.С. Институциональные аспекты функционирования инновационного кластера // Менеджмент инноваций. – 2010. – № 4. – С. 292-301.

6. Мировой опыт создания инновационных кластеров Бостон/Кембридж, Долина Медикон, Технопарк Жонггуанкун. – URL: www.i-russia.ru/all/articles/2377/ (дата обращения 30.04.2011 г.).

7. Концепция кластерной политики РФ. – URL: www.penza.ru/file_object/.../d5fea8f9bb525ce3b54c178c678bc8af (дата обращения 19.04.2011 г.).

8. Курнышев В.В., Глушкова В.Г. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования: учеб. пособие для вузов. – М.: КНОРУС, 2010. – 255 с.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ: ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ

О.А. Школик

Уральский институт фондового рынка, г. Екатеринбург

E-mail: o.shkolik@mail.ru

Рассматривается финансовая категория «бюджетные риски», дается её определение и раскрывается её сущность. Предположено, что первичным элементом проблематики рисков, является финансовое планирование. Показана актуальность доктринальной разработки методологии управления рисками. Проанализированы показатели определяющие степень рисков.

На современном этапе развития научной мысли в финансовой науке обширное внимание уделяется комплексу различных фундаментальных проблем. Однако неразработанным остается вопрос о сущности такой категории как «бюджетные риски». Это обусловлено тем, что сфера бюджетных отношений, в части бюджетного риска, его оценки и управления им, не получила необходимого организационного, правового и методического обеспечения.

Целью данного исследования является рассмотрение положений теории бюджетного риска, а также её теоретическое и практическое обоснование.

Задачей данного исследования является обобщение концептуальных подходов к проблеме бюджетных рисков, а также анализ и оценка данной фундаментальной проблемы в контексте региональных финансов, исходя из накопленных показателей региональных бюджетов.

Классическое определение «риска», квалифицирует данное явление как опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами [1, с.302]. Данный термин в полной мере может быть применен и к финансовой (бюджетной) отрасли.

В ограниченном количестве имеющихся научных работ, посвященных исследуемой проблеме, бюджетный риск определяется как риск недополучения средств в бюджет любого уровня [2, с.41]. Наступление рискованных событий определяется наличием свершившегося факта несовпадения бюджетного плана и фактических показателей его исполнения [3, с.127].

Бюджетный риск характеризуется наличием прямой связи с вероятностью неосуществления государственных (муниципальных) функций, с угрозой того, что какие-либо властные мероприятия, какие-либо бюджетные расходы не будут профинансированы. Именно поэтому, степень бюджетного риска выражает не только меру измерения вероятности наступления рискованных событий, но и абсолютную величину бюджетных потерь.

Здесь сразу необходимо обратить внимание на то, что в данном случае речь идет о бюджете в целом. Иными словами, бюджет на очередной финансовый год, есть двухэлементная структура, которая состоит из доходной и расходной частей. Следовательно, наступление рискованных событий может выражаться в отклонении фактических показателей от плановых, как по доходам, так и по расходам [4, с.16].

Развивая мысль далее нужно отметить, что следуя логике риски, образуются и сопровождают бюджетный процесс на двух его стадиях. Первая стадия, это стадия финансового планирования, на которой прогнозируются поступления по налогам и неналоговым доходам, определяется баланс бюджета, объем «финансовой помощи» и т.д. Вторая стадия, это стадия непосредственного исполнения бюджета, но она ограничена отдельными видами риска (операционный, политический и т.д.). При этом нужно понимать, что оценка бюджетного риска должна производиться на стадии прогнозирования бюджетных поступлений, планирования доходов и расходов бюджета. Что касается стадии исполнения то, на этой стадии возможно лишь коррекционное воздействие, а, следовательно, здесь необходимо в полной мере управлять бюджетными рисками.

Российская практика показывает, что фактическое исполнение большей части бюджетов, формируемых на различных уровнях бюджетной системы, отличается от планируемых величин. Между тем отклонение бюджетных показателей есть очевидное и предсказуемое явление, но с точки зрения бюджетных рисков важно не само отклонение, сколько важна его итоговая величина. Для того, чтобы определиться в вопросе о том, насколько проблема бюджетных рисков актуальна в российских условиях, проанализируем накопленные показатели региональных бюджетов.

Основу анализа составят показатели доходной части, поскольку они в наибольшей степени отражают эффективность финансового (бюджетного) планирования и формируют наиболее объективное представление о бюджетных рисках.

В качестве анализируемых, мы возьмем показатели двух регионов. Первым регионом будет Московская область [5; 6]. Вторым регионом будет Костромская область [7; 8]. Бюджетные показатели анализируемых регионов приведены в табл.1.

Из приведенных показателей видно, что несоответствие плановых и фактических значений очень существенно. Особенно велико отклонение по налоговым доходам, а в отдельных случаях оно превышает 50%.

В целом проведенный анализ указывает

Таблица 1 – Бюджетные показатели регионов (2010 г., тыс. рублей, %%)

	Московская область			Костромская область		
	План	Факт	Отклонение	План	Факт	Отклонение
НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	185692,56	165631,51	-10,8%	10455,8	6875,54	-34,24%
Налог на прибыль	54432,95	55552,80	2,1%	3895,71	1527,18	-60,80%
НДФЛ	79159,21	59357,79	-25,0%	4038,44	2767,85	-31,46%
Акцизы	13882,31	13185,36	-5,0%	1119,41	1145,47	2,33%
УСН	6716,75	4890,95	-27,2%	283,50	289,04	1,95%
Единый с/х налог	59,19	16,70	-71,8%	7,33	7,39	0,77%
Налог на имущ. организаций	28103,31	28284,24	0,6%	1002,88	1029,50	2,65%
Транспортный налог	2365,69	3456,43	46,1%	104,08	104,22	0,13%
Налог на игорный бизнес	667,00	664,75	-0,3%	-2,34	-2,34	0,00%
НДПИ	202,21	141,07	-30,2%	4,78	4,86	1,55%
Госпошлина	4,50	1,98	-56,0%	3,72	3,85	3,68%
Задолженность и перерасчеты	96,98	82,53	-14,9%	-3,22	-2,97	-7,83%
НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	11401,92	10142,25	-11,0%	234,715	270,344	15,18%
Доходы от использов. гос. и мун. имущества	1800,11	1626,40	-9,6%	124,89	141,45	13,26%
Доходы от оказания платных услуг	732,27	554,11	-24,3%	22,35	23,46	4,97%
Доходы от продажи гос. и мун. имущества	134,72	309,87	130,0%	26,96	32,65	21,12%
Адм. платежи и сборы	31,92	25,32	-20,7%	0,01	0,01	30,00%
Штрафы и санкции	345,25	453,46	31,3%	12,52	13,06	4,32%
Прочие неналог. доходы	7877,79	7742,73	-1,7%	45,04	47,01	4,39%
БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	47463,57	55252,00	16,4%	7141,41	7273,70	1,85%
ВСЕГО ДОХОДОВ	244558,05	231025,76	-5,5%	17831,89	14419,58	-19,14%

на то, что рассмотренные положения теории бюджетного риска, абсолютно верны. Более того, его результаты свидетельствуют, что проблемы бюджетного планирования и особенно в части прогнозирования налоговых поступлений, а также связанные с этими проблемами бюджетные риски, действительно являются актуальной и насущной проблемой региональных финансов.

Резюмируя нужно, прежде всего, сказать, что в целях устойчивости региональных бюджетов и повышения эффективности управления ими, бюджетные риски требуют управления. Однако для этого самой концепции мало, поскольку на её основе необходимо разработать государственную доктрину, в рамках которой должен быть разработан инструментарий управления рисками. Для этого необходимо определить виды бюджетных рисков, источники и причины их образования, а также необходимо разработать научно-обоснованную методологию оценки бюджетных рисков и осуществить её практическое внедрение.

Список использованной литературы.

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
2. Ковалева Т.М. Организация бюджетного менеджмента в субъекте Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2003. – № 6 (120). – С. 41–47.

3. Бакша Н.В., Гамукин В.В., Свинцова А.П. Аспекты бюджета: императивный, экономический, финансовый, налоговый, расходный, социальный. – М.: ИПО Профиздат, 2001. – 416 с.

4. Яшина Н.И. Теоретические и методические основы управления бюджетом: риски доходной части бюджета // Финансы и кредит. – 2004, – № 8 (146).

5. Закон Московской области от 10.11.2009 N 129/2009-ОЗ (ред. от 10.12.2010) «О бюджете Московской области на 2010 год» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

6. Закон Московской области от 06.07.2011 N 104/2011-ОЗ «Об исполнении бюджета Московской области за 2010 год» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

7. Закон Костромской области от 16.12.2009 N 552-4-ЗКО (ред. от 23.12.2010) «Об областном бюджете на 2010 год» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

8. Закон Костромской области от 11.07.2011 N 83-5-ЗКО «Об исполнении областного бюджета за 2010 год» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

ПРОБЛЕМЫ МОНОПРОФИЛЬНЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ

Якимова О.Ю.

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева, г. Саранск

E-mail: olyakimova@yandex.ru

Рассмотрены основные проблемы монопрофильных муниципальных образований, такие как безработица, нарушение транспортных связей и др., связанные, в основном, с остановкой градообразующего предприятия.

В ежегодном послании Федеральному Собранию Президент РФ назвал проблему моноотраслевых населенных пунктов одной из самых сложных на сегодня. Вопрос о социально-экономическом развитии таких муниципальных образований стал одним из ключевых в последние 2-3 года. Экономический кризис особенно сильно сказался на ситуации именно в таких муниципальных образованиях. Самой вопиющей ситуация сложилась в Пикалево Ленинградской области в 2009 году. В городе в течение полугода не работали градообразующие предприятия. Следствием этого стали безработица, задержки зарплаты и обострение социально-политической обстановки [1, с. 86].

Для того, чтобы подобная ситуация не повторилась, властям всех уровней необходимо уделять больше внимания мониторингу и анализу проблем монопрофильных муниципальных образований, расположенных на их территории.

Региональные проблемы, характерные для отдельных частей страны, отражаются и на положении в монопрофильных муниципальных образованиях. Сюда можно отнести нарушение традиционных транспортных связей, вызванных ростом тарифов, а также проблемы разрыва транспортной инфраструктуры в новых приграничных территориях, региональные экологические проблемы и др. [2, с. 56].

Все проблемы монопоселений можно разделить на типичные и уникальные. С временных позиций проблемы могут характеризоваться такими категориями, как срочность (может быть связана с сезонностью), острота, важность, продолжительность решения.

Протекающие во многих субъектах РФ негативные процессы в социально-экономическом развитии наиболее остро проявляются в монопрофильных муниципальных образованиях, определяющих специализацию регионов. Обострение проблем монопрофильных муниципальных образований в условиях глобального кризиса обусловлены сущностью данного явления - жесткой зависимостью между развитием всех сфер жизне-

деятельности населенного пункта и финансово-экономическим положением доминирующего предприятия [3, с. 156].

Среди современных проблем на первое место следует поставить состояние экономической базы, падение производства, что, в свою очередь, непосредственно связано с такими важными социально-экономическими вопросами, как занятость населения, уровень его жизни, состояние социальной и инженерной инфраструктуры, морально-психологический климат. Низкие доходы населения не позволяют поддерживать даже минимальный уровень жизни, существенно ухудшается ситуация с пенсионерами и другими нетрудоспособными категориями жителей, которым ранее предприятия оказывали реальную помощь; резко сокращается налогооблагаемая база местного бюджета и соответственно – возможности нормального функционирования хозяйства в муниципальном образовании и социальной поддержки населения. Обнищание значительной части населения и его низкая платежеспособность приводят к сокращению занятости в сфере обслуживания. Заметно изменяется демографическая ситуация – происходит отток наиболее дееспособной части населения или со сменой местожительства или на сезонные заработки. В результате указанных негативных процессов ухудшается морально-психологический климат: для взрослого человека теряется устойчивая жизненная перспектива, для молодежи – сужаются условия трудоустройства, получения профессионального образования, а для детей и подростков – возможность получения полноценного обязательного образования и рационального использования свободного времени [4 с. 47].

Следующая по значимости проблема – экологическое состояние монопрофильных муниципальных территорий. За последние годы в связи с падением производства произошло некоторое сокращение вредных выбросов и стоков. Вместе с тем, стали выявляться некоторые другие негативные процессы.

Так, в связи с сокращением финансирования в значительной мере свернуты работы по строительству новых и нормальной эксплуатации действующих природоохранных объектов. Свертывание работ по профилактическому ремонту, старение оборудования и ослабление производственной дисциплины и требований техники безопасности приводит к производственным и другим техногенным авариям, что особенно опасно для городов, где высокая плотность населения.

Одна из наиболее острых проблем особенно в небольших монопрофильных городах и поселках городского типа – их слабая экономическая дееспособность, которая во многом определяется, как указывалось выше, падением производства, сужением доходной части бюджета. Вместе с тем, особое значение для таких муниципалитетов имеет уровень управления, как предприятиями, так и муниципальным образованием в целом. Нередко именно слабость управленческого корпуса является главным тормозом для вывода городов из кризисного состояния. Это так называемое наследие централизованной плановой экономики советского периода – неспособность менеджмента таких предприятий своевременно и адекватно реагировать на изменения, происходящие на рынках региона и страны в целом. Поэтому в программе развития монопрофильных муниципальных образований нужно предусмотреть меры по повышению квалификации управляющего персонала градообразующих предприятий, а также возможность бесплатного обучения населения монопрофильных муниципальных образований новым профессиям.

Также, наряду с другими, одной из самых актуальных проблем в монопрофильных муниципальных образованиях является сфера ЖКХ, а именно недостаточное финансирование ремонтов и модернизации технологических сетей и оборудования, стоящих на балансе градообразующих предприятий и предназначенных для снабжения населения горячей водой и отоплением. На практике это приводит к тому, что плановых ремонтов практически не проводится, ремонты проводятся в аварийном режиме, что в каждом случае обходится намного дороже для собственника. Для уменьшения бремени содержания непрофильных активов предприятия в качестве возможного варианта предлагается

выделение таких активов, создание на их базе специализированных организаций и оказание им государственной помощи. Учредителем таких организаций может выступать государство, но не исключено и привлечение частных инвесторов [5, с.238].

Проблемы монопрофильных муниципальных образований являются не только краткосрочными, но и долгосрочными, связанными со стратегическим развитием территории. Предприятия играют значительную роль в социальном развитии населенных пунктов своего присутствия, вкладывают значительные средства из собственной прибыли для поддержания достойного уровня среды поселений.

Иная картина складывается в условиях кризиса. Предприятия вынуждены пересматривать свои социальные обязательства, в том числе и по программам поддержки муниципальных образований. В первую очередь предприятия начнут снижать или сокращать расходы на праздничные мероприятия, подарки, дополнительные необязательные выплаты. Далее предприятиям придется отказаться от запланированного финансирования капитального и текущего ремонта школ, больниц, домов культуры, спортивных учреждений, также будут заморожены начатые строительства. Кроме того, предприятия сократят поддержку текущей деятельности медицинских учреждений – оборудование, расходные материалы. В числе прочих расходов сократятся расходы на поддержку спортивных учреждений.

Значительной статьёй расходов многих предприятий является выделение финансирования на поддержку муниципального транспорта и коммунального хозяйства. В связи с кризисом платежи от населения за коммунальные услуги могут существенно сократиться или задерживаться. Предприятия будут не способны дотировать поставщиков коммунальных услуг, требующих значительных вложений, что может привести к сбою работы жизненно необходимых инфраструктур муниципальных образований.

Таким образом, в условиях кризиса значительные расходы на поддержание социальной сферы становятся критичными для предприятий. Поддержка социальной сферы в кризисных условиях станет неприемлемым балластом для предприятий, обеспечивать эти расходы становится нечем.

Вместе с тем есть сферы деятельности, в которых участие градообразующих предприятий, а соответственно и возглавляющих их корпораций, не может быть заменено в короткие сроки другими "агентами". К ним, прежде всего, относятся коммунальное хозяйство, а также муниципальный и межмуниципальный транспорт.

Транспортное сообщение в монопрофильных муниципальных образованиях с крупными градообразующими предприятиями также, как правило, связано с подразделениями этих предприятий. В первую очередь предприятия оказывают поддержку дорожному хозяйству, ремонтируют и строят участки дорог, частично поддерживают амортизацию транспорта.

В целом ухудшение качества среды в муниципальном образовании, наряду с сокращениями заработной платы и увольнениями, приведет к ухудшению социальных настроений. Снижение доходов и появление излишнего свободного времени у местных жителей в сочетании с закрытием спортивных секций и домов культуры будет способствовать развитию таких социально опасных явлений, как наркомания и алкоголизм, росту преступности. При этом общее снижение доверия к государству и бизнесу значительно осложнит борьбу с этими явлениями [5, с. 106].

Отдавая должное процитированному выше прогнозу вероятного развития социальной сферы в монопрофильных муниципальных образованиях, представляется сомнительной постановка вопроса о путях решения назревающих проблем. В условиях кризиса практически вся ответственность за социальную сферу будет перенесена на органы муниципальной и региональной власти.

Именно у региональной власти в настоящий момент есть необходимые ресурсы для полноценного обеспечения социальных задач. В числе этих ресурсов называются: межбюджетные трансферты; привлечение средств федеральных фондов, муниципальные и

региональные целевые программы, федеральные целевые программы, национальные проекты.

Список использованной литературы.

1. Тихонов А.В. Социология управления. Теоретические основы / М.Х. Таболин. – СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 2000. – 123 с.
2. Тарасюк В.М. Что ждет / В.М. Тарасюк // Местное право – 2010. – №1. – С. 59-64.
3. Таболин В.В. Муниципальное городское право. Правовые и организационные основы деятельности органов местного самоуправления в городах : учеб. пособие / В.В. Таболин, А.В. Корнев. – М. : Формула права, 2000. – 232 с.
4. Сидоров А. Удача – что город живет стабильно / А. Сидоров // Родина. – 2005. №12. – С.47-49.
5. Репина Ю.А. Изучение устойчивого развития как объективное требование времени / Ю.А. Репина // Инновационные процессы в области образования, науки и производства: материалы межрегиональной научно-практической конференции. Т.2. - Казань: Буглеровские сообщения. – 2004. – №10. – С. 238 - 240.

КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Е.С. Шардакова, Л.М. Борисова*

Томский государственный университет, г. Томск
E-mail: bharata2009@yandex.ru

*Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: unexx@rambler.ru

В рамках методики страновых рейтингов рассмотрены основные факторы, определяющие конкурентоспособность региона. Предположено, что появление кластера в регионе способствует повышению его конкурентоспособности. Показано положительное воздействие кластера на факторы конкурентоспособности на основе анализа имеющихся примеров из практики применения кластерного механизма.

В условиях глобализации регионы становятся активными игроками. Международная конкурентная борьба ведется на региональном уровне, и определяющими в этой борьбе являются не только сами продукты, но и условия, созданные в регионах. Кроме того, чтобы быть конкурентоспособным, необходимо соответствовать адекватной потребности развития интеллектуального капитала, необходимо совершенствовать старые формы организации. Одной из таких новых форм организации является кластер – чрезвычайно модное слово в последние несколько лет.

В связи с этим необходимо установить насколько значимым является кластерный механизм в рамках повышения конкурентоспособности региона. Для этого следует определить понятие кластера и конкурентоспособности региона, выявить факторы конкурентоспособности последнего, проанализировать влияние кластера на каждый из факторов конкурентоспособности.

Существует много различных толкований термина "кластер", причины тому – нечеткость в определении и сложности с выявлением его границ в пространстве. Но принимая во внимание тот факт, что данное понятие ввел в научный оборот М. Портер в 80-ых годах XX века, то будем использовать следующее определение кластера: «Это географическое сосредоточение фирм, поставщиков, связанных отраслей, которые играют особую роль в отдельных нациях, странах и городах... Кластеры обуславливают новый взгляд на экономику и ее развитие, новые роли бизнеса, правительства и институтов и новые способы структурировать взаимоотношения типа бизнес-правительство или бизнес-институты». [1, с.28-29]

Поскольку рассматривается взаимовлияние и взаимозависимость кластера и конкурентоспособности региона, то возникает необходимость установить, что представляет собой конкурентоспособность региона. Само понятие имеет несколько подходов к толкованию. Объединяя все имеющиеся подходы, а также особенности конкурентных отношений между регионами, К.Н. Юсупов, А.Р. Таймасов и др. дали следующее определение: конкурентоспособность региона – «это способность региона в условиях конкурентной борьбы на национальном и мировых рынках сохранять и привлекать ограниченные в экономике ресурсы для удержания и, в конечном счете, приращения своей доли на внутреннем и внешнем рынках товаров и услуг». [2, с. 173]

Повышение конкурентоспособности определяется факторами конкурентоспособности, т.е. наличием, созданием и степенью реализации конкурентных преимуществ региона. В рамках методики «страновых рейтингов» выделяются следующие факторы конкурентоспособности: ресурсные, инфраструктурные, инвестиционные, инновационные, информационные и институциональные. На каждый

фактор выбираются показатели, которые наиболее точно отражают наличие конкурентных преимуществ, и по этим показателям рассчитывается итоговый индекс конкурентоспособности региона, который в том числе учитывает итоговые показатели конкурентоспособности: уровень жизни, экономический рост, конкурентоспособность продукции. [3, с. 69-71]

Рассмотрим, насколько кластер действительно способствует повышению конкурентоспособности региона посредством исследования влияния кластера на составляющие конкурентоспособности региона.

1. Ресурсный фактор. Авторы монографии «Регион на перекрестке Востока и Запада: глобализация и конкурентоспособность» в качестве определяющих показателей выбрали производительность труда, зарплатоемкость, отдачу от основных фондов.

Уже имеющийся опыт показывает, что у предприятий в кластере наблюдается повышение производительности труда благодаря тому, что используется наиболее эффективная комбинация факторов производства, доступ к информации, лучшая координация деятельности, создание общественных благ, стимулирование соперничества [4, с.281], т.к. компании внутри кластера также продолжают конкурировать между собой.

Примером тому может служить алтайский биофармацевтический кластер (АБФК) в г. Бийске (Алтайский край). Так, темп роста производительности труда в 2008 г. по сравнению с 2007 г. в АБФК составил 1,61, а в организациях по г. Бийску - 1,4. Производительность труда в 2008 г. в АБФК - 2146,7 тыс. руб. на чел., а по г. Бийску - 337,8 тыс. руб. на чел. Таким образом, производительность труда в АБФК выше, чем в организациях города, в 6 раз. [5, с.295]

Кроме того, как показало исследование, более чем в 70% случаев персонал отмечал, что организации, которые входят в кластер, доверяют сотрудникам, уделяют внимание должной оплате труда и социальному обеспечению. [5, с.296] А это в свою очередь также способствует повышению производительности труда.

2. Инвестиционный фактор. Мировой опыт по развитию кластеров показывает, что ни один кластер не может развиваться без должных инвестиций. Так, в один из крупнейших кластеров мира, биотехнологический кластер Бостон/Кембридж, за первые два квартала 2010 года было направлено 545 млн. долларов государственных инвестиций, что составляет 26% от всех венчурных инвестиций в биотехнологии в США.

В период 2011-2015 гг. Китай намерен инвестировать до 1,5 трлн. долларов в развитие отраслей экономики, относящихся к высоким технологиям. [6]

В России в инновационный кластер «Сколково» предполагается вложить 4-6 млрд. долларов, в основном из федерального бюджета.

3. Инновационный фактор, определяемый показателем доли занятых исследованиями и разработками.

Сравним по данному показателю Алтайский край, где функционирует кластер с 2008 года, и Республику Алтай, где на период 2008-2009 гг. только предполагалось создание кластера. Таким образом, в Алтайском крае доля занятых исследованиями и разработками в общем числе занятых в 2008 г. и 2009 г. составляла 0,2%, а в Республике Алтай в 2008 г. - 0,18%, в 2009 г. - 0,16% (показатель рассчитан на основе данных федеральной службы государственной статистики).

4. Инфраструктурный фактор. Если рассматривать концепцию кластерной политики в РФ, то там имеется пункт о направлениях содействия развития кластеров, в котором в том числе говорится об обеспечении формирования благоприятных условий для развития кластеров, которое предполагает «развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с учетом задач развития кластеров».[7]

5. Институциональный фактор, определяемый, в том числе, показателем количества малых предприятий.

В принципе, основная задача, решаемая региональными кластерами, – это ускорение социально-экономического развития региона посредством активного вовлечения в этот процесс малого и среднего предпринимательства. [8, с. 42]

Как пример можно привести технопарк Жонггуанкун или, как его иногда называют, «Кремниевая долина Китая». После создания технопарка более 15000 этнических китайцев, ранее покинувших страну, вернулись в Китай для работы в нем. Согласно статистике, количество основанных ими компаний сегодня превышает 3000. Одной из них является крупнейшая китайская поисковая система Baidu, чья рыночная цена сегодня превышает 40 млрд. долларов. [6]

Помимо того, что кластер положительно влияет на факторы конкурентоспособности, он также будет оказывать влияние и на итоговый показатель конкурентоспособности посредством повышения конкурентоспособности производимой продукции, воздействуя на две основные ее составляющие (цену и качество), повышения уровня жизни населения.

Так, на Кремниевую долину приходится 40% экспортной торговли Калифорнии; доля долины Медикон (кластер на территории Дании и Швеции) в ВВП Дании и Швеции составляет 26%; объем медикаментов, разработанных компаниями Биотехнологического кластера Бостон/Кембридж, равен 5,5% от общего числа мировых разработок [6] и т.д.

В заключение нужно отметить, что внося вклад в увеличение конкурентных преимуществ, кластеры в целом способствуют повышению конкурентоспособности региона. Такие кластеры уже сформированы и функционируют как за рубежом, так и в России, в чем можно убедиться на приведенных выше примерах.

Список использованной литературы.

1. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / под ред. Я.В. Заблоцкого [и др.]. – М.: ИД "Вильямс", 2005. – 608 с.
2. Юсупов К.Н. [и др.] Региональная экономика: учеб. пособие для вузов. – М.: КНОРУС, 2006. – 230 с.
3. Калюжная Н.Я., Лидин К.Л., Якобсон А.Я. Регион на перекрестке Востока и Запада: глобализация и конкурентоспособность. – М.: ТЕИС, 2003. – 359 с.
4. Осадчая О.П., Коробкина Е.В. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона // Ползуновский альманах. – 2009. – №1. – С. 280-284.
5. Марков Л.С. Институциональные аспекты функционирования инновационного кластера // Менеджмент инноваций. – 2010. – № 4. – С. 292-301.
6. Мировой опыт создания инновационных кластеров Бостон/Кембридж, Долина Медикон, Технопарк Жонггуанкун. – URL: www.i-russia.ru/all/articles/2377/ (дата обращения 30.04.2011 г.).
7. Концепция кластерной политики РФ. – URL: www.penza.ru/file_object/.../d5fea8f9bb525ce3b54c178c678bc8af (дата обращения 19.04.2011 г.).
8. Курнышев В.В., Глушкова В.Г. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования: учеб. пособие для вузов. – М.: КНОРУС, 2010. – 255 с.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Векселева Александра Александровна

Национальный исследовательский Томский политехнический университет
г. Томск

Во введении статьи обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются цель и задачи исследования. В статье рассмотрены причины неравенства оплаты труда и уровня жизни населения. Выявлены пути их решения. Заключение содержит основные, обобщающие выводы и предложения, направленные на снижение дифференциации заработной платы и на повышение уровня жизни населения.

Начало рыночных реформ в России сопровождалось не только падением реального среднего уровня доходов населения, но и нарастающими масштабами неравенства в их распределении. В основе этого неравенства лежат различия в оплате труда, которые, по данным Госкомстата РФ, превышают дифференциацию доходов в два раза. Росту неравенства, в известной мере, противостоят социальные трансферты (пенсии, пособия и другие выплаты из средств бюджетов разного уровня и внебюджетных фондов) и внутрисемейное перераспределение доходов, которые несколько выравнивают доходную обеспеченность людей. В свою очередь, различия в заработной плате порождаются межотраслевым и внутриотраслевым неравенством в оплате труда.

Эта тема особо актуальна в наше время, так как заработная плата теснейшим образом связана с экономическими и социальными проблемами общества, а ее дифференциация отрицательно влияет на развитие экономики страны и на уровень жизни населения. Целью данной статьи является изучение дифференциации заработной платы и падение уровня жизни населения. Задачей является выяснение проблем дифференциации заработной платы, а так же поиск путей решения этих проблем.

В литературе выделяют множество причин неравенства доходов, это такие, как: различия в способностях людей; образование и обучение; профессиональные вкусы и риск; владение собственностью; господство на рынке; удача, связи, несчастья и дискриминация. Все эти причины присутствуют в переходный период в России. Однако наряду с ними действуют и специфические факторы углубления неравенства, такие, как неоправданно низкая цена труда, неотрегулированность правового поля реформ, позволяющие относительно большой группе россиян присваивать большие теневые доходы, неуважение людей ниже своего статуса. Все это приводит к одному – к разнице в уровнях благосостояния граждан, т.е. к уровню их богатства. Люди получают доходы в результате того, что либо создают собственный бизнес (становятся предпринимателями), либо предоставляют находящиеся в их собственности факторы производства (свой труд, капитал или землю) в пользование другим людям или фирмам. В таком механизме формирования доходов изначально заложена возможность их неравенства.

Ни одной экономической системе не удалось ликвидировать неравенства доходов и богатства семей. Но поскольку способности у людей различны, то труд их имеет разную ценность и это влечет за собой неодинаковое вознаграждение за труд, то есть различие в доходах.

Изменения в доходах населения и расслоение общества приводят к самым негативным последствиям. Создаются слои людей, находящихся за чертой бедности, что недопустимо в развитом обществе. Происходит моральное расслоение общества на «своих» и «чужих», теряется общность целей, интересов, чувство здорового патриотизма. В результате деления общества, населения регионов и отдельных граждан на богатых и бедных возникают межрегиональные и, даже, межнациональные противоречия, что приводит к разрушению единства России. Происходит отток квалифицированных работников в сферы, не требующие соответствующих знаний, за границу. В результате ухудшается образовательный, профессиональный потенциал общества, наукоёмкие отрасли деградируют. В результате низкого уровня жизни снижается трудовая активность населения, ухудшается здоровье, снижается

рождаемость, что приводит к демографическим кризисам. Но всего этого можно избежать с помощью социальной политики. Задачей социальной политики является устранение тех факторов дифференциации, которые порождают неравенство. В рыночной экономике влияние государства на уровень доходов носит посреднический характер, поэтому большое значение имеет создание с помощью экономической политики условий для повышения доходов населения. Среди способов прямого воздействия на уровень доходов населения и их распределение основным является законодательное установление минимального уровня заработной платы. Она должна быть связана с прожиточным минимумом и, по крайней мере, равняться ему. В таком случае она послужит надёжной основой построения системы оплаты труда. В условиях инфляции периодический пересмотр величины минимальной оплаты труда сможет компенсировать рост цен.

Государство в условиях рыночной экономики влияет на уровень жизни населения через оплату труда занятых в государственном секторе. Заработная плата работников здравоохранения и культуры, государственных служащих должна быть существенно увеличена, приведена в соответствие с квалификацией. Причём, в связи с дефицитом бюджета, это повышение следует рассматривать, как долговременную целенаправленную политику поддержания социальной сферы и систем управления. Уровень пособий, выплачиваемых пенсионерам, инвалидам, матерям, воспитывающим детей обязательно должен обеспечивать прожиточный минимум.

Большое значение имеет совершенствование налоговой системы с целью перераспределения налогового бремени на богатые слои населения. Любое развитое общество должно обеспечить всем своим гражданам возможность получения жизненно важных социальных услуг, которые предоставляются учреждениями социальной сферы. Особенно важно сохранить доступность таких услуг в условиях дифференциации доходов населения, гарантировать всем россиянам минимальный стандарт жилищных условий.

Таким образом, во-первых, сегодня социально-экономические диспропорции, неравенство и бедность являются факторами прямого действия, тормозящими экономическое развитие и приводящие к деградации человеческого капитала. Во-вторых, причиной возникновения и углубления этих диспропорций является явно прочный механизм распределительных отношений на всех «этажах» экономики. Без глубокого реформирования этих распределительных отношений невозможно эффективное решение проблемы. В-третьих, одним из решающих направлений ликвидации избыточного неравенства и сокращения бедности является перекладывание налоговой нагрузки на богатых, особенно, когда они используют богатство и капиталы не для роста производства. В-четвертых, важнейшей составляющей этой проблемы является строгий и полный учет этого богатства и его адекватное налогообложение.

Анализ изменений в уровне жизни населения России в последние годы показал, что сохранение низкого жизненного уровня большинства населения блокирует ее экономическое развитие, усугубляет ее социально-политическую нестабильность. Социальная политика в России остается пассивной и не адекватной сложившейся напряженной ситуации. Все большее число граждан, общественно-политических сил выступают за смену курса социально-экономических преобразований в стране.

Помимо очевидной связи социального развития с достижением социальной справедливости не менее важно при анализе социальной проблематики исходить из реального состояния современной экономики страны, которое продолжает ухудшаться. Не преодолен спад производства в инвестиционной деятельности, не происходит структурных перестроек. Происходит подмена в общественном сознании системы ценностей: все менее престижным становится добросовестный труд, а все более престижным – собственность, богатство. С проблемами социального развития напрямую

связаны не только снижением уровня жизни трудящихся и расслоением населения по доходам, но и проблемами занятости.

Список используемой литературы:

1. Шевяков А.Г. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. – 2005.- №3 – с.5-18
2. Экономическая теория: учебник для вузов / А.И. Добрынин, Л.С. Тарасевич. – СПб., 1997- с. 480-490
3. Бушмарин И.В. Заработная плата и доход населения в России и развитых странах // Общество и экономика. – 1996. - № 7. – с. 12-15. .

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

О.П. Гаврилова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск

E-mail: gavriloval@mail.ru

Статья посвящена проблемам выбора вариантов интеграции России в мировое сообщество. Показана роль национальной инновационной системы в этом процессе, и изложены основные проблемы её развития. Рассмотрена специфика взаимодействия экономики страны с международным рынком инновационных продуктов. Отражены ключевые идеи освоения опыта других стран и использования инструментов научно-технического сотрудничества.

В современном мире сегодня формируется новый, называемый постиндустриальным, тип «экономики знаний», где главным фактором экономического роста, как в количественном, так и в качественном аспекте становятся нововведения, базирующиеся на достижениях науки, быстром распространении новых знаний и технологий. Страны, не вносящие существенного вклада в процесс постоянного создания и реализации инноваций, перемещаются на периферию мирового сообщества и превращаются в зависимые, обслуживающие потребности других стран. Важнейшая задача России в этом контексте - занять своё место в глобальном экономическом пространстве, сформировать и использовать необходимые механизмы для обеспечения долгосрочной международной конкурентоспособности. Трансформация экономической системы проявляется в целенаправленной ориентации страны на инновационную траекторию путём создания и развития собственной национальной инновационной системы (НИС), суть политики формирования которой основана на разработке и применении современных технологий с использованием опыта других государств, при сохранении преимуществ в стратегически важных направлениях. Для осуществления этих целей необходимо активное использование инструментов научно-технического сотрудничества в области обмена новыми знаниями и передовым опытом. С учётом обозначенных особенностей развития мирового сообщества и приоритетов России, наша цель - рассмотреть роль международного производственного и научно-технического сотрудничества в процессе становления инновационного профиля экономики.

На сегодняшний день речь идёт о том, чтобы запустить и успешно провести инновационную реструктуризацию в координации с быстро меняющейся мировой экономикой, сглаживая возможное негативное влияние кризисных процессов, с учётом новых тенденций в общественно-политическом и социальном развитии, а также принимая во внимание задачи улучшения качества жизни и развития личности человека. Проблемными аспектами развития российской национальной инновационной системы сегодня

являются отсутствие чёткой инновационной стратегии у большей части российского бизнеса и, как следствие, систематических вложений собственных средств в исследования и разработки: по данным статистики, более 65% финансирования затрат на исследования и разработки приходится на средства федерального бюджета, доля же предпринимательского сектора чуть выше 19% [1, с.407], при этом не смотря на официальный рост государственных расходов на науку (с 0,39% ВВП в 2008 году до 0,56% в 2009 году) [1, с.406], наличие проблем в научно-исследовательском секторе, связанных с устареванием оборудования, кадровой проблемой и потерей связей с исследовательскими центрами мирового уровня, ведёт к общей изолированности системы науки от потребностей общества и интересов бизнеса, вследствие чего доля инновационных товаров, работ, услуг остаётся не высокой - 4,6% общего объёма [2, с.21], равно как и инновационная активность организаций (только 9,4% из общего числа организаций промышленного производства осуществляли в 2009 году технологические инновации) [2, с.11], а в структуре затрат на инновации лидирует приобретение машин и оборудования (более 50%) [2, с. 15], а не затраты на исследования и разработки.

Все эти внутренние условия формируют такие варианты взаимодействия России с международной инновационной средой, как экспорт результатов фундаментальных исследований и специализация на обслуживании и разработке программных средств для высокотехнологичных экономик мира, а не создание собственных принципиально новых, инновационных продуктов, а также импорт уже используемых промышленных технологий. В этой ситуации оказываются совершенно не вовлечёнными в развитие страны инструменты международного научно-технического сотрудничества. Преобладание в их структуре инжиниринга (свыше 36% от общего числа соглашений по экспорту и 55% по импорту в 2010 году) [1, с.412], а не объектов интеллектуальной собственности (задача которых - развитие инноваций и творчества с целью экономического, социального и культурного обновления), говорит о незаинтересованности и не включённости российских общественных и бизнес-структур в международные процессы интеллектуализации производств, а ориентацию на «проверенные» способы получения прибыли: на сырьевой сектор и торговлю традиционными товарами и услугами. В структуре технологического обмена РФ на долю патентов, полезных моделей, товарных знаков и промышленных образцов приходится 0,1; 0,27; 0,13 и 0,4% всех поступлений от экспорта технологий соответственно [1, с.412], что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании механизмов интеллектуальной собственности для повышения технологического уровня экспортируемой продукции и конкурентной борьбы на глобальных рынках. К тому же на сегодняшний день отсутствует единая, преобладающая политика в области технологического обмена, позиция государства в отношении конкретных форм и методов международного научно-технического сотрудничества во многом не определена и ограничивается лишь фактом упоминания самой необходимости его осуществления, но международное сотрудничество не может развиваться вне более широкого экономического и политического контекста, успех зависит от того, какие условия внутри страны созданы для исследовательской деятельности.

Следует также отметить, что простое заимствование нынешних передовых инструментов развития наиболее влиятельных стран лишь подтолкнёт Россию к так называемой догоняющей модернизации [3, с.3], и доминированию Lag-Markt (отстающего технологического рынка), который намного позднее других ведущих рынков-стран применяет глобальный инновационный дизайн нового продукта. В связи с этим представляется необходимым осуществление активного включения в процессы формирования обновлённых институтов экономической жизни, не механическое повторение того, что в других цивилизационных пространствах исчезает под влиянием общественного прогресса, а анализ наметившихся тенденций развития, интенсивное включение в мейнстрим идейных поисков - от изобретения новых технологий до формирования реальной

социальной среды государства, в которой живёт и развивается человек креативной экономики, стремящийся найти баланс между индивидуализмом и принадлежностью к обществу, критически оценивающий роль материального успеха, возводящий в ранг высших ценностей соблюдение прав, гарантии защиты свободы личности и её достоинства. Наиболее актуальным должно стать создание чёткого набора целей, задач и приоритетов сотрудничества с другими странами, создание необходимых условий для частных инициатив, а также привлечение внимания всего общества к проблемам технологического обновления. Важен способ, время, эффективность, умение включать новые решения в систему собственных разработок, а не просто имплантация внешних институтов. Только такой вариант модернизации, несмотря на свою сложность, может обеспечить России статус страны первого ряда, находящейся в авангарде мирового развития. Успех реализации этой стратегии зависит от готовности общества и каждого конкретного человека к инновационной деятельности, способности личности к самореализации в новом, постоянно меняющемся, инновационном мире.

Таким образом, в условиях всевозрастающей мировой конкуренции нематериальных активов, в рамках становления постиндустриальной экономики, традиционные способы поддержания конкурентоспособности уже во многом не позволяют добиться долговременного результата, а только временно маскируют «болезни» экономики. Более продуктивным становится способ достижения глобальной конкурентоспособности государства и бизнеса путём постоянного повышения качества знаний, для чего необходимо конструирование и использование эффективных инструментов интеграции в мировые рынки технологий, инноваций, интеллектуальной собственности.

Список использованной литературы.

1. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. - М.: Национальный Исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. - 84 с.
2. Россия в цифрах 2011: крат. стат. сб. / Росстат. - М., 2011. - 581 с.
3. Гонтмахер Е.Ш. Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // Мировая экономика и международные отношения. -2010. -№10. -С. 3-11.
4. Кордонский С.Г. Инновации в России: зоны и режим // Инновации. — 2011. - №1. - С. 53-57.
5. Сухарев О.Е. Экономика будущего: футурологические перспективы и экономическая наука // Инвестиции в России. - 2011. - №2. - С. 3-8.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Д.В. Гребнева

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г.Томск
E-mail: grebneva_91@mail.ru

В статье показано значение информационных ресурсов на современном этапе развития общества. Анализируется использование возможностей сотовой связи для равномерного проникновения информационных технологий. Охарактеризована цепочка ценности как важная концепция в определении роли информационной технологии.

В настоящее время информация является основной ценностью, а использование информационных ресурсов прочно укрепилось во всех областях человеческой деятельности. Без своевременной, достоверной и детальной информации невозможно принятие важных решений. А в её отсутствие невозможно добиться большой рыночной доли и высокой конкурентоспособности фирмы. Поэтому использование информационных ресурсов является неотъемлемой составляющей поведения фирмы на рынке. Конкурентоспособность экономики государства и фирмы обусловлена уровнем ее технологического развития, способностью воспринимать, создавать и использовать в практической жизни новейшие научные достижения. Из сказанного ясно видна актуальность исследования данной темы.

Информационная революция охватила всю нашу экономику, и ни одна компания не может уйти от её влияния. Одним из важнейших факторов, оказывающим влияние на интеграционные процессы и практику ведения бизнеса компаний, являются информационные технологии. К данным технологиям, в частности, относят Интернет, персональные компьютеры, сотовые телефоны, телекоммуникационные сети, спутниковая связь и многое другое. Активное внедрение и использование прогрессивных информационных технологий способствовало ускорению процесса развития компаний, их трансформации в глобальных рыночных игроков, повышению конкурентной среды, перестройке и модернизации структуры национальных экономик, процессу формирования мирового рынка капитала, развитию электронной коммерции, созданию цепочек снабжения, которые охватывают весь мир, созданию и активному продвижению товарных брендов, а также многократному росту объемов международной торговли и инвестиций временное производство качественной продукции и ее конечный сбыт на каждом этапе деятельности должны поддерживаться и сопровождаться соответствующей технологией.

В качестве примера можно привести американскую транснациональную компанию Exxon Mobil, которая за последние десять лет смогла значительно укрепить свои рыночные позиции и получить дополнительную прибыль за счет масштабной модернизации и внедрения новых компьютерных технологий, которые используются для адаптации объема производства на нефтеочистительных заводах и расписания рейсов танкеров к изменениям спроса на мировом рынке.

Вместе с тем, как показывает практика, проникновение информационных технологий и возможность их адаптации к местным условиям ведения бизнеса происходит неравномерно, поэтому для компаний первым шагом на пути «информатизации хозяйственной деятельности» является активное использование возможностей сотовой связи и телефонии в коммерческих целях.

Передовые позиции в мире по интенсивности использования мобильной связи в последние несколько лет занимает Люксембург. В 2010 г. на 100 жителей этой страны приходилось около 152 телефонных аппарата. В пятерку государств в данной области также входили Литва (138 телефонов), Черногория (133), Гонконг (130), Тринидад и Тобаго (124). Активно используется мобильная телефония в таких близко расположенных к Республике Беларусь странах, как Эстония, Чехия, Австрия, Норвегия и многие другие.

Альтернативные источники информации как массовое явление возникли несколько лет назад и за это время приобрели большую популярность. Каждые 5 месяцев в мире происходит удвоение количества блогов, которые сегодня составляют большую часть альтернативных источников информации.

Таблица 1 - Использование мобильной связи в различных странах мира

Страна	Количество компаний, пользующихся мобильными телефонами		Количество пользующихся мобильными телефонами на 100 жителей (в %)		Место в мире
	2009 г.	2010г.	2009 г.	2010 г.	
Люксембург	720 000	713 800	156,5	151,9	1
Литва	4 353 447	4 718 200	126,9	138,0	2
Черногория	–	821 800	–	32,5	3
Гонконг	8 635 532	9 356 400	122,4	129,8	4
Эстония	1 445 30	1 658 700	107,3	123,4	6
Италия	71 535 000	71 500 000	123,1	123,0	7
ОАЭ	4 534 480	5 519 300	100,8	118,4	11
Чехия	11 775 878	12 149 900	115,2	118,1	12
Израиль	7 800 000	8 403 800	113,0	117,5	13
Великобритания	65 471 700	69 656 600	109,7	116,4	14
Португали	11 447 670	12 226 400	109,1	1 6,0	15
Австрия	8 160 000	9 255 000	98,4	111,5	16
Ирландия	4 210 000	4 690 000	101,4	111,4	17
Исландия	304 001	328 500	104,8	109,5	18
Сингапур	4 384 600	4 788 600	100,8	109,3	20
Норвегия	4 754 453	5 040 600	102,9	10 ,6	21
Финляндия	5 231 000	5 670 000	99,6	107,8	22
Болгария	6 244 693	8 253 400	80,8	107,6	23
Дания	5 511 878	5 890 900	100,6	107,1	24
Украина	17 214 280	49 076 200	36,7	105,2	26

Важной концепцией, которая помогает определить роль информационной технологии в конкуренции, является цепочка ценности. Согласно этой концепции всю деятельность компании можно разделить на технологические и экономические отличающиеся виды деятельности, с помощью которых и выполняется коммерческая деятельность. Цепочка ценности компании в отдельной отрасли заключена, в свою очередь, ещё в больший поток видов деятельности, который называется системой ценностей (рисунок 1). Система ценностей включает цепочки ценности поставщиков, которые обеспечивают факторы производства для цепочки ценности компании. На пути к конечному потребителю продукция компании часто проходит через цепочки ценности каналов распределения. Наконец продукт становится приобретённым фактором производства в цепочке ценностей покупателя продукта, который использует его для выполнения одного или нескольких видов своей деятельности.

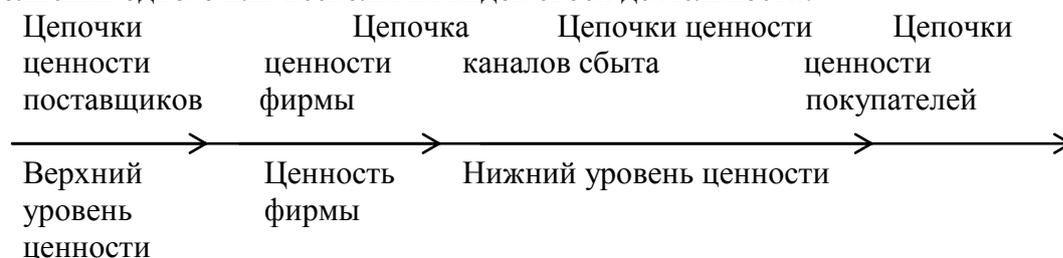


Рис. 1. Система ценностей

Информационная технология изменяет связь между масштабом конкуренции и конкурентным преимуществом. Технология повышает способность компании координировать свои виды деятельности в региональных, национальных и глобальных масштабах. Она может расширять географические границы для достижения конкурентного преимущества. Всё более широкое распространение информационной

технологии будет только увеличивать благоприятные возможности достижения конкурентного преимущества на основе нового масштаба конкуренции.

В заключении следует напомнить, что существуют множество различных информационных ресурсов и источников информации, наиболее широко распространенными из которых являются ИТ и ИС, с которыми тесно связано появление такого источника информации, как Интернет. Интернет в современных условиях применяется практически везде, что является следствием доступности ИТ. В современных рыночных условиях используются не все возможности информационных ресурсов и наоборот, применяются устаревшие технологии, не способные более создавать конкурентное преимущество.

Таким образом, существует множество вариантов использования информационных ресурсов для повышения конкурентоспособности фирмы.

Список использованной литературы.

1. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ./М.Э. Портер.-М.: Вильямс,2009. -495с.
2. Пискунова Н.Н., Чуенко А.А. Анализ использования информационных систем управления предприятиями малого и среднего бизнеса//Информационные ресурсы: Научно-практический журнал.-М.:Б.и.-2010.-№1-с.9-12
3. Internet World States/ Usage and population statistics-www/internetworldstats.com

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В РФ

С.Е. Заклис

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: zaklissvetlana@rambler.ru

Данная статья посвящена изучению влияния экономического кризиса на уровень жизни населения. Рассмотрены основные индикаторы и показатели уровня жизни населения России в период экономического кризиса.

Жизнь каждого человека напрямую зависит от экономической, политической и социальной обстановки в стране, где он проживает. Обстановка в стране, в свою очередь, определяется внутренними и внешними условиями. Наступивший мировой кризис оказывает влияние на жизнь общества. На сегодняшний день одним из наиболее ощутимых последствий экономического кризиса в России является снижение уровня жизни населения. Кризис – резкий перелом в чем-либо; для государства зачастую под кризисом подразумевается расстройство экономической, финансовой, политической жизни. Так как под влиянием кризиса объем реальных доходов населения в большинстве случаев изменяется, следовательно, меняется и уровень жизни населения. Под уровнем жизни в экономической науке понимается уровень материального благополучия, характеризующийся объемом реальных доходов на душу населения и соответствующим объемом потребления, а также степень удовлетворённости материальных, духовных и социальных потребностей населения. Для оценки благосостояния населения существует ряд показателей, которые условно можно разделить на две группы: индикаторы уровня жизни и индикаторы качества жизни.

К основным индикаторам уровня жизни принято относить такие показатели, как реальные доходы населения, реальная заработная плата, индекс потребительских цен, уровень безработицы и показатели дифференциации доходов населения (коэффициент Джини, децильный коэффициент (коэффициент фондов) и др.). К индикаторам качества жизни относят индекс развития человеческого потенциала (индекс человеческого

развития), индекс интеллектуального потенциала общества, человеческий капитал на душу населения, коэффициент жизнеспособности населения. [1]

Негативное воздействие современного экономического кризиса на обе группы факторов и, как следствие, на непосредственный уровень благосостояния населения России становится все более очевидным. В 2009 г. на 9% сократился рост реальных располагаемых денежных доходов населения, а в 2010 г. он понизился еще на 2%, однако реальные денежные доходы населения в 2010 г. выросли на 2,3%. Это можно обусловить высоким ростом индекса потребительских цен – 13,3%. Для сравнения: в Финляндии инфляция составила – 7,5%, в Болгарии – 5,1%, в Италии – 3,8%, а в Германии и вовсе – 1,1%.

Отрицательную динамику имеет и реальный показатель заработной платы, который в 2010 г. снизился на 2,8% по отношению к предыдущему году. Гораздо большее падение продемонстрировала реальная величина заработной платы, скорректированная на инфляцию – она сократилась на 9,1% за этот же период. Номинальная начисленная заработная плата одного работника в январе 2010 г. составила в среднем по России 15 тысяч 200 рублей, что на 3,0% выше уровня января 2009 г. и на 25% меньше, чем в декабре 2009 г. На начало 2010 г. уровень безработицы, посчитанный по методике Международной организации труда (МОТ), составил в России около 5% от численности трудоспособного населения. Общая численность безработных в России в январе 2010 г. выросла на 300 тысяч человек и составила на конец месяца 6,1 миллиона человек. Проблема высокой дифференциации доходов населения в нашей стране, которую можно отнести к наиболее актуальным национальным проблемам, во время кризиса лишь усугубилась.

Децильный коэффициент, отражающий соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, в 2009 г. увеличился и составил 16,8. Для сравнения: в так называемых социальных государствах Европы, в частности Швеции, Дании, Норвегии в целях сохранения социального мира между бедными и богатыми этот показатель с помощью государственного регулирования поддерживается на уровне от 4,0 до 5,0. Коэффициент Джини продемонстрировал рост около 5,6% в 2009 году по отношению к данным 2006 года и составил – 0,42. Показатели качества жизни в условиях современного экономического кризиса также ухудшаются. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который используется для сравнительной оценки бедности, грамотности, образования, средней продолжительности жизни и некоторых других показателей страны, составил в 2010 г. 0,817, отодвинув нашу страну на 72 место в рейтинге стран мира, по результатам ежегодного отчета ООН. Индекс развития человеческого потенциала определяется динамикой трех индексов – ожидаемой средней продолжительности жизни (66,2 года), уровня образования (0,933) и ВВП на душу населения (9,620\$). [2]

По последним данным ВОЗ ЮНЕСКО коэффициент жизнеспособности населения, отражающий возможности сохранения генофонда, интеллектуального развития населения в условиях проведения социально-экономической политики в России составляет по 5-балльной шкале всего лишь 1,4 балла.

Таким образом, приведенный выше анализ основных показателей уровня жизни населения России в период экономического кризиса позволяет заключить, что в нашей стране заметно снизился уровень благосостояния населения и возникла острая потребность проведения продуманной государственной политики посткризисного восстановления. К необходимым мерам непосредственно экономического характера можно отнести меры по сдерживанию инфляции и инфляционных ожиданий, а именно – проведение более жесткой кредитно-денежной политики, не допускающей роста общей инфляции под влиянием высоких цен на продовольствие и энергоносители.

Для снижения уровня дифференциации доходов населения необходимо законодательное изменение налоговой системы в сторону введения прогрессивной

шкалы подоходного налога, а также увеличение государственных социальных выплат слоям населения с низкими доходами.

К более конкретным мерам государственной политики можно также отнести повышение объемов и качества оказания социальных и медицинских услуг, расширение масштабов деятельности государства в сфере занятости, противодействие росту безработицы, развитие программ переобучения и переподготовки, повышение эффективности систем образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения, создание стимулов и инструментов улучшения жилищных условий. Все эти последовательно проведенные этапы государственного регулирования помогут создать прочную «социальную сетку безопасности», которая смягчит болезненные для Российской экономики и общества последствия современного глобального экономического кризиса.

Список используемых источников:

- 1) Жигулина А. Исследование влияния кризиса на уровень жизни населения // <http://www.newparlament.ru/tribune/view/234>
- 2) Бобков В. Влияние кризиса на уровень и качество жизни // *Экономист*. – 2010. – № 4. – С.66–78.
- 3) Бутаева К.О. Влияние экономического кризиса на уровень жизни населения России: меры стимулирующей государственной политики. // *Россия на пути выхода из экономического кризиса. Сборник научных статей*. – Вып. 8. – СПб.: Институт бизнеса и права. – 2010 г.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Н.В. Ионикан Ж.А. Ермушко

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: natasha2307@mail.ru

В данной статье исследуется положение информационного сектора в экономике России и основные проблемы развития данного сектора в национальной экономике. Выявленные проблемы рассмотрены на примере внедрения государственного проекта «Электронное правительство».

В современных условиях, при переходе различных стран мира к постиндустриальной экономике, резко возрастает роль информации в достижении высоких темпов и качества экономического роста. В российских условиях этот процесс осложняется необходимостью коренной модернизации экономики на основе формирования нового информационного сектора.

К информационному сектору экономики относится совокупность организаций, функциональное назначение которых в рыночной экономике сводится к информационной деятельности. Это организации, занимающиеся производством, хранением, обработкой и передачей информации (информационно-аналитические, научно-информационные, информационно-вычислительные центры, центры научно-технической информации; отраслевые и региональные библиотечные сети; реферативные и справочные службы и др.). Информационный сектор экономики опирается на высокие технологии, создаваемые в основном электронной промышленностью, и составляет основу сферы услуг.

Российский информационный сектор в настоящее время находится в стадии развития, которое происходит в большей степени за счет совершенствования электронной базы (ее миниатюризации, повышения производительности и снижения энергоемкости и цены), так и совершенствования программного обеспечения. По имеющимся оценкам, информационный сектор России производит примерно около 15-20% ВВП, причем здесь учитываются и те изделия, которые производятся по так называемой «отверточной» технологии (т.е. изделия, собранные в России на основе импортных комплектующих). В странах-лидерах доля информационного сектора в ВВП составляет порядка 30-40%, а по оптимистичным оценкам даже более 50%. Доля российского информационного сектора в мировом секторе достаточно невысока и составляет порядка 0,3-0,5% по разным оценкам. В то время как доля Индии, например, в десять раз выше, а доля Китая и США почти в двадцать раз превосходит долю России (рис. 1) [1].

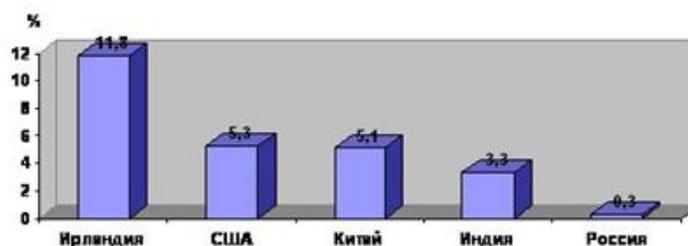


Рис. 1. Национальное производство информационных технологий, доля в мировом ВВП, %, 2009 г.

Мировой рынок информационных технологий обеспечивает самый высокий прирост занятости – в среднем более 4% ежегодно. На США приходится 33% занятых в этом секторе, Европу – 37 и Японию – 15%. В России, которая в секторе информационных технологий занимает столь малую долю мирового ВВП, величина занятых также незначительна. Приведенные цифры говорят о том, что на все остальные страны приходится порядка 15% всех занятых в мировом секторе информационных услуг (рис. 2) [2].

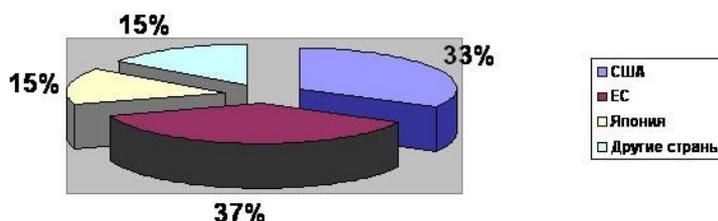


Рис. 2. Занятость на рынке информационных технологий по регионам мира, %, 2009 г.

Формирование российского информационного сектора экономики находится на начальном этапе. Россия обладает значительными информационными ресурсами, соответствующими ее научно-техническому и экономическому уровню. Однако существует большое количество трудностей, значительно тормозящих развитие информационного сектора.

Во-первых, значительной проблемой является недостаточное финансирование информационного сектора со стороны государства, а также ведомственная разобщенность.

Во-вторых, недостатки кадрового обеспечения информатизации, а также недостаточное количество и низкий профессионализм специалистов по информатизации

органов государственного и муниципального управления затрудняют развитие информационного сектора.

В-третьих, отмечается отсутствие единого подхода в использовании информационных ресурсов. Кроме того, зачаточное состояние информационно-коммуникационных технологий в России в целом во многом определяется низким уровнем информационной, компьютерной грамотности населения.

Существование перечисленных проблем можно проследить на примере внедрения государственного проекта «Электронное правительство». Концепция электронного правительства предлагает путь, гарантирующий достижение целей, стоящих перед государственными организациями, и заключающийся в предоставлении всем служащим, коммерческим организациям и населению централизованной, доступной, своевременной, полной и точной информации. Изначально задачу реализации данного проекта предполагалось выполнить к 2004 году, но полностью ввести государственные органы в электронное пространство до сих пор не удалось.

Наиболее существенные проблемы, встречающиеся на пути развития электронного правительства, связаны со значительным отставанием регионов в аспекте информатизации, а также с координационными вопросами: некоторые местные ведомства до сих пор не перешли на систему электронного документооборота. Факт цифрового неравенства регионов наглядно подтвержден результатом мониторинга порталов государственных услуг, проведенного по итогам 2010 года: если полнота наполнения федерального сайта составляет 32,7 %, то для региональных порталов этот показатель колеблется от 15 % до 76 %; техническое соответствие требованиям для федерального портала оценивается в 53,2 %, а для региональных – от 9 до 72 %; показатель доступности услуг на федеральном портале составляет 41,1 %, а на региональных находится в диапазоне от 11 до 74 % [3].

Также значительной трудностью является недостаточная готовность населения к использованию электронного правительства. Это обусловлено тем, что в 30% муниципалитетах страны отсутствует сеть Интернет и 60% населения России не умеют ей пользоваться [4].

Финансирование бесперебойных правительственных услуг и общей инфраструктуры, предполагает такое бюджетное регулирование, которое способствует созданию механизмов совместного финансирования. Проект «Электронное правительство» осуществляется с помощью федерального финансирования. Но множество регионов в настоящее время имеют дотационные бюджеты. Следовательно, любой дорогостоящий проект, который выполняется на федеральные средства, не сможет функционировать продолжительное время без дальнейшего обслуживания, на которое у многих регионов недостаточно средств.

Для того, чтобы проект был окончательно внедрен и получил планомерное развитие, необходимо наличие изменений, таких как:

- создание всепроникающих глобальных инфокоммуникационных сетей на территории всей страны;
- формирование и развитие индустрии и соответствующей инфраструктуры информационных и коммуникационных услуг, в том числе домашней компьютеризации, ориентированной на массового потребителя;
- повышение уровня расходов государства на развитие информационных проектов и информационного сектора экономики в целом;
- образование единого фонда, через который федерация сможет распределять средства среди регионов.

Реализация данных мер будет способствовать развитию проекта, а также совершенствованию информационного сектора экономики в российских условиях, динамичное развитие которого сможет принести положительные изменения и спровоцировать значительный темп экономического роста.

Список использованной литературы.

1. Голубков А.С. Основные концептуальные положения информатизации России // www.emag.iis.ru.
2. Копылов В.А. Информационное общество и право. Роль информация в жизни личности, общества, государства. Информационное общество. Стадии становления // society.polbu.ru
3. Электронное правительство: проблемы очевидны // www.docflow.ru
4. Проблемы внедрения «электронного правительства» // fz-83.ru

ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Н.В. Ионикан

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: natasha2307@mail.ru

Миграционная политика государства является одним из основных инструментов, способствующих развитию экономики и способствующим решению демографических проблем страны. В России в настоящее время еще не выработаны действенные механизмы миграционной политики, что приводит к увеличению масштабов нелегальной миграции. В данной работе выявлен ряд причин, мешающих совершенствованию миграционной политики России; проблема социальной защиты мигрантов – как легальных, так и нелегальных; а также предложены рекомендации по функционированию миграционной политики России.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Влияние миграции на систему социально-трудовых отношений), проект № 11-32-00305а2.

Проведение эффективной миграционной политики в современной экономике напрямую способствует подъему экономики и является приоритетным способом решения демографической проблемы, так как решение вопроса стабилизации численности российского населения является актуальной и неотложной задачей.

Трудовая миграция – процесс экономический, тесно взаимосвязанный с другими экономическими процессами. Опыт многих стран доказывает, что доступность дешевого труда мигрантов – легальных или нелегальных – приводит к тому, что работодатель более склонен обращаться к дешевому труду иностранных рабочих, так как временный мигрант более лоялен и менее склонен защищать свои права.

Недооценка важности регулирования трудовой миграции в России привела к недопустимому разрастанию масштабов незаконной миграции и нелегального трудоустройства, потере государственного контроля над миграционной ситуацией и рынком труда, росту антимигрантских настроений в обществе, ущемлению прав мигрантов.

В 2006 году Федеральная миграционная служба России повлияла на изменения миграционного законодательства в отношении пребывания и трудоустройства в России граждан стран СНГ, которые имеют право на безвизовый въезд.

В рамках данных нововведений трудовые мигранты из стран СНГ получили более свободный доступ на рынок труда: возможность самостоятельно оформлять разрешение на работу, право смены работодателя в пределах региона, в котором было получено разрешение; в значительной степени сняты чрезмерные административные барьеры, выступавшие одним из источников недобросовестного посредничества и взяточничества. После того как в 2007 году новые законы вступили в силу, российские миграционные службы выдали более 2 млн. разрешений на работу иностранным гражданам, что вдвое

больше, чем в 2006 г., и втрое больше, чем в 2005 г, а также увеличилась доля мигрантов из стран СНГ в общем числе зарегистрированных трудящихся мигрантов [1].

Несмотря на наличие миграционной политики и постоянные попытки улучшения и упрощения процесса законного оформления и въезда, когда возможности для легализации своего пребывания на территории страны и вхождение в правовое поле трудовых отношений стали реальными, большинство незаконных мигрантов продолжают это игнорировать. Этому способствует ряд причин и проблем, мешающих совершенствованию миграционной политике государства.

Во-первых, многие работодатели избегают официального найма иностранных работников и заключения с ними трудового договора с целью выплаты «черной» заработной платы, что благоприятствует развитию основных характеристик занятости мигрантов: неформальному характеру трудовых отношений, демпинговой оплаты труда, более продолжительному рабочему дню, отсутствию социальных гарантий [2].

Во-вторых, система подоходного налогообложения в России достаточно неблагоприятна для трудовых мигрантов: первые 6 месяцев они обязаны платить налог по ставке НДФЛ для физических лиц 30%, и только после 6 месяцев ставка налога снижается до 13%, как и для физических лиц, проживающих в России. Для трудовых мигрантов, занимающихся сезонными или краткосрочными работами, это является значительным препятствием.

В-третьих, даже при наличии упрощенных условий въезда мигранты из стран СНГ, прибывая в Россию в поисках работы, в миграционных картах при пересечении границы указывают иную цель. Это обосновано тем, что легальное оформление представляет для них значительную проблему. На законном основании мигрант может находиться в России в поисках работы 90 дней, затем по существующему порядку он должен вернуться на родину, а работодатель должен выслать ему копию трудового договора и приглашение на работу. Только при наличии этих документов мигрант может приехать в Россию, указав в миграционной карте, что целью его приезда является трудоустройство, и затем уже получить разрешение на работу.

В России очень остро стоит проблема социальной защиты мигрантов, и на данный момент она практически не решается. Даже в отношении вынужденных переселенцев, наиболее социально незащищенной социальной группы мигрантов, необходимые меры не применяются. Доля вынужденных переселенцев, получивших социальную поддержку, от общей численности нуждающихся в такой поддержке переселенцев не превышает 1,8% за последние 3 года [3].

Таблица 1 – Доля вынужденных переселенцев, получивших социальную поддержку, от численности переселенцев, нуждающихся в такой поддержке (%)

2008	2009	2010	Плановый период		
			2011	2012	2013
1,64	3мес. – 0 6мес. – 0 9мес – 0 год – 0	3мес. – 0 6мес. – 0 9мес – 1,8 год – 1,8	1,8	1,9	1,9

Говоря о легально работающих мигрантах, тоже можно выделить ряд проблем. Мигранты, проживающие в чужой стране, часто подвергаются различным оскорблениям со стороны местного населения. Трудящиеся мигранты не получают защиту не только от своих работодателей, но также они незащищены и перед злоупотреблением работниками административных структур и правоохранительных органов. Одна из основных проблем это коррупция, которой проникнуты все отношения в рамках трудовой миграции.

На данный момент российским законодательством утвержден инструмент квотирования привлечения рабочей силы, функционирование которого должно способствовать регулированию потоков мигрантов. По оценкам комитета Госдумы по конституционно-му законодательству и госстроительству, в Россию ежегодно приезжает около трех миллионов трудовых мигрантов. При этом в 2010 году квота по всей России на трудовых мигрантов составляла 1,3 миллиона человек. Поэтому вопрос о целесообразности квотирования привлечения иностранной рабочей силы является сейчас достаточно острым в современной экономике [4].

В 2010 году были внесены очередные изменения в миграционное законодательство России, постулирующие дифференциацию миграционного потока. Эти нововведения должны отвечать за организованный набор иностранных работников в странах, из которых они приезжают, за привлечение сезонных рабочих и разработку специальных программ для иностранных студентов.

Модернизация системы управления трудовой миграцией должна проходить путем создания инфраструктуры трудовой миграции – создания трудовых бирж для мигрантов, миграционных «мостов», заключения прямых договоров между Россией и теми странами, из которых прибывают мигранты. Эти инструменты помогут и работникам, и работодателям найти друг друга в более короткое время и наименьшими издержками.

Трудовая миграция превратится в важный ресурс развития экономики только в том случае, если либерализация российского миграционного законодательства будет также сопровождаться разработкой действенных инструментов, которые смогут обеспечить приток в Россию не просто рабочей силы, а квалифицированных иностранных кадров.

Для того, чтобы внесенные изменения и предпринятые шаги реально стали опорой и основой создания новой модели миграционной политики России, они должны быть взаимосвязаны и преследовать одну и ту же государственную цель, последовательно проявляться на практике и быть понятными для всего населения.

В настоящее время международная миграция является необходимым процессом, способствующим смягчению демографического кризиса, так же как трудовая миграция, способная решить существующую проблему дефицита на российском рынке труда – является одним из главных факторов развития современной России.

Список использованной литературы.

1. Ивахнюк И.В. Миграционная политика России: на пути к общему рынку труда на постсоветском пространстве // Управленческое консультирование. – 2008. – № 2. – С. 88-103
2. Веденева В.Т. Мигранты на российском рынке труда // Россия и современный мир. – 2009. – № 3. – С. 45-61.
3. Козырева Л. Д. Частно-государственное партнерство в сфере миграционной политики // Управленческое консультирование. – 2010. – № 1. – С. 136-144.
4. Стрельцова Я. Р. Интеграция иммигрантов в условиях экономического кризиса (Европейский и российский опыт) // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 1. – С.55-68.

В статье анализируется современное состояние процесса вступления России во Всемирную торговую организацию. Рассмотрены ближайшие цели и планы нашей страны в этом направлении. На основании мнений экспертов сделано заключение о возможных последствиях вступления России в ВТО.

На современном этапе развития ни одна страна не может являться полноценным участником международных экономических отношений без членства во Всемирной торговой организации (ВТО).

Современная экономика интегрирует в мировую торговлю, развивается мировой рынок и каждая страна стремится занять свою нишу в международных экономических отношениях. Сегодня все больше именно экономический потенциал страны, степень ее экономического развития определяют положение этой страны в мире, благосостояние граждан, взаимоотношения с другими странами.

В 1993 году Россия обратилась с официальной заявкой о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ).

Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 г.

Страны-члены ВТО взаимодействуют в рамках недискриминационной торговой системы, где каждая страна получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрены сравнительно большая гибкость и свобода действий.

Основные правила и принципы ВТО отражены в многосторонних торговых соглашениях, которые затрагивают торговлю товарами и услугами, а также торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, разрешение споров и механизм обзора торговой политики.

Переговорный процесс по присоединению России к ВТО начался в 1995 году.

По результатам более десяти проведенных исследований последствий присоединения России к ВТО не выявлено факторов, которые могут привести к возникновению значительных и явных отрицательных последствий, способных заметно повлиять на направление и темпы развития экономики в целом.

В июне 2009 года Россия приостанавливала вступление во Всемирную торговую организацию, когда казалось, что все двери в ВТО для нее были уже открыты. Однако РФ заявила, что сделает этот последний шаг столько вместе со своими партнерами по Таможенному союзу – Беларуссией и Казахстаном. Причем о том, как технически осуществляются подобные шаги, не знали тогда ни в Таможенном Союзе, ни в ВТО: случай беспрецедентный, признают эксперты, как в России, так и за рубежом

Позднее Президент России Дмитрий Медведев заявил, что считает "более простым и реалистичным" самостоятельное вступление России в ВТО, сообщает РИА "Новости". При этом он обещал, что условия вхождения России в организацию будут согласованы с другими представителями Таможенного союза – Казахстаном и Беларуссией.

Вступление России в ВТО произойдет не любой ценой для нашей страны, а только на выгодных для нее условиях. Та плата, которую Россия согласна внести за этот шаг, должна быть обязательно соразмерна той выгоде, которую она получит.

Российская делегация собирается в ближайшее время вести активные переговоры по присоединению к ВТО, как сообщает руководитель российской

переговорной делегации по ВТО, глава департамента торговых переговоров Минэкономразвития Максим Медведков.

Планируются как многосторонние консультации, так и двусторонние встречи с представителями стран-членов ВТО.

На данный момент нерассмотренным остался только один раздел итогового доклада Рабочей группы по присоединению России к ВТО – промышленная сборка автомобилей. В числе проблемных вопросов, отметил Медведков, остается объем квот на импорт в Россию мяса. Но все эти моменты могут быть решены в скором времени.

Предполагается также согласовать тарифные обязательства по доступу на рынок товаров.

Россия подписала необходимые соглашения практически со всеми партнёрами и уладила почти все вопросы для вступления в ВТО (кроме Грузии).

Представители Грузии и России проведут очередной раунд проводящихся при посредничестве Швейцарии переговоров по вопросу о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО), - об этом сообщает представитель грузинской стороны.

Предыдущие раунды переговоров завершились безрезультатно, так как Россия отказывалась от принятия таких механизмов, которые обеспечили бы полную прозрачность» торговли вдоль границ России с сепаратистскими регионами.

По его словам, Россия соглашается на мониторинг только тех грузов, которые могут быть внесены на территорию Грузии через сепаратистские регионы, а не тех грузов, окончательное место расположения которых находится внутри сепаратистских регионов.

Переговоры относительно нового члена ВТО проводятся в рамках рабочей группы. Эта группа объединяет те страны, которые имеют неурегулированные торговые вопросы со страной кандидатом. Российско-грузинские переговоры при посредничестве Швейцарии проходят отдельно. Без соглашения с Грузией, рабочая группа по вопросу о принятии России в ВТО официально не сможет собраться, чтобы принять проект документа о вступлении – это довольно объемистый доклад, который детально описывает условия принятия в организацию.

Если суммировать мнения экспертов, то вступление в ВТО является шагом навстречу глобализации. Вступление России в ВТО откроет для России внешние рынки, но и рынок России для внешнего мира, а значит, его участники окажутся в гораздо более жесткой, чем сейчас, конкурентной среде. При этом самый сильный удар получают российский автопром, гражданское авиастроение, сельское хозяйство.

Список использованной литературы.

1. Всемирная торговая организация // <http://www.wto.ru/>
2. Герчикова И.Н.«Международные экономические организации. –М: Консалтинг, 2005
3. Иванов И. Россия на пороге ВТО // Мировая экономика и международные отношения. – 2007.– №8
4. Портанский А. ВТО: перспектива Дохийского раунда сохраняется // Мировая экономика и международные отношения. – 2009.– №12
5. Колесов В. П., М. Н. Осьмова Мировая экономика. Экономика зарубежных стран.– М, 2005

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАК УЧАСТНИК ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

А.А. Кныш

Показана роль страховой компании как субъекта, позволяющего минимизировать неопределенность в процессе модернизации национального хозяйства

Страховая деятельность - необходимый элемент нормально функционирующей любой экономической системы. Необходимость систем страхования обусловлена тем, что они обеспечивают важнейшие условия нормального функционирования экономики - непрерывность и бесперебойность. Субъект экономических отношений постоянно при принятии решений и осуществлении каких-либо действий в экономическом пространстве **сталкивается с неопределенностью последствий воздействия на него внешних факторов**. Так действие стихийных сил природы, других негативных последствий чрезвычайных событий (пожаров, взрывов, травматизма и т. д.) могут свести к нулевому результату итоги любых действий одного субъекта экономических отношений или целой организации-объединения субъектов, привести к значительным нарушениям и в самом процессе воспроизводства системы, прервать инвестиционный процесс.

Уменьшить последствия таких действий можно и нужно с помощью систем страховой защиты. **Страхование** как система экономических отношений обеспечивает такую защиту при наступлении определенных событий - **страховых случаев**. Страховым случаем является свершившееся событие, предусмотренное договором страхования (в качестве страхового риска) или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам. **Страховым риском же является** предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления. Событие должно характеризоваться непредвиденной случайностью и характеризоваться на этапе установления страховых отношений как неопределенное событие. Случайным событием является для страховых отношений то событие, которое может как произойти, так и не произойти и для которого имеется определенная вероятность его наступления при данных условиях. Оно должно возникать неожиданно и может возникнуть в относительно коротком временном интервале; опосредованно страховым интересом. На основании **страхового риска, объема страховой ответственности и величины страхового тарифа** определяют в свою очередь размер **страхового платежа**. Страховой платеж - это плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику в соответствии с договором страхования или по закону. Правило простое, чем больше страховая сумма и страховой тариф, тем больше будет страховой платеж и тем дороже будет стоить страховая защита. Размер страхового тарифа зависит от многих условий: каков перечень страховых рисков и какова вероятность наступления страхового события для данного объекта страхования и т.д. Получается, что страхователь определяет объект страхования, выбирает страховые риски, на случай наступления которых, он хотел бы заключить договор страхования, определяет срок страхования и оплачивает страховую защиту в виде страхового платежа. При наступлении страхового случая страхователь получает страховое возмещение от страховщика согласно правил страхования и условий договора страхования. Размер страхового платежа на много меньше размера страхового возмещения, которое получит страхователь при наступлении страхового события.

Следовательно, страховой сегмент выполняет функцию по обеспечению нормального режима функционирования экономической системы, облегчая участникам рыночных отношений процесс реализации их интересов путем возмещения ущерба, причиненного различными непредвиденными обстоятельствами и случайностями.

Страховой сегмент рынка можно оценивать как растущий, для него характерны процессы концентрации, универсализации, процессы преодоления отраслевой и территориальной замкнутости, вертикальной интеграции и диверсификации, он подвержен циклическим колебаниям.

По мере роста страховые компании становятся все более заметными и активными участниками рынка инвестиций. Они являются объектами инвестиций, в их уставные капиталы вкладывают средства различные группы инвесторов. Одновременно они так же выступают как субъекты инвестиционных операций, размещая свои собственные средства и страховые резервы на принципах возвратности, диверсификации и прибыльности.

Остановимся подробнее на последнем качестве страховщика как участника рынка инвестиций. Действия страховой компании как субъекта инвестиционных операций связано главным образом с особенностью финансовых потоков в страховых организациях. С одной стороны страховщик, так же как и любое другое предприятие размещает свои собственные свободные средства в доходные ценные бумаги, приобретает объекты недвижимости и валютные ценности, вкладывает их в уставные капиталы предприятий различных сфер экономики. Но в этом своем качестве деятельность страховщика ограничена, прежде всего, объемом собственных ресурсов, которые сегодня у большинства страховых фирм, как и компаний других сфер экономики, не большие.

Страховые организации становятся крупными и активными участниками инвестиционных операций благодаря размещению накопленных страховых резервов, объем которых может во много раз превышать собственные средства. Все эти средства накопленные страховщиком в виде страховых резервов выступают в рамках инвестиционного пространства в качестве инвестиционных ресурсов. Источником формирования страховых резервов являются страховые платежи. Следовательно, при росте собираемого объема страховых премий и формируемых на их основе страховых резервов появляются важные источники инвестиций для различных сфер экономики способные частично компенсировать очевидный сегодня недостаток собственных инвестиционных ресурсов.

На основании изложенного можно сделать вывод, что страховые компании как участники инвестиционного пространства выполняют три основные функции.

Во-первых, страховщики обеспечивают другим участникам инвестиционной среды более привлекательные условия для осуществления своей инвестиционной деятельности, компенсируя различные виды инвестиционных потерь, снижая уровень инвестиционного риска путем продажи специализированных страховых продуктов, благодаря которым инвестор может защитить свои финансовые средства от большинства не контролируемых рисков.

Во-вторых, страховые компании аккумулируют значительные финансовые ресурсы и способны выступать как субъекты, инвестирующие средства в различные сферы экономики. Отмечу, что при развитии долгосрочных видов страхования (например, накопительного страхования жизни) страховщики привлекают значительные ресурсы на долгосрочной основе, что позволяет использовать их для производственных капиталовложений, а не только для краткосрочных спекуляций. Такими возможностями банки, опирающиеся на сравнительно краткосрочно привлекаемые средства, не располагают, и поэтому роль российских страховых компании может возрасти на финансовом рынке.

В-третьих, страховщики сами являются объектами инвестиционных вложений. Их инвестиционная привлекательность зависит от трех составляющих: инвестиционного климата в стране, инвестиционной привлекательности отрасли и самой компании. Отмечу, что исследование инвестиционной привлекательности страхового сегмента можно провести с помощью модели профессора Гарвардского университета Майкла

Портера, основываясь на анализе уровня интенсивности отраслевой конкуренции и стадии развития анализируемого сектора экономики. При рассмотрении инвестиционной привлекательности самого страховщика необходимо уделить внимание анализу не только традиционных параметров характеризующих компанию как субъекта рынка, но и специфическим качественным и количественным показателям, характеризующим страховую деятельность.

Положение страховой компании на инвестиционном рынке в качестве объекта инвестиций и действия страховщика в качестве субъекта инвестиционных операций неразрывно связаны между собой. Например, от эффективности действий страховщика по размещению средств непосредственно зависит его финансовая устойчивость, а, следовательно, и привлекательность в глазах инвесторов, способных вложить средства в его развития.

В заключении хочется еще раз подчеркнуть, что любые процессы улучшения, совершенствования, по сути, процессы модернизации не возможны без инвестиционных вливаний, а как мы рассмотрели выше, страховые компании способны играть важную роль как участник инвестиционного процесса.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Кузнецова Е.И.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г.Томск
E-mail: kei300891@sibmail.com

Оценка притока инвестиций в Россию непосредственно связана с политикой государства. Создание благоприятных условий для иностранных инвесторов влечет за собой увеличение притока капитала в страну. Активность инвесторов в любой стране в основном определяется политической стабильностью и инвестиционным климатом. Если государство стремится создать максимально комфортные и приятные условия для иностранного капитала, то вливание средств из-за рубежа не заставят себя ждать.

Создание в Российской Федерации благоприятного инвестиционного климата является одной из основных задач, которая стоит перед правительством Российской Федерации. Иностранные инвестиции в России в 2011 году должны стать одним из основных методов борьбы с последствиями финансового кризиса.

Примечательно, что Российская Федерация (аналогично другим развивающимся странам, прежде всего странам БРИК) вышла из кризиса с меньшими потерями, чем развитые страны. Еще до кризиса 2007—2008гг. (с начала 2000-х гг.) доля развивающихся государств в трансграничном движении капитала и в совокупном объеме мировых финансовых активов неуклонно росла. По мнению экономистов, и в посткризисном мире их позиции будут также укрепляться, поскольку от кризиса они пострадали в меньшей степени, чем развитые государства. Ускоренные посткризисные темпы экономического роста будут способствовать укреплению позиций развивающихся стран. Поданным Росстата, в 2009 г. ВВП России снизился на 7,9%, что намного больше, чем в странах «Большой восьмерки» (у Германии и Японии падение составило по 5 %, у Великобритании -4,8 %, у Италии -4,7%, у США - 2,4 %) и странах БРИК (ВВП Китая вырос на 8,7 %, Индии — наб,8 %, сопоставимые официальные данные по Бразилии отсутствуют, а прогнозы экспертов предвещают рост ВВП на 2—2,5 %). Поданным Национального статистического бюро КНР, объем ВВП Китая по итогам 2009 г. увеличился на 8,7%, превысил 33 трлн юаней (4,91 трлн долл.), что чуть выше запланированного китайским правительством уровня в 8-8,5 % и МВФ в 7,2 %.

Однако препятствием является сохраняющаяся нестабильность национальных финансовых рынков развивающихся государств, что негативно влияет на потоки финансирования реального сектора и динамику внешней торговли, хотя стабильный внутренний спрос (прежде всего в Китае и Индии) поддержал темпы роста ВВП в 2009 г. около 8 и 6 % соответственно [1]. Пытаясь оценить инвестиционный потенциал России после глобального финансового кризиса 2007—2008 гг., следует заметить, что по мнению многих экономистов, в том числе Дж. Сороса и Дж. Стиглица и др., кризис еще не завершился, а, по мнению Р. Манделла, его «дно» нас только ожидает. Тем не менее некоторые подвижки в развитии мирового хозяйства и улучшение состояния российской экономики дали возможность отечественным экономистам-практикам (А. Кудрину, А. Улюкаеву и др.) говорить об окончании кризиса в ноябре 2008 г. О полном завершении кризисных явлений и в мире, и в Российской Федерации говорить пока рано (прежде всего в связи с «валютными войнами» и замедлением оборачиваемости инвестиций), но, несомненно, одна из острых фаз кризиса уже позади.

Экономический кризис стал ударом по всем важнейшим направлениям развития экономики. От него не могли не пострадать и объемы инвестиций в России. Это привело к тому, что в последние годы активность иностранных компаний значительно снизилась. Инвестировать средства в России стало не так выгодно как раньше. Сложившаяся ситуация привела к тому что объемы инвестиций, на данный момент оставляют, мизерную для нашей экономики цифру – примерно 6 миллиардов долларов.

По данным статистики, наименьшей приток иностранного капитала в экономику Российской Федерации наблюдался в 2008 году, кроме того, многие предприниматели стремились вывести свои капиталы за границу. В 2010 году прямые иностранные инвестиции в экономику Российской Федерации увеличились более чем на 40 % по сравнению с 2009 годом, что намного больше, чем прогнозировалось Росстатом. В соответствии с другими источниками, иностранные инвестиции в российскую экономику в 2011 году, наоборот, несколько сократились, хотя и превысили показатели, которые были зафиксированы в 2008 году [2]. В целом за 2010 год инвестиции в основной капитал в России выросли на 6% по сравнению с 2009 годом, превысив официальный прогноз Минэкономразвития в 5,9%. По оценке Росстата, общий объем инвестиций в основной капитал в РФ по итогам 2010 года составил 9,105 триллиона рублей.

Что касается 2011 г., то за первые четыре месяца, по оценке Росстата, объем инвестиций в основной капитал вырос на 0,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В первом квартале 2010 года, напротив, наблюдалось падение инвестиций на 2,9% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. В номинальном выражении объем инвестиций в основной капитал в РФ в апреле 2011 г. составил 590,1 миллиарда рублей. При этом в месячном исчислении (по сравнению с мартом этого года) рост инвестиций в апреле замедлился до 10,1% (в марте их рост в месячном исчислении составил 17,8%, а в феврале - 30,7%). По итогам 2011 года Минэкономразвития понизило прогноз по росту инвестиций в основной капитал в РФ с 9% до 6% [2].

Крупнейшими инвесторами в после кризисные времена стали компании из Китая и Европы. Также, довольно заметны инвесторы с Кипра и Германии. Аналитики отмечают тот факт, что более 40 % иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации являются реинвестициями, т.е. денежными средствами, которые иностранные компании заработали на территории нашей страны.

По мнению многих специалистов, Россия является одной из наиболее коррумпированных стран, где предприниматели вынуждены тратить огромные денежные средства на взятки должностным лицам. Кроме того, несовершенство российского законодательства приводит к тому, что многие иностранные компании предпочитают не реализовывать на территории нашей страны долговременные проекты, которые могут быть свернуты в любой момент времени.

Но смотря на эти, не самые приятные тенденции, иностранные инвестиции в России имеют свои перспективы. Одним из основных преимуществ России являются большие перспективы развития науки, новых технологий и военных разработок. Эти направления не могут остаться без внимания вероятных инвесторов.

Активность инвесторов в любой стране в основном определяется политической стабильностью и инвестиционным климатом. Если государство стремится создать максимально комфортные и приятные условия для иностранного капитала, то вливание средств из-за рубежа не заставят себя ждать.

Первостепенной задачей Правительства России является достижение увеличения прямых иностранных инвестиций до уровня в 60-70 миллиардов долларов в год. Об этом заявил премьер-министр России Владимир Путин, сообщает "Интерфакс". "Эта задача и для федеральных, и для региональных властей", - подчеркнул Путин, выступая на заседании правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции, являясь лучшим из имеющихся показателей притока (оттока) долгосрочных инвестиций в Россию, подразумевают, среди прочего, взносы в капитал российских компаний, а также кредиты от зарубежных совладельцев. Росстат выделяет еще два типа инвестиций: портфельные (акции, облигации) и прочие (кредиты). Данные Росстата, как отмечала газета "Коммерсантъ", свидетельствуют о том, что иностранные инвесторы предпочитают кредитовать экономику России, но не рискуют принимать на себя в России риски собственников. Сейчас правительство по инициативе президента России Дмитрия Медведева создает фонд объемом 10 миллиардов долларов с ведущими мировыми компаниями частных инвестиций для совместных инвестиций в экономику страны [4].

Несмотря на создание благоприятных условий для инвесторов, многие крупные иностранные компании не спешат выходить на российский рынок.

В результате, можно сделать вывод о необходимости создания правовой системы, защищающей интересы инвесторов, предсказуемого законодательства, прозрачного и эффективного регулирования. В современных российских условиях совершенствование институтов протекает с трудом, хотя оно нужно в первую очередь не иностранным инвесторам, а экономике России [5].

Список использованной литературы.

1. О.В. Хмыз // Финансы и кредит. - 2011-№ 7(439)-с.18-22
2. Иностранные инвестиции в Россию 2011 г. - <http://www.invest-profit.ru>
3. РИА Новости. «Российская газета» - <http://www.rg.ru>
4. Lenta.ru. Путин потребовал увеличить инвестиции в 6 раз - <http://lenta.ru>
5. Иностранные инвестиции в Россию 2011 г. - <http://www.invest-profit.ru>

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

И.Н. Кузьмин, Н.Г. Греждиеру

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: arzan@sibmail.com

Цель любой коммерческой организации, оперирующей на рынке и производящей товары и услуги является получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Однако процесс зарабатывания денег имеет различного рода побочные эффекты, в том числе негативное воздействие на окружающую среду. Многие годы в процессе совершенствования способов производства товаров и услуг

стояла задача подчинения природы человеку, невзирая на ограниченность ресурсов и пагубное воздействие на природу в целом. И только тогда, когда люди собственными глазами увидели результат этого процесса, проблема охраны окружающей среды стала крайне острой. Задачей сведения к минимуму вреда, наносимого предприятием природе, занимается экологический менеджмент.[1]

Особенность и содержание экологического менеджмента в наибольшей степени проявляется в его принципах. Принципы экологического менеджмента можно разделить по главным факторам управления – механизму, процессу и системе управления (см. рис. 1).[2]



Рис. 1. Принципы экологического менеджмента

1. Принцип опоры на экологическое сознание, которое должно формироваться и развиваться в процессах экологического менеджмента. Именно в сознании человека кроются возможности использования наиболее эффективных средств воздействия, т.е. механизма управления. Ведь важными характеристиками сознания являются и интересы, и ценности, и мотивы деятельности. От их системы зависит достижение цели.

2. Принцип экологического мотивирования деятельности. Его суть заключается в преимущественном использовании средств мотивирования, направленных на решение экологических проблем. Административные или сугубо организационные средства управления, как показывает практика, малоэффективны.

3. Принцип опережения или предупредительности в решении проблем. В экологии многие процессы слишком быстро становятся необратимыми. Весь механизм экологического менеджмента должен быть ориентирован на предупредительные меры возникновения кризисных ситуаций. Это в определенной мере должно проявляться в любом управлении, но для экологического менеджмента такой подход является наиболее важным.

4. В процессуальном отношении главную роль играет принцип целеустремленности и стратегичности. Экологический менеджмент не может быть эффективным, если он осуществляется по “размытым” и неопределенным целям, если он не имеет четкой стратегии. Цель экологического менеджмента должна включать те компоненты, которые отражают проблемы экологии и увязывают их в системе общих проблем развития производства.

5. В экологическом менеджменте особое значение имеет последовательность в решении проблем. Отсюда принцип последовательности, отражающий связи экологических проблем, учет прямых и отдаленных последствий их решения. В любом управлении существует выбор первичных проблем для разработки управленческих решений. Но в основе этого выбора могут быть различные критерии.

Они определяют построение последовательности, соответствующей экологическим законам.

6. Следует также назвать и еще один процессуальный принцип экологического менеджмента – принцип своевременности. Циклы жизни экологических проблем своеобразны. Определить момент наиболее эффективного решения экологической проблемы – это значит предупредить ее крайнее обострение, кризис, минимизировать последствия.

7. В системе экологического менеджмента действует принцип функциональной интеграции. Нельзя управлять успешно, опираясь только на функциональное решение проблем экологии. Необходимо все управление ориентировать на экологию, интегрировать функции управления по целям экологического развития.

8. Принцип профессионализма также имеет большое значение в экологическом менеджменте. Он заключается в необходимости специальной подготовки менеджеров, оперирования знаниями в области экологии. Профессиональная подготовка дает действующие установки управления и выделение приоритетов. Именно этого нам сегодня катастрофически не хватает.

9. В сегодняшнем управлении неразвита система ответственности за экологические последствия. Отсюда важность принципа развитой и сбалансированной ответственности по факторам экологической эффективности управления.

Эти принципы экологического менеджмента могут и должны действовать только в системе, во взаимозависимости. Ведь каждый из них является дополнением и конкретизацией другого.

Практический опыт, накопленный в последние 4-5 лет, позволяет указать на основные проблемы, замедляющие распространение экологического менеджмента на российских предприятиях. Отметим, что существуют как отраслевые, так и региональные особенности проявления этих проблем.

Проблемы, препятствующие распространению экологического менеджмента в России это низкий уровень общего менеджмента на предприятиях. Экологический менеджмент тесно связан с системой менеджмента организации в целом и должна быть ее составной частью. Международные стандарты подразумевают, что внедрение экологического менеджмента осуществляется в определенном организационном контексте. Предполагается, что определена миссия организации, формируется иерархия целей и задач, осуществляется систематическое планирование, разрабатываются и фиксируются процедуры. В то же время, для большинства российских предприятий многие из перечисленных понятий являются новыми и непривычными. Кроме того, для российской промышленности в целом характерен низкий уровень менеджмента, что проявляется, в первую очередь, в недостаточном использовании современных подходов к планированию и анализу результативности, невнимании к мотивации персонала, формализованном подходе к его обучению.

Такая ситуация, безусловно, создает трудности для внедрения экологического менеджмента на предприятиях. В то же время, именно с этим связан значительный потенциал для снижения воздействия на окружающую среду с использованием организационных и малозатратных мероприятий. Например, разработка и соблюдение специальных процедур обращения с опасными веществами реально приводит к предотвращению или сокращению воздействия таковых на окружающую среду и персонал предприятия, а в ряде случаев способствует снижению себестоимости продукции. Кроме того, внедрение экологического менеджмента предоставляет предприятию возможность на примере решения природоохранных проблем опробовать современные подходы к менеджменту, закладывая базу для создания системы менеджмента качества, а также повысить эффективность системы менеджмента в целом.

Также одной из проблем определить неоправданно узкое понимание экологической деятельности предприятия и системы экологического менеджмента. В большинстве случаев экологическая (природоохранная) деятельность российских предприятий рассматривается исключительно как деятельность, осуществляемая по принципу "на конце трубы". Безусловно, внедрение и эксплуатация средозащитной техники является неотъемлемой частью экологической деятельности, однако во многих случаях превентивный подход, основанный на систематическом анализе производственного процесса как единого целого, может привести к гораздо более продуктивным решениям. Так, оптимизация существующих технологических процессов, сокращение потерь могут потребовать относительно небольших затрат, приведя в конечном счете как к снижению воздействия на окружающую среду, так и к получению экономического эффекта.[3]

В целом, подходы экологического менеджмента могут эффективно применяться в Российской Федерации, если их внедрение осуществляется с учетом специфики конкретных предприятий и организаций, местных условий и характерных проблем. Экологический менеджмент будет эффективен в том случае, когда его внедрение происходит по инициативе самого предприятия. При этом государство может и должно внести свой вклад в этот процесс путем стимулирования и поддержки предприятий. И, конечно же, роль государства сохраняет свою важность, в основном, в виде создания правовых основ функционирования систем экологического менеджмента, создания таких законодательных актов, которые не только предоставили бы возможность решать проблемы экологического характера на уровне предприятий, но и заставляли бы это делать.

Список использованной литературы.

1. ООО «ИнтерКонсалт» [Электронный ресурс]. – URL: <http://iksystems.ru/rus/>.
2. Коротков Э.М. Концепция экологического менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – №2. – Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс], 1998-2011. – URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1998-2/02.shtml>.
3. Дайман С.Ю., Системы экологического менеджмента в Российской Федерации: от информирования заинтересованных сторон к внедрению и сертификации / ООО Эколайн [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.14000.ru/articles/progress.php>.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ РФ ОТ ПРОЕКТА «ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ – ТИХИЙ ОКЕАН»

М.В. Кутыкова, Ж.А. Ермушко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Kutykovamariya@mail.ru

Сегодня стратегическая цель НГК РФ – это диверсификация экспортных поставок через создание трубопроводной системы «ВСТО». В статье обозначены социально-экономические преимущества ряда дальневосточных регионов и всей страны в целом за счет сотрудничества со странами АТР.

Нефтегазовый комплекс является значительным элементом российской экономики и глобальной системы энергообеспечения во всем мире. В 2010 г. добыча нефти и газа составила почти 1,1 млрд. т. нефтяного эквивалента (в пересчете на нефть по

энергетической ценности), включая 505 млн. т. нефти и 650 млрд. м³ газа; экспорт нефти и нефтепродуктов превысил 370 млн. т., газа – 185 млрд. м³. Сегодня одним из главных приоритетов развития НГК России является диверсификация экспортных поставок углеводородных продуктов с формированием в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке новых центров нефтегазовой промышленности. А также получение долгосрочных гарантий по закупкам нефти, нефтепродуктов и газа, участие в прибылях от реализации данных видов товаров на территории стран-импортеров, участие в управлении транспортной инфраструктурой на территории стран-импортеров[1].

Территории Восточной Сибири и Дальнего Востока обладают свыше 15 млрд. т. начальных суммарных ресурсов нефти (более 18% от страны в целом) и свыше 54 трлн. м³, или около 21% начальных суммарных ресурсов газа в России[2]. Суммарные новые капитальные вложения в комплексное освоение ресурсов и запасов УВ составят не менее 160 млрд. долл. Существование выгодных рынков сбыта углеводородных товаров в лице емких азиатско-тихоокеанских рынков подтолкнуло нашу страну к созданию проекта Нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан». Он предназначен для транспортировки нефти на российский Дальний Восток и на рынки Азиатского – Тихоокеанского региона. Планируемая пропускная способность ВСТО – 80 млн. т. нефти в год. Протяженность трассы – свыше 4770 км, конечный пункт – новый специализированный морской нефтяной порт в бухте Козьмино в Приморском крае. В 2010 г. было завершено строительство нефтепровода ВСТО-1, а также нефтепровода «Россия – Китай», и начато строительство второй очереди проекта «ВСТО-2».

Инвестиции в строительство первой очереди трубопровода (ВСТО-1) с учетом индексации оцениваются в 390 млрд. р. (свыше 13 млрд. долл.), на строительство терминала в Козьмино затрачено 60 млрд. р. (более 2 млрд. долл.). Расчетный срок окупаемости для первого этапа ВСТО – порядка 16 лет. Строительство второй очереди ВСТО протяженностью 1963 км по маршруту Сковородино – Козьмино запланировано на 2010 – 2012 гг. Инвестиции, включая затраты на приобретение технологической нефти, – 354 млрд. р. (свыше 12 млрд. долл.), в том числе капитальные вложения – 341 млрд. р. (более 11,7 млрд. долл.)[2]. Привлекать заемные средства ОАО «АК «Транснефть» для дальнейшего строительства проекта ВСТО не имеет необходимости. Проект полностью обеспечен деньгами.

В январе 2011 г. общий экспорт нефти ВСТО, включая поставки в Китай и отгрузки через российский дальневосточный порт Козьмино в такие страны, как Япония, Южная Корея и Филиппины, составлял порядка 600 тыс. баррелей в сутки. Это вдвое превышает первоначальный объем экспорта.

Цены нефти на Тихоокеанском рынке, как правило, на 3-7% выше цен европейского рынка, что обусловлено повышенным спросом и транспортными рисками, а также высоким качеством сырья. В 2009-2010 г. нефть на этом рынке стоит 55-60 долл./бар. В среднегодовом исчислении. В долгосрочном периоде ожидаются цены уровня 70-80 долл./бар [3].

Трубопровод уже несколько лет приносит прибыль в местные и федеральные бюджеты. Первый пусковой комплекс нефтепроводной системы ВСТО даст почти 1,8 млрд руб. в год налоговых поступлений (учтены налоги на имущество, на прибыль, подоходный и единый социальный) в бюджеты Амурской и Иркутской областей (рассчитано из условия срока жизни проекта в 30 лет). Федеральный бюджет Республики Саха-Якутия пополняется на 2,2 млн. р[2]. Что касается местных бюджетов, то в поселках Олекминского улуса остается 10% НДФЛ, 40% налогов уходит в бюджет района и 50% - республики[4]. Иркутская область только от транспортировки нефти в 2010 году получила доход в 2,7 млрд рублей.

Строители системы ВСТО применяют 80% оборудования российского производства, а трубная продукция – только отечественного производства с внедренными новыми качественными свойствами. Наиболее ярким примером

инновационных внедрений в рамках проекта ВСТО можно назвать предложенное ЗАО «ОМК» производство прямошовных труб большого диаметра (ТБД) с давлением до 140 атмосфер с возможностью внутреннего и внешнего покрытия. Таким образом, проект ВСТО по мере своего развития выводит за собой на новый уровень и другие отрасли, такие как металлургическая, железнодорожная, геологоразведочная.

Необходимость обеспечения трубопровода электроснабжением явилось стимулом для строительства линий электропередач в Восточной Сибири и Якутии. Электросетевыми компаниями построено около 800 км высоковольтных линий, в том числе Нерюнгринская ГРЭС – Нижний Куранах –Томмот – Майя, Сунтар – Олекминск. Это позволило обеспечить электроэнергией не только промышленные объекты региона, но и многие населенные пункты, например г. Олекминск [5].

В производственных работах «ВСТО-1» и «ВСТО-2» постоянно задействовано около 15 тыс. строителей и более 5 тыс. единиц техники. С одной стороны, это говорит об огромных затратах, но, с другой стороны, это снижение уровня безработицы, освоение новых территорий и рост добычи сырья.

Эксперты ожидают от проекта ВСТО получить выручки от реализации нефти, газа и конденсата в размере 42,8 млн. р., при этом чистой прибыли около 21,2 млн. р. в Западной Сибири и на Дальнем Востоке. Первоначальные же капитальные вложения в проект составляли 4,7 млн. р., но при эксплуатации трубопровода затраты могут достигать 10,5 млн. р [2]. Это достаточно крупные размеры денежных средств, но при бесперебойной перекачки углеводородной продукции по трубопроводу приростная эффективность экспорта нефти составляет 390 долл/т., из них

- 74% (290 долл/т)- бюджетные доходы федеральных и региональных органов власти;
- 26% - (100 долл/т)- доходы инвесторов.

Условные денежные потоки объектов экономических отношений между субъектами, осуществляющими реализацию проекта, составляют 20,5 млн. р. Это говорит о большом объеме взаимодействия субъектов нефтегазового комплекса в финансовом отношении.

При реализации благоприятных факторов развития проект ВСТО обеспечит прирост ВРП Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) в размере 227 млрд.долл. США в 2010-2025 гг. Также внутри страны проект принесет с собой организацию новых производств по добыче и переработке УВ-сырья; обеспечение занятости местного населения; бездефицитное топливно-энергетическое обеспечение промышленности и социальной сферы; значительные денежные поступления в местные бюджеты от реализации добытого УВ-сырья; потенциальные возможности развития вспомогательных отраслей промышленности и строительства.

Внешне выход России на быстро развивающиеся рынки АТР в значительной мере расширит внешнеэкономические контакты нашей страны, которые будут строиться на качественно новом уровне – инновационном.

Список использованной литературы.

1. Коржубаев А.Г. О перспективах сотрудничества России и Китая в нефтегазовой сфере//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. - 2011. - №5. – С.32-35
2. Коржубаев А.Г., Филимонова И.В., Эдер Л.В. Стратегические ориентиры формирования нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2010. - №11. – С. 4-9
3. Коржубаев А.Г. О стратегии взаимодействия России со странами АТР в нефтегазовой сфере//Проблемы Дальнего Востока. – 2010. – №2. – С.64-77

4. Оноприюк В., Трубопровод больших надежд//Трубопроводный транспорт нефти. -2011. - №2. – С.36-40
5. Дунаев Н., Стратегический запас 21 века//Трубопроводный транспорт нефти. – 2011. - №4. – С.36-39

ИЗДЕРЖКИ БЕЗРАБОТИЦЫ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

М.М.Логинова

Томский Политехнический Университет, г. Томск
E-mail: footballistka@vtomske.ru

Проблемы состояния рынка труда и занятости населения исключительно актуальны для российской экономики, вступающей в посткризисный период и переживающей экономические и социальные последствия безработицы. Проведение активной политики государства позволит обеспечить дальнейшее продвижение России по пути рыночных реформ и ее полноценную интеграцию в систему международных экономических отношений.

Актуальность данной работы заключается в том, что безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит психологическую травму. Проблема безработицы часто является предметом политических дискуссий.

Безработица – это социально-экономическое явление, с которым сталкивается любое государство и общество. Безработица, обусловлена жесткими условиями рынка труда, и по сути своей является процессом естественным. Повышение же уровня безработицы – это уже государственная проблема, связанная с несовершенством механизмов регулирования и саморегулирования экономической системы. Высокий уровень безработицы со своими последствиями стоит в одном ряду с бедностью и социальной нестабильностью, как самые острые проблемы глобального и национального масштабов [1, с.116].

На сегодняшний день, когда волна мирового экономического кризиса, захлестнув всю мировую экономику, понемногу начинает отступать, проблема безработицы обостряется ещё сильнее.

На протяжении кризиса, начиная с октября 2009 года по настоящее время, уровень безработицы в России вырос с 5,6% до 8,2%. За этот период общая численность уволенных достигла 950 тыс., человек.

Безработица 2010 – это не вторая волна экономического кризиса, как может сложиться мнение. Повышение уровня безработицы в данном случае является этапом выхода из кризиса. Этапом, когда при снижении издержек предприятиями (ради выхода на рациональный уровень своего производства) и повышении производительности труда будет высвобождаться рабочая сила.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на вторую неделю января 2011 года.

Численность экономически активного населения занятые + безработные в январе 2011г. составила 75,3 млн. человек, или около 53% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 69,6 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 5,7 млн. человек - как

безработные с применением критериев МОТ (то есть не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

По сравнению с январем 2010 г. численность занятого населения увеличилась на 1,9 млн. человек, или на 2,8%, численность безработных сократилась на 1,1 млн. человек, или на 16,4% [2].

Что касается последствий безработицы, они бывают как социальные, так и экономические. Говоря о социальных последствиях, безработица уничтожает важнейшую компоненту привычного для граждан России образа жизни - уверенности в праве на труд, в полной занятости, в трудоустройстве на интересную, выгодную работу.

При этом надо иметь в виду, что трудовая деятельность для подавляющего большинства людей в недавнем прошлом была не только и не столько источником дохода, сколько делом чести, гражданской доблести человека. И, следовательно, лишение сегодня возможности трудиться - это еще и большая социальная трагедия.

Важным социальным последствием безработицы для человека является потеря постоянного и регулярно получаемого источника средств существования. В условиях, когда доходы человека находятся на низком уровне, и он не имеет возможности создать какие-либо денежные и другие накопления, такая потеря является особенно большой бедой. А именно такое положение имеет место в России [3, с.239].

Безработица, уменьшая доходы семей, усиливает дифференциацию населения. А это противоречит понятиям равенства как уравнительного распределения, которое укоренилось в сознании миллионов наших людей.

Результаты научных исследований, проведенных в последнее время, документально подтверждают существование ряда эмоциональных, социальных, финансовых, семейных, медицинских и политических последствий безработицы. Несмотря на усилия социальных работников привлечь внимание безработных к своему бедственному положению как к политической проблеме, многие безработные не склонны к политической активности. Причина кроется в боязни идти вразрез с общепринятыми нормами поведения, опасением поставить под угрозу свои шансы снова найти работу.

Исследователи, к сожалению, еще не установили полный перечень трудностей, которые связаны с поиском работы, и тех сложностей получения новой работы, которые существуют в обществе, не обеспечивающим всеобщую занятость. В государственных службах трудоустройства официально регистрируется только 12% вакантных рабочих мест. Информация о том, как искать работу, предоставляемая на курсах по обучению поиску работы, возможно, достигает цели, укрепляя у людей надежду на получении новой работы. Поэтому в последние годы создаются специальные курсы в помощь безработным [4, с.107].

Происходит проведение активной политики государства на рынке труда. Например, развитие информационных услуг, призванных помочь работникам быстрее найти новое место работы, инвестирование в человеческий капитал посредством профессиональной подготовки и переподготовки, создание временных рабочих мест.

Государственное воздействие на качество обучения, занятость и уровень безработицы должно стать неотъемлемой частью общей системы регулирования экономики и социальной политики нашей страны. Государство должно выступать не только в роли посредника между наемными работниками и работодателями, но и субъекта этих отношений, выражающего и отстаивающего общенациональные интересы в области социальной защиты работников.

Экономические последствия безработицы весьма многообразны и неоднозначны. Преимущественно исследуются экономические потери, к которым относят: суммы пособий и различных выплат по безработице, расходы на переподготовку кадров, открытие новых рабочих мест, уменьшение доходов лиц, оказавшихся безработными, и т.п. Кроме того, оцениваются объем потенциальной продукции, которую могли бы

произвести безработные, сокращение отчислений в бюджет (налоги) и в государственные фонды страхования. При этом потери, издержки безработицы исчисляются преимущественно на уровне национальной экономики. При этом необходимо отметить, что безработица - весьма сложное и многогранное явление, ее последствия проявляются практически на всех уровнях экономической и социальной жизни общества и оказывают непосредственное влияние не только на экономику страны, но и на каждого участника экономического процесса [5, с.19].

Методы борьбы с безработицей определяет концепция, которой руководствуется правительство конкретной страны.

Общие меры по сокращению безработицы следующие:

- Трудоустройство непосредственно на предприятии путем создания новых рабочих мест (расширение или создание подразделений, переквалификация на др. специальности и т.д.);

- Организация общественных работ (благоустройство территорий, лесных массивов и городских улиц, работа на овощных базах, по уборке сельскохозяйственной продукции);

- Поощрение частного предпринимательства и стимулирование самозанятости населения, развитие малого бизнеса (товарищества, кооперативы, фермерские хозяйства);

- Переподготовка и профессиональная подготовка по дефицитным специальностям профессиям

- Использование гибких форм занятости (надомный труд, неполный рабочий день);

- Широкая информация населения о возможности трудоустройства, проведение ярмарок вакансий, дней открытых дверей и т.д. [6, с.58].

Проблемы состояния рынка труда и занятости населения исключительно актуальны для российской экономики, стоящей перед необходимостью сохранить, приумножить и рационально использовать имеющийся трудовой потенциал. Без этого невозможно дальнейшее продвижение России по пути рыночных реформ и ее полноценная интеграция в систему международных экономических отношений, где решающей предпосылкой конкурентоспособности страны является высококвалифицированная, мобильная рабочая сила, заинтересованная в результатах производства и обеспеченная устойчивой занятостью.

Список использованной литературы.

1. Экономическая теория: Учебник / Под. ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. - М.: ИНФРА-М, 2008.-398с.

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. –М., 2011. Режим доступа: www.gks.ru

3. Общая экономическая теория (политическая экономия): Учебное пособие / Н.Д.Елецкий.-Изд. 2-е, доп. и перераб.-Ростов н/Д: Феникс, 2008.-410 с.

4. Бреев Б.Д. Безработица в современной России / Б.Д. Бреев. – М. : Наука, 2005. – 270с.

5. Костин Л.А. Занятость, заработная плата и инфляция / Л.А. Костин // Человек и труд. 2000. №7. С. 14-23.

6. Боровик, В. С. Занятость населения: учебное пособие / В. С. Боровик, Е. Е. Ермакова, В. А. Похвощев. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. - 318 с.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ МИГРАЦИИ НА РЫНОК ТРУДА РФ

К.И. Макарова, В.С. Раковская

Внешняя миграция весьма важна для экономического, социального и демографического развития многих стран. В настоящее время в России наблюдаются острый демографический кризис и проблема нехватки рабочей силы. Поэтому целью исследования является определить влияние внешней миграции на рынок труда РФ. В настоящей статье исследована демографическая ситуация в России, изучена существующая миграционная политика государства, определена роль внешней миграции в развитии рынка труда РФ. Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Влияние миграции на систему социально-трудовых отношений), проект № 11-32-00305a2).

Внешняя миграция весьма важна для экономического, социального и демографического развития многих стран. В настоящее время в России наблюдаются острый демографический кризис и проблема нехватки рабочей силы. В настоящее время численность постоянного населения Российской Федерации на 1 августа 2011г. составила 142,8 млн. человек, и с начала года уменьшилась на 79,4 тыс. человек (на 0,06%). Количество же прибывших в Россию мигрантов на аналогичный период 2011 г. составило 191 тыс. человек, миграционный прирост компенсировал численные потери населения на 111,6 тыс. человек (на 140%). Внешняя миграция за январь-июль 2011 г. составила всего 11% от общего миграционного оборота, однако именно она оказывает влияние на изменение численности населения России в целом.

Известно, что формирующийся рынок высококвалифицированной рабочей силы оказывает положительное влияние на демографические процессы и формирование человеческого капитала в странах – импортерах мигрантов. В ближайшем будущем ожидается, что все страны столкнутся с проблемой нехватки населения в трудоспособном возрасте, численность которого уменьшится за период 2011-2025 гг. не менее чем на 10 млн. человек, а в структуре экономически активного населения будет расти доля старших возрастов. Резервы повышения уровня экономической активности в молодых и старших возрастах сегодня практически исчерпаны. Связанные с этим изменения повлекут за собой многочисленные социально-экономические последствия, включая усиление дефицита рабочей силы, в том числе, ее квалифицированной части; обострение структурных диспропорций на рынках труда; рост иждивенческой нагрузки на сокращающееся экономически активное население. Все это отрицательно скажется на темпах роста экономики и благосостояния россиян.

В рассматриваемой перспективе эти негативные тенденции могут быть смягчены в результате увеличения численности иммигрантов. Для компенсации этих тенденций, в Россию ежегодно должны приезжать 1 млн. иммигрантов.

Исходя из понимания значимости внешней миграции для страны, проведение эффективной миграционной политики является приоритетным способом решения демографической проблемы, способствует подъему экономики. Указанный подход прослеживается в обращениях Президента к Федеральному Собранию РФ. Решение вопроса стабилизации численности российского населения – задача весьма актуальная и неотложная, тем более что по прогнозу ООН, в течение предстоящих 15 лет ожидается его сокращение до 129 млн. человек [1].

Поэтому в январе 2007 г. в России вступило в силу новое миграционное законодательство. Принципиальный поворот в российской миграционной политике обозначил кардинальное изменение, а именно:

1) страны СНГ, имеющие с РФ безвизовый режим въезда, стали «предпочтительными» миграционными партнерами в миграционном притоке в Россию. Этот момент исключительно важен как с исторической, так и с политической точки зрения. Выступая очевидным лидером на постсоветском пространстве, Россия

выполняет свой моральный долг перед бывшими союзными республиками, отдавая им предпочтение перед мигрантами из «прочих» стран в возможности трудоустройства на российском рынке труда.

2) принципиальным направлением миграционной политики России становится легализация мигрантов.

3) регулирование трудовой миграции стало приоритетом государственной миграционной политики. Выдвижение на первый план этого направления миграционной политики объективно предопределено перспективами развития рынка труда России и неизбежным дефицитом трудовых ресурсов вследствие сложившейся возрастной структуры населения и тенденций демографического развития.

4) в качестве средств борьбы с незаконной миграцией стали жесткие наказания работодателей, нарушающих миграционное и трудовое законодательство [2, с. 118].

5) в значительной степени сняты чрезмерные административные барьеры, создававшие почву для взяточничества и недобросовестного посредничества, что и являлось основной причиной нелегального трудоустройства иностранных граждан в РФ.

Соответственно, такая модель управления трудовой миграцией несет в себе потенциал расширения каналов легального трудоустройства иностранных работников как альтернативы незаконной миграции. После того, как новые законы вступили в силу, российские миграционные службы выдали вдвое больше, чем до изменения миграционного законодательства. Либерализация миграционного законодательства будет повышать миграционную привлекательность России, что важно в условиях нарастания конкуренции в борьбе за людские ресурсы.

Но положительный сдвиг в миграционной политике не однозначен. С одной стороны, в России есть дефицит рабочих рук, с другой стороны, массовое привлечение трудовых мигрантов неизбежно приведет к искажениям рынка труда и структурной зависимости некоторых секторов экономики от иностранной рабочей силы.

Поэтому в России законодательством предусмотрено утверждение ежегодной квоты для приема трудящихся-мигрантов. Квота устанавливается только на прием трудящихся-мигрантов из стран дальнего зарубежья, а для граждан стран СНГ привлечение на работу осуществляется вне квот. Хотя за январь-июль 2011 г. из всех легальных мигрантов 88% (168 тыс. чел.) от общего притока мигрантов составляют выходцы из стран СНГ [3]. Первое место занимают иммигранты из Узбекистана – 20% от общей численности, из Украины - 14%, из Киргизии – 13%.

В общем, за январь-июль 2011 г. в Россию прибыло около 192 тыс. мигрантов (что больше притока мигрантов за аналогичный период 2010 г. на 60%). Иммигранты из стран дальнего зарубежья за соответствующий период 2011 г. составили около 23 тыс. чел. [4, с. 205].

Как уже отмечалось, страны СНГ продолжают оставаться государствами исхода основной массы трудящихся мигрантов, прибывающих в Россию. Не менее 80% из них прибыли на незаконных основаниях. Среди них большинство составляют мужчины трудоспособного возраста. Наибольший уровень образования в этом потоке имеют русскоязычные мигранты из бывших союзных республик, ниже по квалификации и уровню образования мигранты из Центральной Азии и Китая. [5, с. 47]

Как показывают исследования, основная причина трудовой миграции – невозможность обеспечить выживание семьи на родине, поэтому мигранты априори согласны на условия труда, которые им предлагает российский работодатель. В настоящее время практически не решается острейшая проблема социальной защиты мигрантов [6, с. 49]. Поэтому в настоящий момент, для того, чтобы российский рынок труда оставался привлекательным для иммигрантов, важными элементами миграционной политики должно быть создание систем адаптации и интеграции мигрантов, защиты их прав и свобод, решения их социальных проблем.

Подведя итог всему вышесказанному, привлечение мигрантов на постоянное место жительства в Россию становится важным источником восполнения численности населения страны и покрытия дефицита рабочей силы на российском рынке труда. В настоящее время Россия переживает уникальный исторический период, когда от миграционной политики во многом зависит достижение ею устойчивого развития. Новым миграционным законодательством предпринята попытка превратить российскую миграционную политику из пассивной в активную, т.е. из политики, реагирующей на происходящие миграционные процессы, в политику, формирующую эти процессы в интересах социально-экономического и демографического развития России. Следующий шаг – создание эффективной миграционной инфраструктуры. В общем, внешняя миграция должна восприниматься не как проблема, которую нужно решать, а как ресурс, который нужно использовать. Именно при таком подходе позитивный потенциал трудовой миграции будет работать на страну, на общество и на самих мигрантов.

Список использованной литературы.

1. РАСПП - Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации (проект) [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.raspp.ru>.
2. Пенухина Е.А., Социально-демографические риски долгосрочного развития российской экономики // Проблемы прогнозирования. - 2010.- № 2. - С. 110-126.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.gks.ru>
4. Дементьев Н. В. Влияние нелегальной трудовой миграции на хозяйственный комплекс современной России // Вестник Тамбовского университета. – 2010. – №5 (85). – С. 204-209.
5. Козина И. М., Карелина М. В., Металина Т. А. Трудовые практики иностранных рабочих в России. // Экономическая социология. – 2005. - № 3. – С. 44-52.
6. Веденеева В.Т. Мигранты на российском рынке труда // Россия и современный мир. - 2009. - N 3. - С. 45-61.

ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

М.А. Матафонов, К.Н. Чигорьев

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: matmix@sibmail.com

Данная статья посвящена проблеме коррупции в России, ее влиянию на экономическую и социальную сферы жизни. Кроме того, описывается современное состояние коррупции в стране, факторы, влияющие на ее развитие и меры, принимаемые государством для ее искоренению. Проблема, изложенная в содержании статьи, будет интересна экономистам, политологам, руководителям организаций, а также широкой публике.

Одной из крупнейших проблем современной экономики России является коррупция. Она захлестнула современную власть на всех ее уровнях. Такое пристальное внимание обусловлено, прежде всего, общественной опасностью этого феномена. Коррупция разлагает демократические институты общества и ставит под угрозу их существование. Это проблема особенно важна для современной России, пытающейся, пока бесплодно, привить на своей почве демократические устои. Коррупция делает неравным доступ людей к материальным и общественным благам, что само по себе является признаком недемократичности существующего строя.

Д.А. Медведев отмечал: «Коррупция в нашей стране приобрела не просто масштабные формы. Она стала привычным, обыденным явлением, которое характеризует саму жизнь нашего общества» [1]. Она оказывает губительное влияние на экономику и общественную сторону России. Поэтому, стратегической задачей России является не устранение, а снижение уровня коррупции в стране.

«Ее решение напрямую связано с защитой права собственности в стране, с укреплением правовой, судебной системы, расширением свободы предпринимательства, - указал глава государства. - Фактически решение этой стратегической задачи связано с большинством задач, которые мы поставили перед собой» [1].

Теперь уже являясь вопросом не столько правовым, сколько социально-политическим, проблема коррупции таит в себе разрушительную силу для моральных устоев общества. Научное исследование проблемы коррупции объективно сопряжено с большими трудностями, связанными с реальными возможностями коррумпированных лиц, обладающих существенными властными полномочиями, препятствовать всяким попыткам проникнуть в сферу их криминальной деятельности.

К примеру, несколько лет назад в интервью «Российской газете» первый заместитель Генерального прокурора России Александр Буксман оценил общий годовой рынок коррупции в стране в 240 миллиардов долларов [1].

Легко посчитать, сколько километров недостроенных дорог, детских садов и школ, непроиндексированных зарплат бюджетников содержит в себе цифра, озвученная первым заместителем генпрокурора. Самое прискорбное, что вся эта сумма фактически оседает в карманах узкой прослойки отечественных бизнесменов и чиновников всех уровней, вызывая в обществе тотально негативное отношение к существующей элите.

В России, за последние 10 лет, получили широкое распространение, криминальные формы экономических отношений, решение ими экономических задач в обход существующих государственных законов.

Политическая элита России допустила переход экономической преступности в новое качество – криминализации всей экономической системы государства. К сожалению, реальностью российской экономической жизни становится криминальное поведение все более растущего числа чиновников и субъектов хозяйствования. Коррупция во власти влечет переход процессов регулирования и контроля хозяйственной деятельности к организованным криминальным структурам. Происходит огромный рост коррупции и организованной преступности, они проникают в ключевые отрасли российской экономики.

На сегодняшний день в России важные объекты и сектора экономической сферы находятся под жестким прессингом коррумпированных и криминальных структур и слияние их капиталов в российскую экономику, прежде всего в самые прибыльные области.

Неуклонно растущие экономические и финансовые возможности дельцов теневого бизнеса приводят к возрастанию масштабов подкупа государственных чиновников. На подкуп влиятельных чиновников в государственных структурах России бизнесменами тратятся от 30 до 50% своих прибылей. Это небывалый размах коррупции в стране за последние 100 лет [2].

Слияние коррумпированных государственных чиновников различного уровня и мафиозных структур, усиливается их стремление влиять на принятие экономических и политических решений и даже прорыв к рычагам государственной власти. Масштабы организованной экономической преступности в России, обусловливаемые процветанием коррупции на всех этапах государственной власти, столь велики, что поставили под угрозу не только экономический процесс, но и саму жизнь населения в Российской Федерации.

В нашем государстве «коррупция» проявляется там, где есть власть, т.е. право принимать решения и распоряжаться ресурсами. Это и бюджетные средства,

государственные заказы или льготы либо, наоборот, - штрафы, запреты, те или иные наказания. К властным ресурсам относятся право разрешения или запрета, право принять решение или уклониться от него. Волна коррупции захлестывает общество тогда, когда и государственные чиновники, и частные субъекты хозяйственной деятельности получают возможность обогащаться без особого риска, потому что, традиционные формы контроля ослабели или вообще не проводятся. Кроме того, государство по-прежнему владеет огромным богатством – предприятиями, недвижимостью, природными ресурсами и сохраняет за собой регулирующую функцию, несмотря на частную собственность, предпринимательство.

Нечетко сформулированные правила и законы, чрезмерное регулирование и повсеместный контроль дают должностным лицам исключительную власть, создают широкие возможности для взяточничества и присвоения принадлежащих обществу материальных ценностей. Незрелость в России гражданского общества – политических партий, общественных организаций, представляющих различные интересы, означает, что обладание административной властью представляет широкие возможности для злоупотребления ею, незаконного приобретения различных социальных благ и разного рода привилегий, коррупции и т.д. Это вытекает из самой сущности административной власти, которая имеет огромное влияние почти во всех областях общественной жизни, зачастую сражается с экономической властью, обладает информацией, по самым волнующим проблемам, которые стоят перед обществом, и имеет большой арсенал принудительных средств.

В мае 2011 г. в целях борьбы с коррупцией был подписан закон, разграничивающий виды взятки в зависимости от ее размера, а также вводящий кратные штрафы в качестве альтернативы вместо уголовной ответственности. Взятки будут разделены на четыре вида. Сумма обычной взятки определена в размере до 25 тысяч рублей, значительной - от 25 до 150 тысяч, крупной - от 150 тысяч до 1 миллиона и особо крупной - свыше 1 миллиона рублей. Кроме того, наказания за дачу взятки также ужесточаются. Максимальным наказанием станет либо тюремное заключение от 7 до 12 лет, либо штраф в 90-кратном размере от суммы взятки. «Это достаточно интересная мера, которую можно применять без лишения свободы, но она создает серьезные условия, чтобы тот, кто совершил преступление, понимал, что острие государственной ответственности будет направлено не только на него лично, но и на его имущество, он пострадает материально, - сообщил Дмитрий Медведев Российской газете» [4, с.32].

В результате вышеизложенного, коррупция - явление экономическое, целью которой является личное обогащение лица, совершающего данные противоправные действия. Это обстоятельство необходимо учитывать при организации борьбы с коррупцией. В комплексе мер, имеющих целью противодействие коррупции, значительный удельный вес должны занимать меры материального, экономического воздействия на коррупционеров. Они должны ощущать реальную угрозу наступления иных, неблагоприятных для них последствий, прямо противоположных тем, на которые они ориентированы при совершении коррупционных действий, угрозу лишиться того, чем они обладают, т. е. эффективной антикоррупционной мерой может и должна стать конфискация имущества лиц, совершивших данное преступление. Однако и в правовой доктрине, и в законодательстве такие меры воспринимаются неоднозначно.

Кроме того, высокий уровень коррупции в стране является препятствием для инвестирования в экономику России. Об этом свидетельствуют результаты голосования, которое было проведено утром в пятницу на Петербургском международном экономическом форуме во время делового завтрака Сбербанка «Конкурентоспособная Россия: миссия (не)выполнима?» Участникам мероприятия, на котором присутствовали и ключевые представители экономического блока правительства, в частности первый вице-премьер Игорь Шувалов и вице-премьер, министр финансов Алексей Кудрин,

приняли участие в голосовании. По результатам голосования, именно высокий уровень коррупции стал одной из причин, мешающих развитию российской экономики [3].

Список использованной литературы:

1) Коррупция в России. – Электронный ресурс. – Режим доступа: [<http://kuzovatovo.ulregion.ru/korurt/10000.html>].

2. Климова И. Проблемы коррупции в Российской власти. – Электронный ресурс. – Режим доступа: [<http://anti-corruption.ru/doklady/problemy-korruptsii-v-rossijskoj-vlasti.html>].

3. Участники ПМЭФ назвали коррупцию ключевой проблемой инвестклимата в РФ. – Электронный ресурс. - Режим доступа: [<http://www.forbes.ru/news/69395-peterburgskii-mezhdunarodnyi-ekonomicheskii-forum-2011-uchastniki-pmef-nazvali-korruptsiyu-klyuchevoi-problemoi>].

4. Белов С., Сидибе Пьер. Плати или сиди // Российская газета//. - Столичный выпуск № 5471 (95).

СИСТЕМА ОМС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Е.К. Муковникова, Л.М. Борисова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mukovnikova@mail.ru

Рассмотрено содержание системы ОМС в современной России, проанализирована эволюция законодательства по организации и функционированию медицинского страхования, выделены наиболее существенные проблемы и представлены возможности их решения.

Важнейшей стороной социальной защиты населения является обеспечение доступности медицинской помощи. В этой сфере адекватным рыночной экономике методом ее финансирования является медицинское страхование. В Европе этот механизм действует на законодательной основе более 150 лет. «Пионером» в этом деле стала Германия.

В нашей стране, несмотря на попытку Третьей Госдумы еще в 1912 г. создать в России цивилизованную систему медицинского страхования, становление этой системы в силу ряда причин фактически началось в 1991 г. с момента принятия Закона «О медицинском страховании граждан в РСФСР». В этом варианте Закона система медицинского страхования в России мыслилась вне государственных субъектов. Но уже через два года, в апреле 1993 г., в этот Закон, прогрессивный, с точки зрения рыночных отношений, Верховный Совет РФ внес поправки, создавшие фонды ОМС и качественно изменившие предполагаемую рыночную сущность отношений субъектов системы.

Финансовые средства здравоохранения, как и при советской модели, в определенной степени остались централизованными на уровне территориальных государственных финансово-кредитных организаций.

И сколько существует и действует Закон, столько же предпринимаются попытки изменить его ввиду несовершенства.

С момента принятия в 1991 г. Закона РФ «О медицинском страховании...» прошло 20 лет. Необходимо подводить итоги, которые далеко не утешительны. Желаемое сильно разошлось с действительностью. В средствах массовой информации, в профессиональных кругах идет острое обсуждение злободневных вопросов. И практики, и теории системы ОМС сходятся в своих мнениях: в этом Законе и в поправках к

нему был допущен ряд стратегических просчетов, что привело к возникновению проблем при его реализации.

Во-первых, серьезным шагом назад в реализации этого прогрессивного, с точки зрения рыночной экономики, Закона стали поправки Верховного Совета РФ, принятые в 2003 г. Согласно этим поправкам в стране были созданы фонды ОМС, качественно изменившие предполагаемую рыночную сущность отношений субъектов системы. Фонды ОМС, по сути, стали органами экономического влияния государства на систему ОМС, лишним передаточным звеном в ее финансировании и на корню похоронили возможность формирования рыночных отношений в системе здравоохранения.

Попытка нейтрализовать монополию фондов обязательного медицинского страхования путем объединения их с фондами социального страхования провалилась, хотя это направление реформ было заявлено на уровне самого Президента, и серьезная озабоченность по этой проблеме была высказана главой государства в Послании Законодательному собранию еще в 2002 г. «Хозяева денежных мешков» социального фонда и фонда обязательного медицинского страхования, предвидя в таком развитии событий потерю своих приоритетов и не без основания прогнозируя свое растворение в новой структуре, смогли убедить и законодателей и возможно самого Президента в том, что такая реформа сегодня не своевременна. И аргумент в пользу «не делать этого» лежал на поверхности – мол, объединение и без того недостаточных финансовых средств двух источников (социального и медицинского страхования) не увеличат денежные вложения в новую систему. Аргумент сработал. Хотя известно, что любой из мировых систем здравоохранения не достает средств на медицину.

Во-вторых, возникшая в стране кризисная ситуация породила структурные диспропорции в здравоохранении, а предоставление территориям определенных свобод в выборе методов организации ОМС обусловило появление различных моделей территориальных систем медицинского страхования. К примеру, в Свердловской области "Программой госгарантий ..." средствами ОМС предусмотрена оплата и стационарной, и амбулаторно-поликлинической помощи, тогда как в Курганской области - только амбулаторной.

В-третьих, территориальные фонды обязательного медицинского страхования были подчинены органам исполнительной власти субъектов Федерации, что существенно ограничило их самостоятельность.

В-четвертых, в связи с отсутствием прописанных в рамках законодательного акта взаимных финансовых обязательств аккумулируемые деньги территорий в системе обязательного медицинского страхования, первоначально рассматриваемые как прибавка к бюджетному финансированию территориального здравоохранения, начали использоваться взамен бюджетных.

В-пятых, отсутствие в законодательстве четкого разделения полномочий, прав и обязанностей субъектов здравоохранения привело к делению лечебно-профилактических учреждений властями всех уровней на бюджетные и внебюджетные, в связи с чем территориальными фондами были практически замещены органы управления здравоохранения. Между тем фонды ОМС, не являющиеся собственником лечебно-профилактических учреждений, выступают лишь в роли покупателей конкретных медицинских услуг для населения у ЛПУ – производителей и продавцов последних.

В-шестых, сформированная административная самостоятельность и финансовая независимость территорий усложнили условия правового регулирования между субъектами территориального и федерального уровней, создали предпосылки межтерриториальных неплатежей в сфере системы финансовых взаиморасчетов.

Для того чтобы система ОМС работала не сама по себе, а помогала решать проблемы здоровья конкретного человека в условиях рыночных отношений, необходимо внести дополнения и изменения в законодательную базу РФ по медицинскому

страхованию. Во всяком случае, в нем должны быть отражены такие принципы и неотложные меры, как:

- реализация подушевого принципа финансового обеспечения медицинской помощи (как при планировании, так и при расчете с медицинскими учреждениями);

- разработка механизма поэтапного увеличения федерального норматива платежей на обязательное медицинское страхование неработающего населения в расчете на одного жителя;

- разработка комплекса мер, нацеленных на увеличение сбора единого социального налога в части, направляемой на обязательное медицинское страхование;

- разработка федеральных стандартов медицинской помощи и медицинских услуг, а также дифференцированных тарифов, позволяющих учитывать специфику и особенности местных условий;

- создание системы оплаты труда медицинских работников, основанной на принципе оценки конечных результатов;

- разработка методических и нормативных документов, регламентирующих внедрение и применение программно-целевого метода планирования оказания медицинской помощи;

- разработка мероприятий, направленных на максимально эффективное использование собираемых средств и организацию контроля за их использование.

Подводя итог, можно сказать, что для полноценной реализации страхового принципа оказания медицинской помощи требуется серьезное переосмысление методологических подходов в стратегии развития этого направления, внесение изменений и дополнений в существующую законодательную базу с целью совершенствования механизмов функционирования системы ОМС.

Если говорить о перспективах развития системы ОМС, то они напрямую связаны с реализацией нового закона РФ от 29.11.2010 г. 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в РФ». Предполагается, что его реализация должна изменить систему ОМС в России.

Что нового принес этот закон? По сравнению с действующим ранее законом (от 1991 года «Об обязательном медицинском страховании» РФ) изменился состав субъектов ОМС. Сейчас субъектами являются застрахованные лица, страхователи и Федеральный фонд.

Появилось новое понятие – участники медицинского страхования: территориальные фонды, страховые медицинские организации и медицинские организации.

По задумке законодателя страховщиком выступает Федеральный фонд, а участники обеспечивают отдельные аспекты вводимого государством механизма обязательного страхования.

В заключении хотелось бы отметить, что многие критики нового Закона утверждают, что в самой формулировке «обязательное медицинское страхование» заложен нонсенс. Если в других странах существует система «медицинского страхования», то у нас – «обязательная». По существу это уже исключает свободные рыночные отношения между производителем и потребителем медицинских услуг. Уже это при построении системы медицинского страхования подразумевает развитие событий в направлении авторитарности, государственности и плановости, не в лучших своих вариантах, но тем не менее время покажет, насколько наше общество и те, кто стоит у власти, политически и морально созрели для изменений в структуры здравоохранения в России и сущности отношений между производителем и потребителем медицинских услуг.

Список использованной литературы.

- 1) Александрова О. Ю. О концептуальных вопросах развития ОМС // Экономика здравоохранения. – 2010. – №3. – С.17-29.
- 2) Тогунов И.А. Десять событий, которые потрясли систему ОМС / Организация здравоохранения / Medlinks.ru. – URL: <http://www.medlinks.ru/article.php?sid=12438> [дата обращения 17.04.2011].
- 3) Данные сайта: Социально-гуманистическое движение «Берег». – URL: <http://www.ostrow.ru/histe/konf/Yastreb.html> [дата обращения 27.05.2011].
- 4) Кузьменко М.М., Баранов В.В., Шименко Ю.В. Здравоохранение в условиях рыночной экономики / Под ред. Э.А.Нечаева, Е.Н. Жильцова. – М.: Медицина, 1994. – 260 с.
- 5) Мачульская Е.Е., Добромыслов К.В. Право социального обеспечения: учебное пособие, практикум. – М.: Книжный мир, 2006. – 342 с.
- 6) Основы страховой деятельности: учебник / отв. ред. проф. Т.А. Федорова. – М.: БЕК, 2001. – 776 с.
- 7) Пиддэ А.В. Проблемы медицинского страхования в современной России // Уровень жизни населения регионов России. – 2010. – №2. – С. 45-54.
- 8) Рамишвили А. Отечественное здравоохранение остро нуждается в продолжении модернизации // БОСС: Бизнес, организация, стратегия, системы. – 2010. – №2. – С. 42-49.
- 9) Решетников А.В. Социальный маркетинг и обязательное медицинское страхование. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 333 с.
- 10) Хальфин Р.А. Некоторые итоги и проблемы реформирования системы отечественного здравоохранения // Менеджер здравоохранения. – 2010. – №5. – С. 8-18.
- 11) Хромов А. Медицина требует лечения // Профиль. – 2010. – №18. – С. 55.
- 12) Что такое ОМС и как это работает / Компания Росгосстрах. – URL: http://www.rgs.ru/products/private_person/health/oms/description/index.wbp [дата обращения 13.04.2011].

ПРОБЛЕМА МОДЕРНИЗАЦИИ СЫРЬЕВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.К. Орлова

Кемеровский Государственный Университет, г. Кемерово
e-mail: orlova14@rambler.ru

На протяжении долго времени модель экономического развития нашей страны носит сырьевой характер. Большинство экономистов, политиков, экспертов сходятся во мнении, что чрезмерная зависимость России от экспорта сырья весьма опасна и оказывает отрицательное воздействие на дальнейшее развитие экономики. Показаны положительные и отрицательные черты «сырьевой» модели экономики. Приведены аргументы в пользу необходимости смены экономического курса нашей страны.

Проблема модернизации российской экономики требует кардинального пересмотра сложившейся модели экономического развития. Россия, обладая значительными энергетическими и высококвалифицированными трудовыми ресурсами при пониженной стоимости рабочей силы, представляет собой огромный рынок товаров, услуг и капиталов. Однако степень реализации этого потенциала во внешнеэкономической сфере весьма скромна. Несмотря на то, что роль России в международной торговле невелика (на конец 2010г. около 2,5%) , значение внешней торговли для России существенно. В частности это связано со значительной долей денежных поступлений от экспортных операций в бюджет страны.

В настоящее время Российская Федерация играет в мировой экономике роль экспортера сырья и импортера потребительских и инвестиционных товаров и услуг. Эта модель экономического развития («сырьевая») не может обеспечить ни высоких темпов роста благосостояния народа, ни макроэкономической стабильности, ни международной конкурентоспособности российских предприятий, ни национальной безопасности России. Многие экономисты и практики склоняются к тому, что необходимо кардинально поменять существующую «сырьевую» модель экономики.

Наличие каких условий, свидетельствует о зависимости национальной экономики от экспорта сырья?

Превышение душевого объема производства сырья над среднемировым уровнем еще не является признаком экономики «сырьевого» типа. Более высокие объемы добычи сырья в развитых странах компенсируются их более высоким потреблением ресурсов. Критерием сырьевого характера экономики является доля сырьевых товаров в экспорте. Если в основном экспортируется сырье, то это означает, что экономика страны не в состоянии конкурировать с зарубежными странами в создании продукции и услуг потребительского и инвестиционного назначения. С каждым годом сырьевая специализация российской экономики постепенно усиливается. В 2010г. доля экспорта нефти в общем экспорте страны составила 34%, в 2000 г. это величина составляла 30%. [1] На первый взгляд, данное обстоятельство не является таким уж плохим. Рост притока «нефтедолларов» приводит к тому, что повышается объем валового внутреннего продукта и доходов населения, а также к финансовому благополучию государства, которое может досрочно погасить свои долги перед другими странами, как и поступала Россия. Но почему же растущая зависимость экономики России от экспорта сырья вызывает озабоченность как у экспертов, так и у правительственных чиновников? Чем плоха «сырьевая» модель экономики?

Во-первых, запасы полезных ископаемых со временем истощаются, разведка новых месторождений требует все более высоких удельных капиталовложений. По этой причине «сырьевая» модель экономики не может обеспечивать нормального развития России в настоящее время. Кажущиеся еще огромными запасы углеводородов все труднее и дороже добывать.

Во-вторых, «сырьевая» модель экономики ведет к тому, что быстрый рост экспорта сырья благодаря росту его добычи или цен на рынках порождает такой экономический парадокс, как «голландская болезнь». Вопрос о наличии «Голландской болезни» в России является предметом дискуссии. По мнению главного экономиста и члена экспертного совета при правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики Валерия Миронова, среди болезней России нет «Голландской». Аргументирует он это тем, что главный симптом болезни – резкое удорожание национальной валюты, никак не присутствовал в российской экономике, т.к. рост рубля в последние десять лет проходил на фоне его полного обесценивания в 1998г. Также известно, что обрабатывающий сектор был одним из самых слабых в экономике еще Советского союза, в связи с этим сводить неразвитость обрабатывающих производств только к влиянию «Голландской болезни» нельзя. А вот президент РФ Дмитрий Медведев в своем послании к Федеральному Собранию признал, что Россия больна «Голландской болезнью». Президент отметил, что «зависимость России от экспорта сырья тормозит экономическое развитие страны. В России экономический спад оказался более глубоким, чем в большинстве стран. Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от униженной сырьевой зависимости, не переориентировали производство на реальные потребности людей». [2]

В-третьих, «сырьевая» модель экономики замедляет темпы научно-технический прогресса, который, как известно, является основным источником современного экономического роста. В сырьевом секторе состав продукции почти не меняется, а применение новых технологий связано с созданием новых машин, оборудования,

транспортных средств, реагентов, методов разведки и бурения скважин и т.д. Т.е. без НТП в торгуемом секторе стране приходится эти технологии импортировать. «Получая природную ренту, страна-экспортер сырья в то же время вынуждена платить «интеллектуальную ренту» странам – технологическим лидерам». [3]

В-четвертых, «сырьевой» модели экономики присуща экономическая нестабильность, которая в итоге может привести к финансовым и даже социально-политическим кризисам. Соответственно, нежелательно усиление зависимости экономического развития России, а значит – и социально-политической ситуации в ней от уровня мировых цен на нефть.

В натуральном выражении экспорт нефти возрос за 1999-2006 гг. менее чем вдвое (со 137 до 248 млн. тонн), экспорт нефтепродуктов (с 57 до 104 млн. т). Экспорт газа в 2010 г. сократился по сравнению с 1998 г. до 185 млрд. куб.м. против 203 млрд. куб. м. Таким образом, можно сделать вывод, что основной причиной огромного притока «нефтедолларов» в последние годы в российскую экономику стал многократный рост мировых цен на нефть. Однако в августе 2008 г. эти цены снизились в «разы» так же быстро, как и поднялись. И в начале мирового финансового кризиса возникло предположение, что наша страна сможет стать тем самым островом стабильности, который искали на тот момент многие. Но мнение оказалось ошибочным, главным образом за счет того, что были переоценены меры, предпринятые в докризисный период с целью защититься в случае резкого падения цен на нефть. К счастью, не повторилась ситуация 1998 г., когда падение цен на нефть послужило одной из причин валютно-финансового кризиса и в итоге привело к невозможности погашения российского внешнего долга.

В ноябре 2009г. Президент РФ в послании Федеральному Собранию заявил, что зависимость России от экспорта сырья тормозит экономическое развитие страны. Д.А. Медведев также отметил, что «привычка жить за счет экспорта по-прежнему тормозит инновационное развитие». «Российский бизнес до сих пор предпочитает торговать тем, что создано в других странах, а конкурентоспособность нашей продукции позорно низка», - сказал он. [4]

Таким образом, сырьевая модель экономики является сдерживающим фактором модернизации.

Недостатки «сырьевой» модели развития в последние годы становятся все очевиднее, поэтому Правительство нашей страны ищет способы перехода к «несырьевой» модели. Может ли экономика страны безболезненно в короткие сроки отказаться от сырьевой модели?

Еще в 2003 г. Минэкономразвития РФ предложило диверсификационную модель развития российской экономики. Она была использована при проекте «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ» до 2020 г.

Высокая зависимость от экспорта природных ресурсов остается проблемой номер один для устойчивого развития российской экономики. Однако недостаточная конкурентоспособность несырьевых секторов - это не просто обратная сторона зависимости от экспорта нефти, газа и металлов. Нашей стране нужны не только опережающие темпы роста несырьевого сектора - нам необходима глобальная конкурентоспособность этих отраслей. Из этого следует, что поддерживать надо именно тех, кто внедряет инновации, кто способен стать опорой новой экономики, кто способен успешно конкурировать не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

В отсутствие должного уровня конкуренции, подталкивающей предпринимателей к инновациям, резко возрастает роль государства в качестве стимулятора научно-технического прогресса. Методы и меры такого стимулирования должны составить основную часть функции государства как регулятора экономики. Одним из наиболее эффективных механизмов стимулирования инновационных предприятий является дифференцированное снижение налогов, предоставление налоговых каникул,

субсидирование процентных ставок на кредиты, используемые для приобретения новых технологий, патентов, лицензий и современного оборудования.

Мнений о том, что период мирового кризиса должен стать ключевым моментом перехода российской экономики от «сырьевой» к инновационной модели развития множество. Озвучивалось большое количество планов, перспектив, но сейчас прошло чуть больше 2 лет, кризис миновал. Какую сейчас экономику мы имеем? Был ли сделан первый шаг на пути к «новой» экономике нашей страны?

Видимо, перспективы дальнейшего развития российской экономики по-прежнему будут определяться главным образом конъюнктурой цен на углеводородное сырье. В прогнозах социально-экономического развития РФ на последующие годы приросты важнейших макропоказателей различаются в зависимости от изменения цен на нефть.

«Экономика России в 2011г. покажет рост на 4,5%. Такой прогноз экспертов VofA Merrill Lynch был озвучен на пресс-конференции инвестиционной компании ее главным экономистом по России и СНГ Иваном Чакаровым. Россия имеет хорошие перспективы экономического роста в будущем году - лучшие, чем в году уходящем.» [5]

В целом И. Чакаров уверен, что 2011г. для России будет успешным, и сохраняет оптимистичный взгляд на перспективы отечественной экономики. Тем более что прогнозируемый рост цен на нефть в ближайшие два года (в 2011г. эксперты VofA Merrill Lynch ожидают подъема котировок нефти марки WTI до 86 долл./барр., а в 2012г. – до 91 долл./барр.) позволяет ожидать установления благоприятного климата для российской экономики, 80% экспорта которой составляет «черное золото».

Можно сделать вывод, что в правительстве присутствуют как «сырьевое лобби», так и сторонники модернизации экономики. Свидетельством является отставка Министра финансов РФ Алексея Кудрина. По данной ситуации у экспертов, экономистов и политиков сложилось уже свое мнение. Время Кудрина ушло, констатирует председатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Борис Титов. Бывший вице-премьер «был великолепным министром предыдущего периода развития экономики, той модели, которая называлась моделью стабилизации, наведения экономического порядка, сырьевой модели». Но эта модель отработала свой ресурс, уверен Титов. Он называет отставку министра финансов частью «смены модели экономического развития страны, развития рынков, на стратегию активного и эффективного роста». И другие эксперты сходятся на том, что отставка Алексея Кудрина может означать начало нового этапа в экономической политике России. «Кудрин олицетворял собой некий консерватизм финансовой политики, и развитие экономики сдерживалось», - резюмирует гендиректор Агентства политических и экономических коммуникаций Дмитрий Орлов. По его мнению, «выбор фигуры, которая заменит Кудрина, будет означать выбор пути». «Либо это будет человек, ориентированный на развитие, на реализацию национальной повестки дня, либо это будет человек - так сказать, «большой бухгалтер», каким и был по существу Кудрин», - прогнозирует политолог. [6]

На мой взгляд, вывод очевиден, рост экономики нашей страны в ближайшие годы будет по-прежнему достигаться благодаря увеличению экспорта углеводородного сырья. Безусловно, нельзя делать стремительных выводов и говорить о том, что все намерения оказались пустыми, ведь прошло не так много времени, с тех пор как Россия в очередной раз остро ощутила невозможность оставаться страной с «сырьевой» экономикой, «сырьевым придатком Запада». Ведь то, что создавалось на протяжении нескольких десятилетий, и всячески поддерживалось, нельзя в одночасье изменить. Хочется верить, что данные изменения в Правительстве положительно скажутся на дальнейшем развитии экономики нашей страны, и курс сменится на инновационный.

Список использованной литературы.

- 1) Экспорт нефти из России в I полугодии 2010г. Составил 123,2 млн. т. // <http://www.metalinfo.ru/ru/news/43800>.
- 2) Россия: «голландская болезнь» - миф или реальность? // <http://topneftegaz.ru/analysis/view/7615>
- 3) Фетисов Г.Г. Будущее российской экономики: экспорт сырья, диверсификация или высокие технологии? // http://www.perspektivy.info/rus/gos/budushheje_rossijskoj_ekonomiki_eksport_syrja_diversifikacija_ili_vysokije_tehnologii_doklad_2007-11-12.htm
- 4) Российская газета. 12.11.2009г. Дмитрий Медведев: Неэффективные предприятия должны уйти с рынка. // <http://www.rg.ru/2009/11/12/president-rynok-anons.html>
- 5) РБК daily 16.12.2010г. Экономика России в 2011 году вырастет на 4,5%. // <http://rbcdaily.ru/focus/opinion/562949979425027.shtml>
- 6) Комсомольская правда 28.09.2011г. Кудрин должен был уйти.// <http://pskov.kp.ru/daily/25761/2746263/>

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Р.В. Павликов

Томский политехнический университет, г Томск
E-mail: flash-light@sibmail.com

Целью данной статьи является исследование мирового опыта франчайзинга и появление франчайзинга в России. Проанализирован мировой опыт франчайзинга. Выявлены положительные и отрицательные стороны франчайзинга. Раскрыты проблемы и перспективы развития франчайзинга в России.

Современная концепция франчайзинга появилась после второй мировой войны, когда Рэй Крок в 1950-м году, впечатленный вкусом сытного картофеля -фри паркинг-ресторана “Сан Бернадино” братьев МакДональдов, выкупил права на их бизнес. [1, стр. 15-19]

По оценки экспертов министерства финансов РФ нынешний ВВП нашей страны из-за кризиса ниже на 21% чем мог бы быть. В свою очередь франчайзинг может в определенной степени стать укорителем экономики, поскольку это система вертикального маркетинга, позволяющая интегрировать интересы крупного, среднего и мелкого бизнеса, продвигать отечественных производителей и их товары, формировать системы контроля качества товаров и услуг, стандартов поведения, создавать новые рабочие места. К тому же факты свидетельствуют, что среди франшизных предприятий только 14% франчайзинговых компаний в течение первых 5-ти лет закрываются по различным причинам, в то время как около 85% обычных малых предприятий прекращают свое существование.[2,с.1] Из 7 обычных предприятий за тот же период закрываются 6. Франчайзинг - это действительно минимальные риски. Как показывает практика, открыть франшизное предприятие в новом регионе получается быстрее, чем открыть на той же территории свое собственное подразделение.

Самый быстро развивающийся в мире метод организации бизнеса это франчайзинг. В США, он уже назван бизнес-революцией и более через 2500 (включает 75 видов деятельности) франчайзинговых систем обеспечивает около 40% всех розничных продаж товаров и услуг на общую сумму около 1 трлн. долларов в год. В Европе же по данным официального сайта Европейской Федерации Франчайзинга на конец 2009 года насчитывается 11731 франшизный бренд и приблизительно 3200000 франчайзи, из которых в

таких странах как Германия, Италия, Нидерланды, Испания и Великобритания, общий объем продаж уже достигает почти 140 млрд. долларов. [3, с.2]

В России же франчайзинг находится еще в стадии становления. Все это связано с:

1. нестабильностью развития экономики России.
2. сложностью получения кредитов для создания стартового капитала.
3. практически полным отсутствием правового обеспечения франчайзинга в России
4. отсутствием отечественного опыта и боязнь провала у субъектов франчайзинговой системы - франчайзера и франчайзи;
5. отсутствием должного уважения к интеллектуальной собственности;
6. боязнь франчайзи потерять самостоятельность и собственное "лицо" предпринимателя и менеджера.[4, с.1]

С 1995 по 1999 год, в течение первых четырех лет существования франчайзинга в России, на ее территории возникли 42 франчайзинговые системы, то есть в среднем по 10 новых франшиз в год. С 2000 по 2001 год, за 2 года - количество франшиз почти удвоилось. А только за один 2002 год - появилось 29 новых франшиз. Сегодня статистика количества франшиз никем не ведется. такие оценки в России в разных источниках разбросаны от 300 до 900. На взгляд автора, количество франшиз в России не превышает 500. Очень велик удельный вес франчайзинга среди предприятий, связанных с продуктами питания, фаст-фудом, алкогольной продукцией, арендой квартир. Такие как Coca-Cola, Subway. Появились и бурно развиваются такие отечественные концепции, как "1С", "Тинькофф", "Bluesky", "ДульГис", "Жили-были" и др.[4, с.2] Так же рост данной организации бизнеса очень велик у нефтяных предприятий.

В таблице 1 представлены некоторые компании, развивающие франчайзинг в нашей стране.

Таблица 1 – примеры компаний, занимающихся франчайзингом в России

Компания	Происхождение, регион	Направление
Benetton	Италия	Сеть бутиков
Coca-cola	США	Предприятия питания
Ессо	Дания	Обувные магазины
ЛукОйл	Россия, Москва	АЗС
English First	Великобритания	Школы иностранных языков
Grillmaster	Германия	Предприятия питания
Lacoste	Франция	Одежда, обувь и аксессуары
BlueSky	Россия	Туристическое агентство
Naf-Naf	Франция	Сеть бутиков
Pizza Hut	США	Предприятия питания
Тинькофф	Россия	Реализация пива

Перспективы развития франчайзинга в России положительны, поскольку рынок далек от насыщения, особенно в регионах, а сетевой бизнес именно в форме франчайзинга доказал во всем мире свою эффективность. Следует отметить, что именно в крупных странах с большим количеством регионов, разбросанных на большие расстояния, франчайзинг с его системой регионального развития, основанной на так называемых мастерских франшизах, получил огромную популярность.

Список использованной литературы:

- 1) Карих Е. Государство франчайзинг //Карьера.-2002.-№ 10.С.15-19
- 2) Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ) //www.rarf.ru
- 3) Европейская Федерация Франчайзинга //www.eff-franchise.com
- 4) Каталог франшиз // www.franch.biz/franch

ДОСТУПНА ЛИ ИПОТЕКА В РОССИИ?

А.А. Петлина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Anastasia.A.P@mail.ru

Было установлена ранняя стадия развития ипотечного кредитования в России по сравнению с развитыми странами. Но выявлен очевидный прогресс в росте доступности ипотеки в стране за последние 10 лет. Также обусловлено влияние на развитие доступности ипотеки не только условий банковских продуктов, но и макроэкономических факторов (в политическом плане и на рынке недвижимости).

Есть несколько подходов в оценке развития ипотеки как банковского продукта. Один из важных показателей, по которому можно говорить о степени «освоенности» и распространенности данной услуги в стране, – это отношение общего размера ипотечной задолженности к ВВП страны. ВВП России в 2010 году составил 44,9 трлн. рублей, а объем ипотечной задолженности за аналогичный период составил около 1,1 трлн. рублей. Сравнивая эти цифры, легко прийти к выводу, что доля ипотечной задолженности в ВВП РФ равна 2,5%. А в развитых странах, согласно данным эксперта, этот показатель может превышать 100% [1]. Следовательно, можно говорить о том, что ипотека в России находимся на ранней стадии развития.

Этот факт подтверждают и последние, опубликованные в мае текущего года исследования доступности ипотеки для населения различных стран. Согласно проведенным специалистами компании Penny Lane Realty расчетам, Россия занимает лишь 47-е место в списке из 60 стран по выбранным критериям жилищного кредитования [2]. При этом большинство государств Европы сосредоточено в первой двадцатке списка, а лидируют Дания, Швеция и Испания, занимающие первые три места соответственно.

Для понимания того, какой путь проделала ипотечная система в России, нужно рассматривать поднятый вопрос и в хронологической последовательности. Далеко не все эксперты согласны с тем, что за 10 лет в нашей стране ситуация с ипотекой не изменилась. Даже если и строчка в рейтинге доступности ипотеки у нашей страны и не особенно повысилась, то сами по себе требования и структура ипотечного продукта стали иными. На развитие отрасли и доступность ипотечного кредита влияет огромное количество факторов: степень развития рынка недвижимости (объем рынка, в том числе жилья экономкласса, объем ввода нового жилья в эксплуатацию, стоимость недвижимости), уровень доходов населения (стабильность и прозрачность доходов), регулятивные факторы (законы и нормативные акты, устанавливающие правила поведения участников рынка), уровень развития банковской системы и рынка капитала (доступность для банков долгосрочных ресурсов на внешних и внутренних рынках, стоимость привлечения пассивов), и другие внутри- и внешнеэкономические факторы. По мнению аналитиков, за десять с небольшим лет существования ипотеки в нашей стране (закон об ипотеке был принят в России в 1998 году) системой был проделан огромный путь.

Если вспомнить, скажем, 2000 год и задаться вопросом о доступности ипотеки, можно увидеть, что, несмотря на огромные в то время ставки (около 20% годовых в валюте), жесткие требования к первоначальному взносу (не менее 30% от стоимости недвижимости), строгие условия пользования и возврата кредита (запреты и штрафы на досрочное погашение) и многое другое, за ипотечным кредитом в двухтысячных выстраивались огромные очереди. Заявления о выдаче кредита рассматривались банками месяцами. Сегодня значительным образом улучшились условия ипотечного кредита: средняя ставка по кредиту в рублях – 12–13% годовых, срок кредита – до 30 лет и более,

первоначальный взнос от 10%, возможность досрочного погашения без штрафов и комиссий и т. д. Стали более либеральными требования к заемщикам и объектам залога. Для наглядности сравнение нынешней ситуации с ипотечным кредитованием и того, что было в этой сфере в 2000 году, представлено в Таблице 1 [3].

Таблица 1 – Сравнение ипотечных кредитов в 2000 и 2011 году

Параметры сравнения ипотечных кредитов	2000г.	2011г.
Средняя стоимость кв.м.	1 000	5 000
Средняя стоимость квартиры площадью 54 м.кв., у.е.	54 000	270 000
Проценты по кредиту, в р., годовых	0	0
Срок кредита в годах	15	15
Первоначальный взнос - 30%, у.е.	16 200	81 000
Размер кредита, у.е.	37 800	189 000
Платеж по кредиту в месяц, у.е.*	630	1 969
Всего к уплате по кредиту, за весь срок, у.е.	113 400	354 375

*аннуитетный платеж, включает в себя проценты и тело кредита

При сравнении «доступности» жилья и «недоступных» условий ипотечного кредита 2000 года с сегодняшней картиной становится очевидным, какой из факторов (стоимость недвижимости или условия кредита) является первостепенным.

Здесь также можно упомянуть индекс доступности жилья (HAI – Housing affordability index). Этот показатель рассчитывает, какое количество лет потребуется семье для накопления средств, достаточных для покупки квартиры, при условии, что все доходы семьи направляются на сбережение. Например, если доход семьи составляет 80 000 рублей, для покупки квартиры стоимостью 8 млн рублей придется копить 100 месяцев, или 8,3 года – очень грубо (без учета инфляции, ставки по депозиту и т. п.), но похоже на правду. В США, к примеру, этот показатель равен 3,7, в Германии – 5,9, в Армении – 6,8 (в 2006 году). Надо признать, что стоимость недвижимости в России за пределами.

Таким образом, становится понятно, что недоступность ипотеки для населения нашей страны связана не столько с условиями и структурой самого банковского продукта, сколько с макроэкономическими факторами, а также проблемами, в том числе и коррупционной составляющей, рынка недвижимости. Следовательно, и меры по расширению доступности ипотечных кредитов должны затрагивать не только банковский сектор, но и весь рынок недвижимости в целом.

Список использованной литературы.

1. <http://www.realtypress.ru/article> - Ипотечное кредитование в России: текущее состояние и перспективы развития.
2. <http://www.realtor.ru/> -Агентство недвижимости PENNY LANE REALTY.
3. <http://lf.rbc.ru/recommendation/ipoteka> -Причины недоступности ипотеки в России.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

С. Н. Сидоренко

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: sofyasn@mail.ru

В российских условиях аутсорсинг как способ ведения конкурентной борьбы только начал формироваться. Между тем, в современных условиях это один из наиболее быстро развивающихся видов предпринимательской деятельности. Задача построения эффективных аутсорсинговых структур на высококонкурентных рынках представляется значимой для большинства российских производственно-торговых фирм.

Определяющим фактором положения компании на рынке сегодня является её умение и возможность сконцентрироваться на решении приоритетных задач основного бизнеса при максимальном сокращении затрат времени, сил и денег на «поддерживающие» функции. В такой ситуации существенную помощь окажут профессиональные компании, которым можно передать «непрофильный» функционал на исполнение. При этом ключевым моментом в принятии решения о начале перехода на рельсы аутсорсинга, конечно, является «золотое правило» внедрения любого новшества: общий положительный эффект от нововведения должен превышать затраты на его создание [1].

Данный инструмент управления особенно актуален для российских компаний, потому что руководству компании необходимо сконцентрироваться на развитии бизнеса и поиске новых решений, рынков, продуктов, при этом доверив рутинные, с его точки зрения, операции профессионалам в соответствующей области. Аутсорсинг служб информационных технологий, охраны, автотранспорта и других административных функций никого уже не удивляет в нашей стране.

По данным различных опросов и исследований, более 80% руководителей отечественных предприятий намерены использовать аутсорсинг в ближайшее время или в среднесрочной перспективе. В мире, по данным аналитических агентств, к услугам ИТ-аутсорсинга прибегают свыше 2/3 компаний [2].

При сотрудничестве с аутсорсером количество и объем сервисов можно регулировать в зависимости от сжатия или расширения бизнеса. За счет этих преимуществ компания приобретает гибкость. Привлекая аутсорсера, компании получают возможность тратить ровно столько, сколько они могут себе позволить исходя из текущего объема бизнеса.

Безусловно, на аутсорсинг нельзя отдавать ключевые бизнес-процессы, поскольку это равнозначно передаче всего бизнеса в чужие руки. Предприятие зарабатывает на том, что знает лучше других, как это работает, а аутсорсер, наоборот, подменяет стандартные функции, имеющие определенную стоимость, которую всегда можно сравнить с предложениями других сервис-провайдеров [3].

Чтобы получить максимальный эффект, на аутсорсинг надо передавать типовые, рутинные функции, не являющиеся ключевыми бизнес-процессами. Когда речь идет о типовых сервисах, которые у большей части клиентов выполняются по одинаковой схеме, мы можем существенно улучшить их. Здесь крайне важна отлаженность процесса.

Главная особенность «национального аутсорсинга», как и ИТ-рынка в целом, - нестандартный подход к предоставлению услуг. В то же время аутсорсинговый сервис не должен быть импровизацией для каждого нового заказчика. В идеале - это стандартизированный процесс, в котором определены входные и выходные параметры, все необходимые последовательности, ответственность, а самое главное - критерии успеха или неуспеха этого процесса. Стандартизация - это основа экономического эффекта, прозрачности и управления качеством.

Аутсорсинг в России должен качественно измениться в сторону потребления стандартизованных, типовых сервисов - то есть когда на обслуживание передается типовая функция. Исполнитель, в свою очередь, поддерживает эту функцию по определенной стандартной модели.

Практика показывает, что, переведя одну непрофильную функцию на аутсорсинг и оценив ее эффективность, предприятия, как правило, задумываются о том, чтобы

передать подрядчику и другие неосновные сферы деятельности. Выбор еще одного подрядчика, обследование предприятия, процесс передачи функции очень трудоемки, поэтому рациональнее передать максимальное количество функций одного типа подрядчику, который уже доказал свою состоятельность.

Работа с одним аутсорсером приносит предприятиям значительные экономические выгоды за счет общей экономии на управленческих затратах, облегчает отношения клиента с подрядчиком и претензионную работу благодаря наличию единого управленческого центра, способствует выстраиванию долгосрочных доверительных отношений. Таким образом, даже если вы пока не планируете передать в управление больше одной функции, предпочтение следует отдавать подрядчику с широким ассортиментом услуг [4].

На развитие аутсорсинга оказывают влияние внутренние и внешние факторы:

- 1) Внешние:
 1. формирование устойчивой нормативно-правовой базы;
 2. выработка четких и гибких стандартов работы аутсорсинговых компаний;
 3. разработка программы отбора специалистов в сферу аутсорсинга.
- 2) Внутренние:
 1. определение порядка и правил составления контрактов на аутсорсинг;
 2. обеспечение открытости сервисной компании перед клиентами, разработка рекомендаций;
 3. определение требований, которым должна соответствовать профессиональная сервисная компания;
 4. организация контроля за ходом исполнения контракта;
 5. определение порядка действий в случае прерывания или окончания контракта.

Можно выявить несколько аспектов, способствующих ускорению развития аутсорсинга в России:

1. необходима устойчивая правовая база, позволяющая всесторонне рассмотреть и предупредить проблемы развития аутсорсинга в стране;
2. необходимо создавать профессиональные центры для подготовки квалифицированного ИТ-персонала, и необходима программа отбора специалистов в данную сферу;
3. требуется построение и введение стандартов работы аутсорсинговых компаний.

Тем не менее, использование формы аутсорсинга растет, и одна из областей, где можно видеть бурный рост - информационные технологии. В настоящее время все отечественные интеграторы предлагают свои услуги по схеме аутсорсинга, отмечая, что спрос на них с каждым годом растет.

Большинство российских компаний работает в условиях высокой конкуренции, что требует снижения издержек при сохранении высокого качества предоставляемых услуг. Это порождает новые возможности для аутсорсинговых компаний, среди которых можно выделить следующие:

7. предоставление услуг call-центра;
8. техническая поддержка корпоративных информационных систем;
9. предоставление информационных услуг [2].

В России - начальная стадия развития аутсорсинга. В России аутсорсинг еще не достиг такого уровня развития, при котором специализированные компании - аутсорсеры могли бы получать существенную экономию от масштабов деятельности и, следовательно, снижать стоимость своих услуг для клиентов. Главным образом, в России представлен ИТ-аутсорсинг, хотя начали появляться и другие формы. Постепенно распространяется аутсорсинг бухгалтерского учета, кадровых процессов, центры обслуживания вызовов. Производственный аутсорсинг находится в начальной стадии развития. Отношения между крупным и малым бизнесом только формируются.

Таким образом, дальнейшее развитие аутсорсинга в России - настоятельная необходимость в современных условиях. Чтобы выстоять в конкуренции российским

компаниям нужно ориентироваться не только на самые передовые технологии и продукты, но и на самые прогрессивные формы организации хозяйственного механизма.

Список использованной литературы.

1. Вайнштейн В. Российский аутсорсинг в зеркале мирового опыта //www.ibusiness.ru/project/outsorc/32823/
2. История аутсорсинга в России. «Бизнес-журнал» //www.penza-job.ru/view/2257.html.
3. Комиссаров Д. Привыкание к аутсорсингу //www.silicontaiga.ru/home.asp?artId=3362.
4. Казанков Т.В, Шихалиева Д.С. Аутсорсинг - новая технология бизнеса в XXI веке //www.rae.ru/forum2011/21/2120.

СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.Н. Соболева

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: soboleva88@tpu.ru

Выявлены факторы, препятствующие модернизационным процессам в отечественной экономике. Показана связь межгруппового доверия и функционирования базового экономического института — института собственности. Охарактеризован механизм преодоления негативных тенденций.

Проблема модернизация национальной экономики стала наиболее обсуждаемой в последние годы. Она предусматривает создание гибкой институциональной среды и инфраструктуры, которые бы стимулировали инновационную и инвестиционную активность частного бизнеса. Л. Гудков называет модернизацией: «...процессы институциональной дифференциации: движение от закрытого сословного, иерархически устроенного, традиционалистского общества к более сложному, выделение институтов из единого целого, их дифференциация, установление сферы их известной автономии, появление внутри этих сфер собственных способов регуляции, внутриинституциональных норм, ценностей, значимость которых не выходит за рамки этих институтов» [1].

Необходимым условием реализации данной стратегии является вовлечение всего общества в происходящие процессы, формирование диалога между различными участниками общественной жизни. Тогда как современное состояние государственной экономической политики представляет собой симбиоз декларируемых задачи модернизации экономики страны и мобилизационной деятельности в области фундаментального экономического института – отношений собственности.

Таблица 1 – Зависимость индекса доверия от масштаба бизнеса, % [2]

Численность занятых в организации	Тип экономического агента		
	Представители бизнеса	Представители власти	Сотрудники компаний
Индивидуальный предприниматель	51,8	41,7	75,5
До 15 чел.	52,1	42,3	75,9
16 -100 чел.	53,2	44,4	76,2
101 – 250 чел.	53,4	45,1	75,9
Свыше 250 чел.	48,0	47,8	53,0

Свидетельством тому служит усиление государственного присутствия в корпоративном секторе, замещение им функций частных корпораций и укрепление института «власти – собственности». Еще в докризисный период в российской экономике начались процессы своеобразной национализации корпоративного сектора. Вместо выращивания сложных децентрализованных механизмов взаимодействия между различными хозяйствующими субъектами и социальными группами российское государство выбрало путь прямого административного управления.

Коренная причина этого кроется в низком уровне межгруппового доверия, существующем в российском обществе, и высокой степени его персонификации. Данные исследований (таблица 1) свидетельствуют: в целом, предприниматели в наибольшей степени доверяют своим сотрудникам и в наименьшей — представителям власти, но при этом наблюдается положительная корреляция между размером бизнеса и доверием властным структурам.

По-видимому, это объясняется с персонификацией отношений власть – бизнес. Развивающиеся страны не имеют механизмов коллективного отстаивания интересов (типа социальных сетей, ассоциаций), поэтому источником доверия и неким гарантом обязательств становятся личные связи представителей корпораций и власти. В современной экономике государство, вне всякого сомнения, играет значительную роль. Будучи связанным с универсальными нормами, государство обеспечивает снижение трансакционных издержек в масштабах всей экономики за счет использования механизмов принуждения, поэтому логично предположить, что именно государство может обеспечить четкую спецификацию прав собственности. В то же время эти же механизмы могут быть использованы для пересмотра этих прав в одностороннем порядке [3,4].

Устойчивый поток природной ренты обеспечил укрепление государства, что в сочетании с концентрацией крупных объектов собственности привели к формированию специфической корпоративной модели, в которой функционирование корпораций обеспечивается неформальными соглашениями с государством. В западной литературе подобные модели получили название «кронизм» или «капитализм для своих» [4], а в отечественной - институтом «власти – собственности» [5].

Важнейшим следствием данных процессов является неуверенность инвесторов в стабильности институциональной среды и, следовательно, инвестиционная апатия. Зарубежные эксперты отмечают, что серьезной проблемой для функционирования отношений собственности является избыточное присутствие государства и чиновников в экономическом пространстве, неясность их целей и мотивов поведения. Было отмечено также возросшее в последнее время влияние налоговых и контрольных органов, сопровождающееся волокитой и коррупцией. Неудовлетворительным признано состояние защиты прав собственности, практики правоприменения. Хозяйствующие субъекты не уверены в беспристрастности судебной системы [6, с. 25–26].

Серьезное препятствие представляет собой также отсутствие субъекта модернизации. Модернизационные процессы предполагают появление самостоятельного ответственного субъекта как основного агента, создающего механизмы регуляции между потенциально противоречивыми сферами общественной жизни. «Будучи относительно свободным от каждого отдельного института или социальной группы, новый, современный человек вынужден учитывать в своем поведении и сознании требования каждого из институтов, в которые он включен. ... Сложность институциональной структуры общества предполагает симметричную сложность и развитость человека» [1].

Опросы, проведенные ВЦИОМ в конце 2009 г., показывают, что такого субъекта в современной экономике не сформировано: 59% россиян не представляют, какие группы могут реализовать стратегию модернизации, а 23% убеждено в полном отсутствии таких сил. При этом подавляющее большинство населения склонны возлагать ответственность за переход к инновационному развитию на государство (59%), 21% - на представителей бизнеса и только 12% убеждены, что активность должны проявлять сами граждане. Та-

ким образом, даже если в современной России существуют субъекты, заинтересованные в эффективной защите прав собственности, то они не в состоянии трансформировать «коалиции интересов» в «коалиции действия»[8].

В связи с этим, более значимыми на современном этапе являются действия государства, направленные на повышение качества институциональной среды. Сразу оговоримся, деятельное участие государства не означает использования фрагментарных мер по стимулированию экономического роста, развитию отдельных отраслей, переброске государственных ресурсов из одной части экономической системы в другую (по принципу «тушения пожаров»). Напротив, государство должно создать единую среду для функционирования хозяйствующих субъектов. В качестве такого механизма В. Полтерович предлагает систему индикативного планирования.

Эта система должна, с одной стороны, обеспечить возможности для диалога заинтересованных лиц (государства, бизнеса, общественных объединений, таких как профсоюзы, и т.д.), с другой стороны, среднесрочные планы (5–7 лет) служат своеобразной гарантией стабильности экономической среды, задавая целевые ориентиры развития и при этом создавая возможности интерактивной корректировки целей общественного развития.

Список использованной литературы

1. Гудков Л. Проблема абортивной модернизации и мораль // <http://www.polit.ru/lectures/2008/11/21/gudkov.html>
2. Балацкий Е. Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики // <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/174021>
3. Олейник А. Роль государства в установлении прав собственности (к вопросу о теореме Коуза) // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2003. – № 7. – С. 52 – 61
4. Волков В. Проблема надежных гарантий прав собственности и российский вариант политической интеграции // *Вопросы экономики.* – 2010. – № 8. – С. 4 — 27
5. Плискевич Н.М. Власть-собственность // *Мир России.* 2006. – Т. XV. – №3. – С. 62—113
6. Современное корпоративное управление в России глазами зарубежных бизнесменов и экспертов. – М.: НСКУ, 2010. – 33 с.
7. Модернизация России, её друзья и враги. Пресс – выпуск № 1382. 8.12.2009 // www.wciom.ru
8. Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты, коалиции // *Вопросы экономики.* – 2008. – № 4. – С.4 - 24

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕФОРМА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

М.Ю. Сорокина, А.С. Громова

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: 123puma321@sibmail.com, ann-gromova@mail.ru

В статье подчеркивается важная роль экономического и социального регулирования, осуществляемого через Пенсионный фонд РФ. Выявлены проблемы ведущего фонда социальной политики страны. Показана важность преобразований в Пенсионном фонде РФ за последние 15 лет и доказывается необходимость дальнейшей модернизации, обозначены стратегические цели развития Пенсионной системы РФ.

Ведущую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках экономической политики, избранной властью. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является бюджетная система общества, главным звеном которой является государственный бюджет. Именно посредством бюджетной системы государство образует централизованные фонды и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций.

Вследствие этого в российской экономике на современном этапе очень актуальна проблема целевых бюджетных и внебюджетных фондов. Бюджет становится одним из главных инструментов в проведении финансовой политики государства, а бюджетные методы регулирования – наиболее эффективными.

Одним из внебюджетных фондов РФ является ПФРФ. Пенсионный фонд РФ (ПФРФ) – это централизованный фонд государства, обеспечивающий формирование и распределение финансовых ресурсов в целях пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации.

Пенсионный фонд РФ является крупнейшим внебюджетным фондом России, созданным постановлением Верховного Совета РСФСР от 22 декабря 1990г. № 442-1 «Об образовании Пенсионного фонда РСФСР» в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения в Российской Федерации. [4]

Это самостоятельное финансово-кредитное учреждение, выполняющее отдельные банковские операции. Денежные средства и имущество Фонда являются государственной собственностью Российской Федерации. Денежные средства Пенсионного фонда не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат. Бюджет Фонда и отчет о его исполнении утверждаются федеральным законом.

Пенсионная система является одной из важнейших составляющих финансовой системы современного государства – ежегодно через нее перераспределяется существенная доля ВВП страны. В последние десятилетия многие страны столкнулись с необходимостью реформирования действующих пенсионных систем, вызванной изменением социально-экономических и демографических условий.

Российская пенсионная система за последние 15 лет также претерпела существенные изменения, связанные, в первую очередь, с проведением экономических реформ при переходе России к рыночным отношениям. Опираясь на мировой опыт, стали укрепляться страховые принципы в пенсионном обеспечении, получили развитие различные формы добровольного негосударственного обеспечения.

Вместе с тем по-прежнему остаются проблемы низкого уровня пенсий, уровня замещения пенсией ранее зарабатываемого дохода, низкой заинтересованности граждан в участии в пенсионной системе. Такая ситуация складывается на фоне крайней неустойчивости Пенсионного фонда России. Негосударственное пенсионное обеспечение не заняло должного места в национальной пенсионной системе и пока не оказывает значительного влияния на совокупные размеры пенсий. Для предотвращения углубления кризиса пенсионной системы на протяжении последних лет предпринимались попытки ее совершенствования.

В результате пенсионной реформы 2002 г. было решено несколько приоритетных задач. Однако важно отметить, что ряд задач, направленных на реализацию страховых принципов развития пенсионной системы, не был решен.

В период после 2002 г в пенсионной системе стали нарастать проблемы, которые усугубились рядом решений, принятых в пользу «снижения нагрузки на бизнес», а также с целью «вывода заработной платы из тени», но приведшие в последствии к негативным результатам для пенсионной системы и экономики в целом – росту дефицита бюджета пенсионной системы.

Наиболее негативные тенденции, сопровождавшие пенсионную реформу, объективно обусловлены:

- налоговой реформой 2005 г., когда происходит снижение отчислений в ПФР.
- увеличением до 6 процентных пунктов тарифов для финансирования накопительной части трудовой пенсии для лиц 1967 года рождения и моложе.
- в результате финансового кризиса 2008-2009 гг. снизился экономический эффект от инвестирования средств пенсионных накоплений, в результате чего выросло недоверие граждан к накопительной составляющей пенсионной системы.

Актuarные расчеты на весь переходный период показывали, что отмеченные негативные тенденции будут только усиливаться к 2020 г. и не позволят пенсионной системе и экономике страны адаптироваться к реалиям демографического кризиса.

В этих условиях, исходя из принятых долгосрочных стратегических целей развития пенсионной системы России, потребовалась конкретизация приоритетов на среднесрочную перспективу:

1. Ликвидация бедности среди пенсионеров (то есть размер пенсии не должен быть ниже прожиточного минимума пенсионера)
2. Увеличение размера пенсии относительно прожиточного минимума пенсионера и заработной платы как для тех, кто уже вышел на пенсию, так и для тех, кто будет пенсионером в будущем, а сейчас работает.
3. Обеспечение долгосрочной сбалансированности пенсионной системы.

На решение этих задач была направлена пенсионная реформа 2010 г. Учитывая последствия финансового кризиса, на первое место встала социальная поддержка малоимущих слоев населения путем осуществления комплекса мероприятий:

- индексация базовой части трудовой пенсии, и в результате к концу 2009 г. в среднем размер социальной пенсии достиг прожиточного минимума пенсионера;
- была проведена валоризация пенсионных прав всех лиц, имеющих трудовой стаж до 2002 г. и особенно в советский период – до 1991 г., благодаря чему коэффициент зачисления трудовой пенсии по старости увеличился до 40%, а соотношение трудовой пенсии по старости с прожиточным минимумом пенсионеров возросло до 1,6;
- для создания объективных условий реализации страховых принципов формирования пенсионных прав застрахованных лиц был восстановлен страховой механизм их формирования. Для этого отменен признанный неэффективным ЕСН, и введены индивидуально вземзные страховые платежи на обязательное пенсионное страхование. С 2011 г. тариф страховых взносов устанавливается на уровне 26%, приближенном к необходимому для обеспечения финансовой самостоятельности ПФР;
- была скорректирована институциональная структура трудовой пенсии в части ее солидарной составляющей путем трансформации в фиксированный базовый размер;

Пенсионная реформа 2010 г., несмотря на негативные последствия глобального финансового кризиса, решила поставленные задачи по совершенствованию пенсионной системы России на основе страховых принципов, заложенных реформой 2002 г.:

- была обеспечена государственная гарантия для всех категорий пенсионеров по минимальному уровню материального обеспечения;
- были восстановлены утраченные в ходе рыночных реформ пенсионные права советских пенсионеров;

б. были созданы объективные экономические предпосылки для формирования пенсионных прав будущих пенсионеров для получения трудовой пенсии на уровне международных норм.

Комплекс мероприятий по совершенствованию пенсионной системы должен быть непосредственно взаимоувязан не только внутри ее, но и с базовыми макроэкономическими параметрами развития страны, и строго синхронизирован на долгосрочную перспективу путем актуарной оптимизации.

Таблица 1 – Сведения о численности пенсионеров, средних размерах и повышении их пенсий в целом по Российской Федерации по состоянию на 1 февраля 2011 г.

Категории пенсионеров	Средний размер пенсии		Увеличение среднего размера пенсии с 01.02.2011 г.
	До 01.02.2011г.	После перерасчета с 01.02.2011 г.	
Получатели трудовой пенсии – всего из них	7820	8498	678
- по старости	8177	8886	709
- по инвалидности	5147	5600	453
- по случаю потери кормильца	4813	5236	423
Получатели двух пенсий:			
Инвалиды вследствие военной травмы	19075	20016	941
Инвалиды – участники Великой Отечественной войны	19278	20295	1017
Вдовы погибших военнослужащих	14196	14882	713
Инвалиды, награжденные знаком «Жителю блокадного Ленинграда»	14478	15378	870

Актуарная оптимизация развития пенсионной системы включает кратко- и долгосрочные меры:

- регулирование тарифной политики;
- совершенствование накопительного компонента пенсионной системы;
- увеличение продолжительности периода формирования пенсионных прав и повышении пенсионного возраста с учетом демографической ситуации;

Актуарно обоснованный комплекс мер уже в первые годы их осуществления позволит обеспечить реализацию основных страховых принципов ПФР, что в конечном итоге обеспечит и поддержит его долгосрочную финансовую устойчивость при условии одновременной реализации мер по улучшению макроэкономической и демографической ситуации.

Список использованной литературы.

1. Лельчук А.Л. Начать сначала (к вопросу о новой пенсионной реформе) // Финансы. – 2010. – №10. – С. 65-69.
2. Лельчук А.Л. Пенсионное страхование или пенсионное обеспечение? // Финансы. – 2010. – №7. – С. 66-70.
3. Нагота М. Пенсионная система: большая перемена // Бюджет. – 2010. – №2. – С. 19-20.
4. Понятие Пенсионного Фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] // Пенсионный Фонд Российской Федерации: официальный сайт. – Электрон. дан. – М., 2008-2011. – URL: <http://www.pfrf.ru> (дата обращения 28. 04. 2011).
5. Соловьев А.К. Проблемы развития пенсионной системы России и пути их решения // Финансы. – 2010. – №12. – С. 64-68.

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ (ОБЗОР СИТУАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ)

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: the_catcher_in_the_rye@sibmail.com

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Влияние миграции на систему социально-трудовых отношений), проект № 11-32-00305а2. Россия стала миграционно-привлекательной страной. Между тем, условия жизни мигрантов в России не выдерживают никакой критики. В настоящей работе рассматриваются миграционные процессы на российском рынке труда и наиболее острые проблемы трудовых мигрантов.

Став в настоящее время страной, крайне заманчивой для трудовых мигрантов, Россия переживает уникальный исторический период. Все чаще в российском обществе говорят не о «нефтяной игле», а об «игле дешевого труда мигрантов». Впрочем, мало кто задумывается о положении трудовых мигрантов в России и об условиях их труда.

Согласно данным Всероссийской переписи населения 2002 года численность русских в России составила 116 млн. (вместо 120 млн. в 1989 году). За счет миграционного прироста в межпереписной период численность русских возросла на 3,4 млн. человек [1, с. 96]. Эти данные позволяют сделать вывод о том, что Россия стала миграционно-привлекательной страной. Действительно, по показателям ежегодно прибывших Россия (780,7 тыс. чел. за 1991-2001 гг.) уступает только США (923,6 тыс.) и Германии (864,8 тыс.) [2, с. 419]. Однако по данным ФСГС России роль миграции в компенсации естественной убыли населения постепенно сокращается [2, с. 420].

Государствами исхода основной массы трудящихся мигрантов, прибывающих в Россию, остаются страны СНГ. Большинство из них прибыли на незаконных основаниях [3, с. 205].

Типичная «мигрантская» занятость по результатам исследования, заказанного МОМ в 2006 г., характеризуется демпинговой оплатой труда и отсутствием социальных гарантий [5, с. 57]. Более 50% мигрантов работали 60 часов в неделю, а треть и вовсе более 70 часов [5, с. 59].

Исторически условия жизни мигрантов в России оказывались неудовлетворительными. Показательным в данном случае служит пример китайской диаспоры на Дальнем Востоке. К началу 20 века численность китайцев на российском Дальнем Востоке составляла 200–250 тыс. человек. Китайская община играла значительную роль в развитии Дальневосточного края. Китайцы были заметными игроками в судоходстве и торговле Приамурья, работали на золотых приисках, лесозаготовках. При этом труд китайцев был низкооплачиваемым, жили они в антисанитарных условиях [7].

Современное положение китайских мигрантов в РФ иллюстрирует опрос, проведенный в Москве и ряде городов Дальнего Востока в 2007 г. Ежемесячный доход 61% китайских рабочих составляет от 5 до 20 тысяч рублей, 21% получает менее 5 тысяч. 58% китайцев помогают членам семьи материально [8, с. 143]. Из-за нехватки денег 48% китайцев пришлось отказаться от лечения, 32% не приобрели необходимых продуктов питания, а 20% отказали себе в покупке одежды, обуви [8, с. 143].

20% респондентов практически не имеют свободного времени, не отдыхают; 23% проводят часы досуга у телеэкрана. Лишь 2% китайцев посещают кино, театры [8, с. 144].

Плохо говорят и понимают по-русски 42% китайцев, 33% могут объясняться, 4% практически не знают великий и могучий [8, с. 144].

Дело со знанием китайскими мигрантами правил, регламентирующих их пребывание в России, обстоит еще хуже. 85% респондентов не знают законов в необходимом объеме, 13% – совершенно их не знают [8, с. 144]. Этот прискорбный факт

можно объяснить лишь тем, что даже знание законов не спасает от полицейского и чиновничьего произвола.

Около одной трети респондентов совмещает учебу с работой [8, с. 152]. После окончания учебы 38% китайцев хотят иметь вид на жительство и работать в России, оставаясь при этом гражданами Поднебесной [8, с. 156].

Одним из важнейших условий, формирующих среду обитания мигранта, является отношение к нему населения и местных властей. Данные опроса свидетельствуют, что самой распространенной оценкой отношения российских властей является нейтральная [8, с. 146]. Отношение местного населения к китайцам заслужило более низкую оценку: «не вполне доброжелательное» в сумме с «враждебным» дало 45% [8, с. 147]. Тем не менее, 34% китайских мигрантов положительно относятся к России, отрицательное отношение у 11% [8, с. 148].

Вопрос о смешанных браках может служить лакмусовой бумажкой при анализе межнациональных отношений. Не имеют возражений против смешанных браков 68% опрошенных. Параллельный опрос россиян выявил, положительно относятся к смешанным семьям только 8% респондентов [8, с. 149].

С неудовлетворительными условиями жизни сталкиваются и мигранты из Кавказских республик. Распространены жалобы представителей диаспор на притеснения, унижения и дискриминацию, особенно со стороны полиции [9, с. 72].

В статье Н. С. Кресовой «Основные характеристики трудовой миграции населения в современной России» упоминается, что таджикские и узбекские мигранты соглашались на подневольный труд, стараясь круглосуточно не покидать рабочего места, дабы не встречаться с полицией и представителями миграционной службы [10, с. 27].

И. М. Козина, М. В. Карелина, Т. А. Металина в статье «Экономическая социология. Трудовые практики иностранных рабочих в России» рассмотрели условия жизни в России мигрантов из Таджикистана. Выводы оказались неутешительными. 59,5% респондентов не обеспечены средствами по технике безопасности [11, с. 49], 67% задерживали зарплату, 12% подвергались побоям и телесным наказаниям [11, с. 50]; 50% уверены, что никто не может реально защитить их интересы [11, с. 51].

В. Щербаков в статье «Проблемы трудовой миграции в странах СНГ. Трудовая миграция в странах СНГ и защита прав трудящихся-мигрантов» отмечает, что мигранты из Украины, работающие водителями, живут по несколько человек (и женщин, и мужчин) в комнате без удобств при троллейбусном парке [12, с. 7].

Легально работающие в России мигранты имеют ряд социальных льгот. Полис ФМС, выдаваемый заключившему трудовой договор мигранту, дает право на бесплатную медицинскую помощь в медицинских учреждениях РФ, гарантирует социальное обеспечение по возрасту, инвалидности, потере кормильца вне зависимости от наличия у него гражданства иного государства [13, с. 60].

Опыт европейских стран доказал, что приток трудовых мигрантов может стать катализатором неблагоприятных экономических процессов, главным из которых является сужение сферы применения национальных работников. Россия, став одним из центров притяжения обширных миграционных потоков, столкнулась со схожими проблемами. Вместе с тем не стоит забывать, трудовые мигранты – не только дешевая рабочая сила, они, в первую очередь, люди, каждый день сталкивающиеся с дискриминацией, живущие в скверных условиях. В России для борьбы с экстремизмом и ксенофобией в июле 2009 г. правительство приняло дополнительные меры, направленные на воспитание толерантности в обществе. Доводы гуманизма говорят о необходимости и в дальнейшем разрабатывать меры по деэкстремизации страны.

Список использованной литературы.

1. Ладан Е. А. Особенности миграционных процессов в современной России // Теория и практика общественного развития. - М., 2007. - № 2 (8). - С. 96-97.
2. Мкртчян Н. В. Демографическая ситуация и межэтнические процессы в России как базисные условия формирования перспективной иммиграционной политики // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН / Гл. ред. А.Г. Коровкин. - М.: МАКС Пресс, 2005 – С. 418-439.
3. Дементьев Н. В. Влияние нелегальной трудовой миграции на хозяйственный комплекс современной России // Вестник ТГУ. - 2010. - № 5 (58). - С. 204-208.
4. Рязанцев С. Трудовая миграция в России в условиях интеграции в ЕВРАЗЭС // Вопросы экономики. - М., 2008. - № 6. - С. 71-83.
5. Веденева В. Т. Мигранты на российском рынке труда // Россия и современный мир. - 2009. - № 3. - С. 45-61.
6. Стрельцова Я. Р. Европейский взгляд на внешнюю политику России // ПОЛИС. Политические исследования. - М., 2008. - № 6. - С. 169-179.
7. Ларин А. Г. Китайские мигранты в России: история и современность / М.: Восточная книга, 2009. - 511 с.
8. Ларин А. Г. Китайские мигранты их представления о работе, учебе и условиях жизни в России // Проблемы прогнозирования. - 2009. - № 3. - С. 140-160.
9. Лепяхова С. В., Янжинов С. А. Этнокультурная правовая политика в контексте миграционных процессов // Юристъ - Правоведъ. - М., 2007. - № 4. - С. 69-75.
10. Кресова Н. С. Основные характеристики трудовой миграции населения в современной России // Теория и практика общественного развития - 2007. - № 1 (7). - С. 22-30.
11. Козина И. М., Карелина М. В., Металина Т. А. Экономическая социология. Трудовые практики иностранных рабочих в России // Социологические исследования. - М., 2005 - № 3. - С. 44-52.
12. Щербаков В. Проблемы трудовой миграции в странах СНГ. Трудовая миграция в странах СНГ и защита прав трудящихся-мигрантов // Общество и экономика. - 2004. - № 11. - С. 5-19.
13. Стрельцова Я. Р. Интеграция иммигрантов в условиях экономического кризиса (Европейский и российский опыт) // Мировая экономика и международные отношения. - М., 2011. - № 1. - С. 55-68.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, НЕДОСТАТКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

М.С. Телешев

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: michael.teleshow@gmail.com

Развитость страхования в современной России находится на довольно низком уровне по сравнению с зарубежными аналогами. Несмотря на все преимущества страхования, в России пользуется «популярностью» лишь обязательное страхование, это обусловлено тем, что на сегодняшний день большинство граждан не доверяют институту страхования. Чтобы изменить сложившийся менталитет, потребуется затратить немало сил на развитие страхового рынка России. Однако, по прогнозам Минфина, уже к 2012 году ожидается значительный прирост потребительской активности на страховом рынке РФ.

Наиболее приоритетной задачей для современной России является формирование конкурентоспособной экономики за счет поддержания устойчивого экономического роста, повышения инвестиционной активности, роста благосостояния граждан, стабилизация состояния финансового, банковского и страхового секторов. В условиях наметившегося роста экономики России и повышения уровня жизни населения все большее значение отводится факторам, поддерживающим стабильность достигнутого состояния и определяющим дальнейшее развитие системы. Одним из таких экономических факторов и является страхование.

Страхование представляет собой систему отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, которые формируются из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Следует отметить, что в известной мере состояние национального страхования может являться индикатором, позволяющим оценить глубину, эффективность и завершенность проведения экономических программ, связанных с изменением фундаментальных экономических отношений в обществе, изменением роли государства в обеспечении социальной защиты населения, формированием новых принципов государственного регулирования и государственного вмешательства в национальную экономику.

Таким образом, исследование современного рынка страховых услуг в России и проблем его развития является актуальным и своевременным.

Страхование можно рассматривать как идею возмещения материального ущерба путем солидарной его раскладки между заинтересованными владельцами имущества, т.е. создания страхового фонда. Первоначально существовавшее в натуральной форме страхование с развитием товарно-денежных отношений уступило место страхованию в денежной форме. [1]

В соответствии с Законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» под страхованием понимаются «отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков». В новой редакции закона от 29.11.2010 г. дано также определение страховой деятельности (страхового дела): «Это сфера деятельности страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, с перестрахованием». [2]

В 2010 году появились предпосылки для роста, качественного развития и восстановления инвестиционной привлекательности страхового рынка. Во втором полугодии 2010 года российский страховой рынок вернулся к докризисным темпам роста (полугодовые темпы прироста составили +12,6%).

В 2010 году произошло значительное усиление роли государства на российском страховом рынке. Государство стало воспринимать страхование как инструмент управления рисками и минимизации бюджетных расходов. Так же появилась прямая зависимость между рейтингом надежности страховой компании и динамикой получаемых ею взносов. [3]

Руководствуясь прогнозами Минфина, к 2012 году ожидается, что россияне будут тратить на страхование около 15 тысяч рублей в год. Сейчас эта сумма – в среднем 5 тыс.руб. Совокупную премию рынка Минфин прогнозирует на уровне полутора триллионов рублей, 65% которых будут приходиться на долю обязательного страхования.[4] Так же, крайне велика вероятность того, что список видов обязательного страхования к 2012 году расширится – аграрные хозяйства практически поголовно

станут страховать урожай, свою ответственность в обязательном порядке начнут страховать не только владельцы опасных предприятий, но и перевозчики, врачи. Возможно, будут приняты законы по огневому страхованию, по страхованию лесов... По самым смелым прогнозам, рынок к 2013 году может вырасти в 2,2 раза – до 1,2 трлн рублей. [5]

Безусловно, российское страхование имеет определенную специфику. Не все тенденции российского страхования соответствуют общемировым тенденциям.

Значительно большую роль, чем принято в мировой практике, играет обязательное страхование, дающее прибыльность более высокую, чем добровольное страхование. Обязательные виды страхования во всех развитых странах не считаются высокоприбыльными, однако дают стабильный заработок. Основой рынка страховых услуг и резервом его развития является добровольное страхование, приоритетными направлениями в развитии которого являются страхование жизни и пенсионное страхование.

Таким образом, в результате анализа состояния сферы страхования РФ можно выделить основные задачи по развитию страхового рынка России:

- 1) совершенствование нормативно-правовой базы рынка страховых услуг;
- 2) развитие обязательного и добровольного видов страхования;
- 3) повышение эффективности государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью;
- 4) стимулирование перевода сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни;
- 5) интеграция национальной системы страхования с международным страховым рынком;
- 6) решение проблемы, связанной со страховой культурой как у страхователей, так и у страховщиков и их посредников;
- 7) популяризация специальности страхования, а так же увеличение качества выпускаемых специалистов.

Решение вышеуказанных проблем, безусловно, поможет России сохранить и приумножить темпы развития страховой отрасли.

Список использованной литературы.

1. Шихов А.К., Шихов А.А. Страхование право: учебное пособие. - М.: Юриспруденция, 2009. – 360 с.
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «ГАРАНТ» / Документы системы ГАРАНТ. – 2011. - URL: <http://base.garant.ru/10100758> (дата обращения 19.04.2011 г.).
3. Итоги 2010 года на рынке страхования: Через кризис к модернизации [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство «Эксперт РА» / Исследования / Страхование. – 2011. - URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2010> (дата обращения 5.05.2011 г.).
4. Минэкономразвития против увеличения квоты иностранных компаний на страховом рынке РФ с 25% до 50% [Электронный ресурс] / Информационное агентство «ФИНМАРКЕТ» / Экономика / Рынок страхования. – 2011. – URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=2140477> (дата обращения 16.04.2011 г.).
5. Страховщики на пороге «чистилища» [Электронный ресурс] // Финанс: журнал / Экономика / Страхования. – 2011. – URL: <http://finansmag.ru/articles/104871/> (дата обращения 19.04.2011 г.).

СТРУКТУРА РАСХОДОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ УСЛУГИ

КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

А.Г. Чернов А.А. Лукьянец, В.Г. Ротарь

ИЭОПП СО РАН, г. Новосибирск

*Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: chernov_artem@mail.ru

В статье проведен анализ развития рынка платных услуг, предоставляемых населению России. Особое внимание обращается на воздействие макроэкономического кризиса на сферу платных услуг и её подотрасли. Авторы показывают различную реакцию отраслей, оказывающих платные услуги, на негативные макроэкономические тенденции, что отражается в структуре потребительских расходов.

В России с развитием рыночных экономических отношений, увеличением предпринимательской активности и изменением качества жизни населения произошли существенные изменения на рынке потребительских товаров и услуг. Начиная с начала века, у населения страны постепенно снижается относительный спрос на продукты питания и товары первой необходимости. Если в 2000 году доля расходов на продукты питания составляла порядка сорока процентов, то через десять лет этот же показатель приблизился уже к тридцати процентам. В то же время всё большую долю в расходах начали занимать платные услуги, оказываемые населению. Рынок платных услуг в России в последнее десятилетие развивается ускоренными темпами. Причём если в других экономических отраслях размер выручки предприятий увеличивался зачастую только вследствие роста цен, а физические объёмы росли незначительно, то расширение рынка платных услуг связывается в основном с ростом их объёмов в натуральных единицах [1]. В связи с обозначенными тенденциями несомненный интерес и практическую ценность представляет задача анализа рынка платных услуг и связанных с его развитием макроэкономических процессов.

Рассмотрим изменение структуры расходов населения на платные услуги по годам в среднем по стране (рис.). При этом обратим отдельно внимание на докризисный период (до 2008 года) и последующий за ним кризис и его продолжающиеся последствия (2008-2010 года).

С 2003 года (включая и более ранние периоды) по 2008 год наблюдается стойкая тенденция по снижению доли расходов на товары и услуги первой необходимости. Если к ним отнести продукты питания, одежду, обувь и коммунальные услуги, то суммарно к 2003 году они составляли 61%, а в более ранние периоды этот показатель был ещё выше. Однако к 2008 году потребность населения по эти статьям упала ниже порога в 50%. В то же время выросли расходы на транспорт, здравоохранение связь. В этот период население России по структуре своих расходов постепенно двигалось в сторону развитых европейских стран (стоит отметить, что структура расходов российских граждан всё-таки была намного ближе к уровню Восточной Европы и прибалтийских стран, но позитивные изменения были налицо).

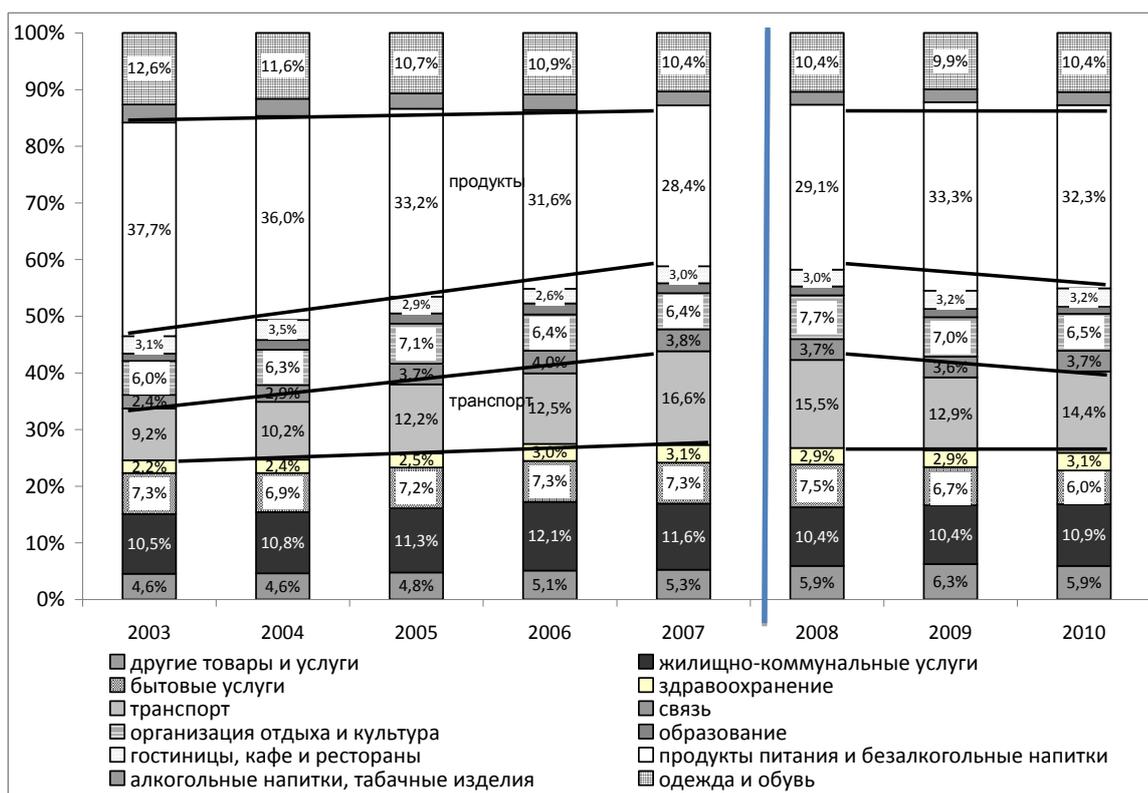


Рис. Структура расходов населения России на платные услуги (источник данных: Федеральная служба государственной статистики, www.gks.ru)

Начиная со второй половины 2008 года в силу понятных экономических причин рынок потребительских товаров и услуг начинает достаточно резко меняться. Наиболее заметны изменения в расходах на продукты питания, доля которых вновь начинает расти, чего не наблюдалось по крайней мере около восьми лет. Падение спроса также отмечается в отношении услуг транспорта и услуг по организации отдыха. Эти сферы оказались наиболее зависимыми от кризисных явлений. Наоборот же устойчивость по отношению к кризису проявили такие подотрасли как образование, связь, здравоохранение, которые занимают в расходах населения небольшую, но стабильную долю. Таким образом, в ответ на внешние возмущения произошла структурная перестройка рынка потребительских товаров и платных услуг, характеризующаяся смещением спроса в сектор первоочередных потребностей.

В целом по Российской Федерации значительно снизились темпы роста цен на бытовые услуги, услуги пассажирского транспорта, организаций культуры и системы образования. То есть данные виды услуг более подвержены влиянию макроэкономики, чем ряд других. В меньшей степени кризис сказался на ценах в ЖКХ, системе связи и страхования. При этом услуги ЖКХ и связи – это услуги, от которых потребителю очень сложно отказаться, чем и воспользовались отрасли, снизив таким образом для себя последствия рецессии.

Сопоставление изменения структуры расходов населения на платные услуги с динамикой цен позволяет сделать следующие заключения. У населения возросла доля расходов на услуги первой необходимости – медицинские, ЖКУ, связь. Динамика цен на эти же услуги в меньшей степени претерпела изменения в результате кризиса. А отказаться населению пришлось от бытовых услуг и услуг пассажирского транспорта, в частности. Это произошло даже несмотря на снижение ежегодного роста цен на эти услуги.

Изменения, происходящие на рынке платных услуг, зависят как от макроэкономических тенденций, так и от его внутренних особенностей. Фактически «регулируемые» отрасли

(коммунальные услуги, услуги транспорта и связи) оказались более защищенными по отношению к последствиям кризиса, чем все остальные. Гарантированные цены на услуги этих отраслей и стабильный спрос дали им возможность с меньшими убытками пережить негативную макроэкономическую ситуацию. А другие отрасли, которые до кризиса были более рентабельными, наоборот понесли большие убытки. Таким образом, преследуя благую цель защиты экономических интересов потребителей услуг, существующая система государственного (регионального, муниципального) управления в период кризиса в большей степени помогла поставщикам этих услуг. Хотя справедливости ради, всё-таки стоит отметить, что это позволило гарантировать потребителю стабильность предоставления услуг, но за его же (потребителя) деньги. Полученный в том числе нашей страной опыт даёт понять, что меры непосредственного внешнего воздействия на сферу платных услуг дают двоякий результат. С одной стороны – дают шансы на стабильное, но возможно не очень рентабельное, существование, а с другой – ограничивают конкуренцию и делают отрасль «слабой» изнутри.

Таким образом из проведенного анализа следует вполне логичный вывод, что структура потребительских расходов населения, хоть и не показывает причины того или иного развития ситуации в экономике страны, но в целом достаточно хорошо отражает происходящие структурные сдвиги в отраслях. Ещё большую пользу может дать рассмотрение структуры потребительских расходов в разрезе федеральных округов, регионов, групп населения. Причём если традиционно подобные исследования направлены на выработку мер «снизу» (социальная поддержка потребителей), то здесь авторы дополнительно полагают, что должны делаться соответствующие выводы о необходимых мерах и на «верхнем» уровне (в управлении).

В последнее время оценке экономического состояния регионов, округов уделяется весьма пристально внимание. Разрабатываются и внедряются системы индикаторов, включающие в себя десятки, а то и сотни показателей, отражающие все стороны развития территории. При этом, по нашему мнению, может очень мало внимания уделяться оценке главного критерия – благосостояния населения – и не учитываются источники данных для получения объективных значений показателей. В этой связи, если уделить большее внимание изучению структуры расходов населения, можно получить универсальный «инструмент» для оценки выбранной экономической стратегии как на уровне стране, так и на уровне отдельного региона.

Список использованной литературы.

1. Чернов А.Г., Лукьянец А.А., Ротарь В.Г. Рынок платных услуг населению Сибири – динамичное развитие и особенности регулирования //ЭКО. – 2008. – №12 – С. 81-91

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ

А.В. Чижик

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Kalet@mail2000.ru

Рассмотрены показатели, влияющие на инвестиционную привлекательность и их статистика за несколько лет. На основе этих данных был проведен анализ и выявлен ряд факторов, мешающих развитию инвестиционной привлекательности России, а так же факторов, оказывающих благотворное влияние. Взяв за основу все вышеперечисленное, были поставлены задачи, от решения которых зависит изменение ситуации страны в лучшую сторону.

Целью статьи является выявление проблематики инвестиционной привлекательности России. Основной задачей ставится нахождение путей решения проблем затронутой темы. Под инвестиционной привлекательностью понимается совокупность правовых, экономических, политических и социальных факторов, определяющих привлекательность государства для зарубежных инвестиций". Чаще всего термин «инвестиционная привлекательность» используют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов.

Иностранные инвестиции в России регулируются рядом законов, среди которых ключевую роль играет Закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Для регулирования прямых иностранных инвестиций в России большое значение имеет еще целый ряд законов и других нормативных документов: Федеральные законы «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. ФЗ № 22 от 2 января 2000 г.), «О соглашениях о разделе продукции» (в ред. ФЗ № 19 от 7 января 1999 г. и ФЗ № 75 от 18 июня 2001 г.), «О валютном регулировании и валютном контроле» (в ред. ФЗ № 173 от 10 дек. 2003 г.) и Гражданский кодекс РФ.[1]

Экономический климат страны:

За 2001 - 2003гг. наблюдался неблагоприятный инвестиционный климат. В 2003 г. на прямые инвестиции пришлось, по данным Госкомстата России, 22,8% всех иностранных инвестиций, на прочие формы (торговые кредиты, кредиты международных финансовых организаций, банковские вклады и др.) - 75,8%, а на портфельные инвестиции - только 1,4%. В газете «Ведомости» 2004. 13 окт. был составлен рейтинг инвестиционной привлекательности стран. С 2001 по 2003 г. Россия поднялась в рейтинге с 32-го на 17-е место, а затем впервые попала в десятку самых привлекательных стран. В 2004 г. наша страна переместилась с 8-го на 11-е место. Это объясняется опережающим ростом привлекательности стран конкурентов из Азии. К причинам снижения популярности России так же можно отнести - ухудшение инвестиционного климата из-за атаки на ЮКОС, замедление реформ по сравнению с теми ожиданиями, что были у руководителей мирового бизнеса год назад, и, наконец, крупные теракты. По итогам 2006 г. страна заняла 15-е место по размеру принимаемых прямых инвестиций и 16-е место по вложению капитала за рубеж. Согласно данным Росстата поступление иностранных инвестиций в Россию за 2006 г. увеличилось на 2,7 % и составило 55,109 млрд долл. США. При этом прямые иностранные инвестиции в 2006 г. составили 13,678 млрд долл. США, что на 4,6 % больше чем в 2005 г.

Особенности притока капитала: 1) существенно возрастает объем средств, притекающий в банковскую систему в противовес корпорациям; 2) приток иностранного капитала становится, по сути, самостоятельным фактором укрепления рубля; 3) расширение привлечения иностранных инвестиций сопровождается расширением инвестиционной активности российского государства и российского бизнеса за рубежом.[2] До лета - осени 2008 г. казалось, что Россия идеально подготовна к кризису. Среднегодовой рост ВВП в 2005 - 2008 гг. почти достиг 8%. Но кризис сильно ударил по России. Недоступность привычного иностранного финансирования еще можно было пережить, если бы одновременно не произошло резкого ухудшения условий торговли. Инвестиционный климат был крайне неблагоприятен: приток прямых иностранных инвестиций был примерно в 5 раз меньше оттока капитала. По данным Центрального банка, чистый отток капитала из РФ в 2008 году составил \$129,9 млрд, а в 2009 году -

\$52,4 млрд. В начале 2010 года ЦБ прогнозировал отток капитала \$10-25 млрд, однако уже за I квартал он составил \$12,9 млрд.[3]

Проводя анализ выше представленного экономического климата страны можно выявить целый ряд факторов, препятствующих активизации процесса инвестирования в российскую экономику:

- Коррупция и беззаконие;
- Сырьевая зависимость экономики. Этот фактор ограничивает инвестиции в отрасли, ориентированные на внутренний рынок, он представляется весьма неустойчивым;
- Недоверие к банковской системе и ее неэффективность;
- Низкий уровень бизнес культуры в отношениях с инвесторами;
- Неуверенность в том, что российский бизнес заинтересован в западных инвестициях;
- Отсутствие в российской практике традиций привлечения и использования иностранного капитала.

Главными привлекательными факторами российского рынка для иностранных инвесторов являются:

- Очевидный масштаб страны и ее рынка;
- Представление о выдающихся навыках и талантах в определенных отраслях науки и инжиниринга;
- Природные ресурсы;
- «Нераскрытые секреты» - открытия, разработки, новые технологии и т.д.

Создание благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения иностранных инвестиций - сложная и комплексная задача. Для того чтобы ситуация изменилась к лучшему, необходимо решение следующих задач:

1. Обеспечение политической, социальной стабильности в стране;
2. Формирование общего благоприятного режима для иностранных инвесторов;
3. Совершенствование законодательной базы;
4. Осуществление мероприятий, направленных на уменьшение коррупции;
5. Скоординированная политика по привлечению иностранных инвестиций на федеральном, региональном и местном уровнях;
6. Сформирование конкурентоспособной деловой и технической инфраструктуры;
7. Формирование системы подготовки кадров для обеспечения инвестиционной деятельности.

Почему же стране никак не удастся стать действительно привлекательной для капитала? 13 апреля 2010 г. происходило заседание правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций. 23 апреля 2010 года теме «Улучшение инвестиционного климата в России как одного из главных направлений деятельности системы ТПП» было посвящено заседание президиума правления Торгово-промышленной палаты РФ. На заседании были рассмотрены меры и предложения по данной ситуации. Президент Дмитрий Медведев недавно включил применение энергосберегающих технологий в число показателей, которые учитываются при определении эффективности работы губернаторов. Госбюджет выделит в 2010 году на пилотный проект «Теплый квартал» в шести российских городах миллиард рублей. Так же участники дискуссии высказались за введение для соответствующих предприятий налоговых каникул, восстановление инвестиционных льгот, сверхускоренную амортизацию для высокотехнологичного оборудования, более активное устранение административных барьеров, введение ограничений на рост тарифов естественных монополий, сокращение сроков оформления земельных участков под инвестиционные объекты.

В заключении хотелось бы отметить, что перечисленные выше факторы, негативно влияющие на формирование инвестиционного климата в России, требуют разработки комплекса мер по их устранению.

Требуется радикальное улучшение инвестиционного климата, так как он остается недостаточно привлекательным. Вместе с тем, быстро и круто изменить ситуацию практически невозможно. Многие процессы, как налаживание корпоративного управления, обеспечение надежной работы судебной системы, преодоление коррупции и другие изменения, имеют длительный характер. Отсюда вывод: разумная политика состоит в том, чтобы обеспечить постоянное и неуклонное улучшение ситуации. У инвесторов должна сложиться уверенность, что общая макроэкономическая ситуация в России стабилизируется. Необходима выработка долгосрочной стратегии стимулирования сбережений и привлечения инвестиций, в том числе иностранных, закрепленной в государственной экономической политике.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ.
2. Данилова Л.В., Маркова Д.А. Особенности инвестиционного климата России на современном этапе. – Красноярск, – 2008. - с 14.
3. Казанцев С.В. 2008: иностранные инвестиции в экономике России // Эко – 2009. -№8 – С.14-26.

ВИДЫ РЕЙДЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Э.Ю. Шагапова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: 1elya1@mail.ru

Проведено исследование явления рейдерства. Представлены причины необходимости изучения рейдерства. Даны различные подходы к классификации рейдерства. Сделан вывод о рейдерстве в России.

Во всем мире проходит передел собственности. Одним из видов передела собственности является рейдерство. Последствия от рейдерской деятельности отражаются на темпах экономического развития страны, на уровне её экономической безопасности. Рейдерство компрометирует экономическую политику государства, подрывает престиж России на международной арене. Если бы не страх перед рейдерскими атаками, в России могло бы быть в 3-4 раза больше иностранных инвестиций. Имиджевый ущерб настолько велик, что он мешает инновационной политике. Некоторые из стоящих перед страной задач в условиях широкого распространения рейдерства просто нереальны. В частности, абсолютно нереален переход к экономике знаний, инновационной экономике. Итак, несмотря на предпринимаемые усилия, рейдерство остается одной из наиболее актуальных и противоречивых экономических проблем.

В экономической литературе отсутствует единый взгляд на понятие «рейдерства». В рамках данной статьи, под рейдерством мы будем понимать общее название цепочки операций, которое с помощью уязвимостей в законодательстве позволяет получить владение над капиталом (обычно предприятием). При этом совершается вывод активов из владения законных собственников. Рейдерские операции – это захват предприятий с использованием широкого набора процедур, от прямого насилия до использования квази-

законных процедур, которые претендуют на соответствие действующему законодательству, но часто ему противоречат.[1]

Явление рейдерства становится массовым. Систематизация рейдерства поможет лучше его изучить и выработать методы защиты. Далее будет проведен анализ рейдерства с целью его систематизации.

Изучение современной экономической литературы показало, что единой классификации рейдерства не существует. В данной статье даны следующие классификации такого явления как рейдерство.

2. По определению субъекта рейдерства:

Частное рейдерство. Здесь рейдером выступает частное лицо или инициативная группа, что определяет ограниченный круг объектов, подвергающихся захвату. Например, это может быть часть долевого имущества или руководство Товарищества собственников жилья (ТСЖ).

Коммерческое рейдерство. Организатором и исполнителем этого вида рейдерства выступают строительные, управляющие и эксплуатирующие фирмы. Объектом может быть что угодно: от отдельно взятой квартиры до придомового земельного участка.

Государственное (чиновничье) рейдерство. Обычно проводится под видом защиты интересов государства или города. Конкретным исполнителем могут быть строительные фирмы (застройщики), бывшие Дирекции единого заказчика или подставные коммерческие структуры, созданные чиновниками. Объектом может быть что угодно: от управления **Малозэтажные комфортные дома (МКД)** до придомовой территории. Чаще всего объектом выступает управление МКД, но если ТСЖ препятствует этому, то оно также может стать объектом захвата, что, на практике происходит очень часто.

По определению объекта рейдерства:

Объектов рейдерства всего два: имущество и услуги.

Имущественное рейдерство. В качестве объектов захвата выступают многоквартирные дома, отдельные квартиры, долевое имущество собственников МКД (нежилые помещения), земельные участки.

Рейдерство в сфере услуг (Захват власти). Как объект рейдерства - это управление МКД и подряды на эксплуатацию, ремонт и т.п. Пока этот вид имеет тенденцию стать в ближайшее время лидером по распространенности. Речь идет о захвате ключевых постов в ТСЖ (председатель, члены правления) с целью управления чужим имуществом (МКД), которое является материальным ресурсом для получения дохода.

По отношению к объекту рейдерства:

Навязывание услуг. Это естественное продолжение рейдерского захвата, собственно ради этого все и делалось. В зависимости от того, что захвачено, услуги навязываются собственникам со стороны нового правления ТСЖ или ТСЖ со стороны управляющей организации. В первом случае это навязывание способа управления, выбора управляющей компании, контроля за финансами ТСЖ. Во втором – навязывание услуг ТСЖ со стороны управляющей организации и тарифы на эти услуги (но не тарифы на поставку ресурсов)

Компенсация отобранного имущества. Это собственно, цена обмана. Здесь возможны два варианта: неадекватная компенсация и отсутствие всякой компенсации.

По вовлечению в рейдерство органов власти.

Бездействие или попустительство органов местного самоуправления (ОМСУ), представителя муниципального собственника

Активное вовлечение ОМСУ, представителя муниципального собственника

Вовлечение судебных органов, силовых структур.[2]

По степени законности рейдерства.

Белое рейдерство – четко запланированное поглощение компании, происходящее хоть и против воли основного собственника, но в строгом соответствии с требованиями закона. Как правило, такой вид поглощения применяется по отношению к компаниям с

малоэффективным корпоративным управлением и финансовыми затруднениями. Защита от рейдерства в его «белом» варианте, как правило, концентрируется в судебных и административных органах.

Серое рейдерство – поглощение компании, осуществляемое внешне законными средствами, аналогичными методам белого рейдерства, но совокупность этих средств в целом составляет схему мошенничества, аналогичную методам черного рейдерства. Это весьма распространенный вид рейдерства, применимый к любым компаниям, в схемах действия которого сложно разобраться даже опытному специалисту. Защита от рейдерства такого рода очень сложна. Серые рейдеры редко привлекаются к ответственности, несмотря на противоправный умысел их действий, поскольку доказать противоправность умысла совокупности внешне законных действий бывает очень сложно.

Черное рейдерство – незаконный захват собственности, основа которого базируется на применении криминальных методов: подделке документов, подкупе чиновников (судьи, работники правоохранительных ведомств и пр.), шантаже, мошенничестве и пр. Такой вид рейдерства может быть применен к любой компании, но в первую очередь к компании непубличной. Защита от черного рейдерства осуществляется всем доступным спектром способов, в первую очередь в правоохранительной и судебной областях.

По видам ресурсов, привлекаемых во время захвата.

1) административный ресурс. Подавляющее число рейдерских операций невозможно без поддержки коррумпированных чиновников и основные расходы рейдера идут на их подкуп.

2) инвестиционный заказ. Заказ на рейдерский захват может исходить как со стороны конкурентов, так и бизнес-структур, не являющихся конкурентами, но желающих расширить сферы своей деятельности за счет захвата действующего бизнеса. Захват активов предприятия может быть осуществлен с целью их продажи без намерения вести бизнес. В этом случае средства для осуществления заказа поступают от заказчика.

3) собственные средства и ресурсы рейдера. Если «заказчик» и «исполнитель» рейдерского захвата – одно лицо.[3]

Рейдерство как феномен, стал в настоящее время заметным фактором социально-экономической жизни в современной России. Специфика российской модели слияний и поглощений, во многом отличная от зарубежных моделей, выражается в том, что интеграционные процессы носят в основном недружественный характер и сопряжены с криминальным переделом собственности.

Таким образом, проведя, классификацию рейдерства мы выяснили, что рейдерство в России существует в различных формах проявления. Рейдерство осуществляется различными группами субъектов, начиная от частных лиц и заканчивая государством. Направлено на различные группы объектов и носит различные формы законности. Это в свою очередь обуславливает постоянную трансформацию и модификацию рейдерства. Данный феномен требует пристального изучения с точки зрения экономического подхода.

Список использованной литературы.

- 1) Центр политических технологий. Рейдерство в современной России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.politcom.ru/6210.html> (дата обращения 10.09.2011).
- 2) Ерохин А.Е. Коммунальное рейдерство в ассортименте // Вестник Жилищного Самоуправления. – 2009. – № 2. – С. 12.
- 3) Рейдерство: проблемы захвата частной собственности в Кыргызской республике [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bdk.kg/wp-content/uploads/2009/05/raiding.pdf> (дата обращения 11.09.2011).

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Е.В. Аристова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: aristova@vtomske.ru

Рассмотрены функции финансового рынка: распределительная, аккумулирующая, информационная, перераспределительная, сберегательная и накопительная функции. Определена их сущность, выявлены отношения иерархии и предложены показатели и критерии эффективности, а также методы их расчета.

Финансовый рынок играет важную роль, как в функционировании мировой экономики, так и экономики нашей страны. Финансовый рынок особенно бурно развивается на протяжении последних десятилетий, происходит его количественное и качественное изменение. Эти тенденции ставят его в ряд наиболее сложных и динамично развивающихся объектов экономических исследований.

Финансовый рынок является одним из сложных, многогранных экономических понятий. Изучив традиционные и новые подходы к анализу сущности финансового рынка, исследователи В.П. Иваницкий и А.И. Решетников сформулировали авторское определение, которое, на наш взгляд, действительно раскрывает сущность финансового рынка в полной мере. Они считают, что «финансовый рынок – это, с одной стороны, совокупность экономических отношений, возникающих в процессе аккумуляции, движения и распределения временно свободных денежных ресурсов с учетом спроса и предложения на них, с другой – специфичная форма деятельности совокупности финансовых институтов, реализующих механизм его функционирования» [1, с.212].

Целью нашего исследования является определения перечня функций финансового рынка и выбор критерия эффективности для каждой из этих функций.

Прежде чем перейти к анализу функций финансового рынка, стоит упомянуть о возможности выявления отношений иерархии между ними. Автор полагает, основной функцией финансового рынка является распределительная (аллокационная) функция, а другие его функции способствуют ее выполнению (рис. 1).

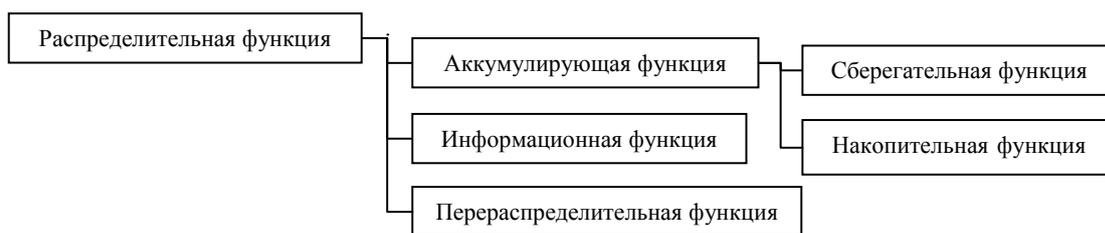


Рис. 1. Функции финансового рынка

В качестве характеристики эффективности в исследованиях используются показатели эффективности и критерии эффективности. Показатель эффективности – это числовая характеристика или понятие, характеризующее эффективность системы, а критерий эффективности – это правило, позволяющее судить о степени выполнения функций. Далее подробно рассмотрим названные функции финансового рынка и определения их эффективности.

Распределительная (аллокационная) функция содействует выполнению основной задачи экономики – наиболее эффективно использованию ограниченных ресурсов. Сущность распределительной функции проявляется в привлечении инвестиций в

наиболее перспективные отрасли и ограничение инвестиций в отрасли, переживающие упадок. Осуществление этой функции способствует экономическому росту.

Оценить эффективность аллокационной функции финансового рынка России можно с помощью методики, предложенной Дж. Варглером [2, с.8]. Ее автор предполагает, что если на определенном промежутке времени происходило увеличение инвестиций в быстро растущие отрасли и уменьшение инвестиций в отстающие отрасли, то распределение капитала являлось оптимальным. Следующим шагом является оценка параметров модели по формуле:

$$\frac{I_{it}}{I_A} = \alpha \frac{V_{it}}{V_A} - \eta_t, \quad (1)$$

где I – инвестиции, определяемые как рост основного капитала, V – добавленная стоимость, i – номер отрасли, t – год; α и η – параметры модели (для оценки параметров применяется метод наименьших квадратов); η – случайные остатки (отклонения), возникают вследствие ошибок измерения значений переменных или из-за существования неучтенных в модели факторов.

Оценка углового коэффициента α в модели (1) показывает, в какой степени инвестиции увеличиваются в растущие отрасли и уменьшаются в отрасли, находящиеся в состоянии упадка. Очевидно, что положительное значение углового коэффициента говорит об эффективном выполнении аллокационной функции, и эффективность тем больше, чем больше это значение.

Аккумулирующая функция финансового рынка отвечает за мобилизацию свободных денежных средств, которые затем будут распределяться финансовым рынком.

Показателем эффективности выполнения данной функции является объем привлеченных ресурсов. Допустим, что аккумулирующую функцию можно считать выполненной идеально, если в экономике нет бездействующих денежных ресурсов. В реальности часть свободных денежных бездействует. Причиной этому может быть недостаточная доходность вложений по отношению к риску или просто неосведомленность потенциальных инвесторов. Описанная ситуация позволяет определить критерий эффективности аккумулирующей функции на основе соотношения между приростом ресурсов, привлеченных финансовым рынком, и приростом валовых сбережений:

$$\frac{S_{it}}{S_{i(t-1)}} \geq \frac{S_t}{S_{t-1}}, \quad (2)$$

где S_{it} – объем ресурсов привлеченных в году t i -м сегментом финансового рынка, S_t – валовое сбережение в году t .

Если выполняется соотношение (2), то аккумулирующая функция в году t выполняется эффективно i -м сегментом финансового рынка.

Повысить привлекательность вложений на различных сегментах финансового рынка позволяют следующие две его функции: *сберегательная и накопительная*. Сберегательная функция помогает уберечь деньги от инфляции, а накопительная еще и преумножить их.

Показателем эффективности анализируемых функций является доходность от вложений. Критерием эффективности сберегательной функции является соотношение доходности с темпом инфляции. Если доходность в некотором периоде была равной или превысила инфляцию, то сберегательная функция выполняется эффективно. Накопительная функция выполняется эффективно, если доходность на финансовом рынке больше инфляции на 1%.

Информационная функция финансового рынка заключается в накоплении информации и отражении ее в цене, а также в предоставлении этой информации участникам финансового рынка. С точки зрения концепции эффективного рынка [3]

информационная функция выполняется эффективно, если информация сразу и полностью отражается в цене. В этом случае невозможно предсказать цены финансовых активов и получить сверхприбыль, используя упомянутую информацию.

Для определения степени информационной эффективности сегментов финансового рынка можно воспользоваться методикой предложенной Е.А. Федоровой и Е.В. Гиленко [4]. Данная методика разработана для оценки изменения информационной эффективности фондового рынка, но, как считают и сами авторы, может быть использована для анализа информационной эффективности и других финансовых рынков. Предложенный метод базируется на построении и оценке параметров регрессионного уравнения прогнозирования доходности. Если обнаруживается статистически значимая взаимосвязь между текущим значением доходности и комбинацией ее лагов, то рынок признается информационно неэффективным, в противном случае гипотеза о слабой степени эффективности не отвергается.

Следующая функция финансового рынка – *перераспределительная*. Она обеспечивает непрерывное движение финансовых ресурсов из разных источников. Эффективность этой функции определяется объемом сделок на соответствующих сегментах финансового рынка, а также ростом числа организаций обслуживающих перелив капиталов. В качестве критерия эффективности можно назвать положительный прирост показателя.

В заключение нужно сказать, что любые показатели и критерии эффективности носят субъективный характер и не могут быть абсолютными характеристиками. Поэтому при проведении расчетов предложенных критериев для финансового рынка России рассмотренные меры эффективности желательно сравнивать с аналогичными измерениями на финансовых рынках других стран.

Список использованной литературы.

1. Иваницкий В.П., Решетников А.И. Финансовый рынок традиционные и новые подходы к анализу сущности// Известия Уральского государственного экономического университета. 2006. №15. С. 208-213.
2. Wurgler J. Financial Markets and the Allocation of Capital., Yale ICF Working Paper. 1999. С. 8.
3. Fama E.F. Efficient Capital markets: review of Theory and Empirical Work// The Journal of Finance. 1970. № 25(2), P. 383–417.
4. Федорова Е.А., Гиленко Е.В. Методология оценки изменения информационной эффективности фондового рынка// Финансы и кредит. 2008. № 33. С. 32–40.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Ю.И. Богомолова

Институт международных экономических связей, г. Москва
E-mail: bcm_a@bk.ru

Раскрыты основные факторы, определяющие особенность современного экономического мира (глобализация, инновационность, трансформационность). Показаны основные направления влияния инновационных процессов на формирование глобального рынка труда. Установлена взаимосвязь между инновационными процессами и формированием символических форм капитала, которые характеризуют особенности постиндустриальной экономики. Подчеркнута необходимость обращения к методологии для выработки адекватного исследовательского инструментария и государственной политики.

В настоящее время к общепризнанным факторам, определяющим современное развитие экономического мира, следует отнести глобализацию, инновационность, трансформационность. Изучению данных факторов и их влиянию на будущее человечества посвящены многочисленные работы отечественных и зарубежных ученых. При этом трансформационность понимается достаточно широко:

- как смена социально-экономической модели (или «формации» в марксистской понятийно-категориальной системе);
- как смена ведущего технико-технологического уклада и утверждение инновационной экономики,
- как переход человечества к новой модели взаимоотношений в системе «Человек–Природа» с устойчивым экономическим ростом;
- как переход от национальных воспроизводственных систем к мировой глобальной экономике, развитие которой связывается ведущими западными экономистами с рыночными принципами и укоренением рыночных институтов в рыночной среде.

В этом контексте трансформационность означает становление нового миропорядка и формирование новой глобальной системы мирохозяйственных взаимоотношений, взаимосвязей, взаимозависимостей. При исследовании глобальных процессов, идущих в современной экономике, в значительной мере недооцененной выступает проблема формирования глобального рынка труда как элемента воспроизводства человеческого потенциала в глобальной экономике. Безусловно, эти процессы находятся в начальной стадии своего развития, а тенденции к глобализации более четко и ярко проявляются через регионализацию рынков труда, унификацию институтов рынка труда в рамках региональных экономических союзов и созданию общих рынков труда. Вместе с тем, очевидно нарастание миграционных потоков в глобальной экономике и зависимость экономик развитых стран от притока новых работников, обладающих высоким образовательным цензом и интеллектуальным потенциалом. На регулирование данных процессов помимо национальных миграционных законодательств определенное воздействие оказывают нормативные документы Международной организации труда, директивы Евросоюза и других региональных группировок. Надо отметить, что формирование общего рынка труда союзного государства (Россия-Беларусь), стран СНГ и ЕврАзЭС не перешло в практическую плоскость. Более того, в кризисный период 2008–2010 гг. наблюдались тенденции к закрытости национальных и региональных рынков труда и введение их дополнительной регламентации со стороны государственных регуляторов (например, в Европейском Союзе).

Глобализация – это многосторонний и многомерный процесс, в основе которого лежат объективные тенденции развития современного социума. Одной из таких тенденций выступает качественное изменение технико-технологических основ современной рыночной экономики и переход к новому технико-технологическому укладу, который осуществляется путем распространения инноваций в постиндустриальной экономике.

Проблеме инноваций в последнее десятилетие посвящены многочисленные труды отечественных и зарубежных ученых. По сути понятие «инновация» и сопряженные с ним словосочетания вытеснили из современного экономического языка ранее часто употреблявшиеся понятия «научно-технический прогресс» и «научно-техническая революция». Экономистами раскрывается сущность инноваций и их органическая взаимосвязь с научно-техническим прогрессом, даны их типологизация, определены видовые характеристики инноваций (Анчишкин А., Багриновский К., Бендиков М., Варшавский В., Глазьев С., Дынкин А., Кузык Б., Хрусталеv И, Яковец Ю., и др.).

Экономисты справедливо указывают, что экономика знаний и инновационная экономика выступают близкими, но не совпадающими по объему понятиями.

Инновационная экономика – это, прежде всего, рыночная экономика, где конкурирующие с рыночным окружением предпринимательские структуры для решения проблем реализации, удовлетворения спроса потребителей, укрепления своих позиций на рынке постоянно предлагают новое благо в форме товарных инноваций [1].

Объективные основы глобализации отношений в социально-трудовой сфере определены инновационными процессами. Прежде всего, создание инноваций связано с усилением роли науки и высококвалифицированных специалистов, которые являются носителями человеческого капитала. Разработка и внедрение инноваций невозможно без носителей знаний, их интеллекта, творческих и эвристических начал деятельности участников современной хозяйственной жизни, которая качественно отличается от предшествующих этапов развития социально-экономических систем.

Социально-экономическая и технико-технологическая неоднородность национальных экономик, усиление сегментации рынков труда и их социально-экономическая стратификация создает основу подвижности рабочей силы. Спрос на высококвалифицированных специалистов не удовлетворяется в рамках национальных экономик, а выходит за их пределы и обращен к глобальному рынку труда.

Инновационная экономика развивается путем появления новых форм капитала, которые можно объединить в понятие «символический капитал». В его составе выделим интеллектуальный, социальный, эмоциональный, экологический, структурный капитал. В основании данных понятий лежит, в том числе, и внеэкономический потенциал, отражающий потенциал интеграция материального и духовного производства.

Изучение глобальных тенденций в социально-трудовой сфере современной рыночной экономики требует обращения к фундаментальным основам методологии экономической науки и методологическим знаниям.

Современные теории воспроизводства человеческого потенциала, отражающие сложные явления в изменении, прежде всего, качественных характеристик человеческих ресурсов, сформировались под воздействием эволюции западной экономической мысли, идейно-мировоззренческие основания которой лежат в сциентической установке (традиции) обществознания. Вместе с тем, современные теории воспроизводства человеческих ресурсов испытывают воздействие антисциентических настроений исследователей. Это выражается в признании роли вненаучных форм освоения экономического мира, преодолении механистических подходов к рассмотрению воспроизводства человека как носителя способности труду и творческой личности.

При формировании новых концептуальных подходов к развитию теории воспроизводства человеческого потенциала в условиях глобализации ведущая роль принадлежит методологии и выбранному методу исследования.

Содержательно-генетический анализ экономической науки позволяет сделать вывод о том, что роль и значение метода экономического исследования возрастают при изменении условий социально-экономической жизнедеятельности человечества, особенно в трансформационные периоды.

Процессы и отношения, возникающие в периоды разрушения национальных рамок воспроизводства способностей к творческому труду и перехода к глобальному рыночному пространству, выступают новым объектом современного экономического исследования в области социально-трудовых отношений. В настоящее время очевидно, что изменилась воспроизводственная картина экономического мира и воспроизводство человеческого потенциала как центрального элемента этой картины, а это вызвало к жизни необходимость формирования новой методологии исследования и реинтерпретации устоявшихся теоретических схем в рамках классической и неоклассической политической экономии.

В практическом преломлении это означает, что в настоящее время государственная политика не опирается на крепкий теоретико-методологический фундамент. По существу идет эмпирический отбор теоретической основы формирования современной

государственной политики. Это порождает череду ситуаций «проб и ошибок», выход из которой заключается в выборе адекватной новым вызовам экономической методологии.

Список использованной литературы.

1. Платонова Е.Д. Инвестиционная деятельность в реальном секторе трансформационной экономики (Вопросы теории и методологии). – М.: МГОУ, 2005. – 224 с.

К ВОПРОСУ О НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

А.В. Володина

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: volodina@elti.tpu.ru

В данной статье рассматриваются понятия национальной конкурентоспособности, науки и образования. Показана взаимосвязь между самообразованием и конкурентоспособностью. Охарактеризовано исследовательское мышление.

Национальная конкурентоспособность – многозначный термин, который чаще всего обозначает:

- 1) способность страны добиться высоких темпов экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе;
- 2) уровень производительности факторов производства в данной стране;
- 3) способность компаний данной страны успешно конкурировать на тех или иных международных рынках.

Конкурентной считается такая продукция, которая имеет не только потребительские свойства, но и соответствует требованиям международных стандартов.

Проблема конкурентоспособности государства, его экономики, жизнестойкости общества в целом становится все более актуальной.

В условиях нарастающей глобализации залогом жизнеспособности и развития является достижение конкурентного преимущества, поскольку ни одна страна не может противостоять влиянию конкуренции. Особенно остро стоит вопрос конкурентоспособности государства в наши дни.

За повседневными делами не всегда видно и не всегда осознается тот факт, что мы живем в переломный момент развития человеческой цивилизации. Наука и основанные на ней высокие технологии стали решающим фактором в трансформации экономических и политических отношений. Ведущие страны мира превращаются в информационные общества, т. е. общества, основанные на знаниях. Это связано с ускорением темпов развития науки.

Сегодня наша страна занимает весьма низкие места в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности. Имеются в виду, прежде всего, два наиболее известных рейтинга: рейтинг конкурентоспособности IMD (Международного института развития менеджмента, г. Лозанна, Швейцария) и Индекс глобальной конкурентоспособности WEF (Всемирного экономического форума). В рейтинге IMD за 2011 г., включающем 59 стран, наша страна заняла 49-е место [1]. В Индексе глобальной конкурентоспособности WEF за 2011 г., включающем 142 страны, Россия заняла 66-е место [2].

Если брать отдельные параметры, то Россия в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности входит в десятку лидирующих стран лишь по двум показателям: 1-е место по запасам сырьевых ресурсов (30 трлн долл. США) и 7-е место по средней продолжительности школьного образования (10,5 лет), однако заметно

проигрывает по ряду важных показателей, таким как инвестиции в образование и непрерывное повышение квалификации.

Чтобы улучшить положение в экономике и социальной сфере в России, необходимо изменить государственное и общественное отношение к науке и образованию. Этого не происходит. Проблема отчасти заключается в том, что драматические изменения в развитии науки произошли в 80 – 90-е годы XX в. Кроме того, большая часть тех, кто сегодня определяет государственную и общественную политику, уже закончили свое обучение. За это время прошли целые эпохи в развитии молекулярной биологии, биомедицины, нанохимии, идет перманентная революция в области физики и математики, информационных технологий и телекоммуникаций. Отсутствие в нашей стране системы непрерывного образования приводит к увеличению разрыва между достижениями науки и осознанием обществом этих достижений.

Наука в начале XXI в. отличается и будет еще больше отличаться от науки середины XX, а тем более XIX в. В настоящее время выделяют три аспекта понятия «наука».

Во-первых, *наука – это особая форма деятельности*, цель которой – производство новых знаний. Следует отметить, что знания приобретаются человеком при любой деятельности, но только в науке новые знания являются определяющими целью. Наука стремится исключить из результата своей деятельности все субъективное, то есть связанное с индивидуальными качествами исследователя.

Во-вторых, *наука – это совокупность особого рода знаний*, которые должны отвечать определенным критериям. Эти критерии относятся скорее к процессу получения знания, к научной работе, которая связана с систематичностью, стремлением обосновать знания посредством многократных проверок через наблюдения и эксперименты, через анализ статистических данных и т. д.

В-третьих, под *наукой* подразумевают совокупность исследовательских институтов, академий, университетов, иными словами, *определенный социальный институт*, который выполняет соответствующие общественные функции.

Образование же – это целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов) [3]. Уровень общего и специального образования обуславливается требованиями производства, состоянием науки, техники и культуры, а также общественными отношениями.

Образование также можно определить как целенаправленную познавательную деятельность людей по получению считающихся надёжно установленных, истинных научных знаний или должных быть повсеместно применяемых знаний, пусть даже противоречащих истине, но установленных в качестве обязательной нормы писанными и неписанными законами и нормами общества, а также умений либо по совершенствованию знаний и умений.

В широком смысле слова образование – процесс или продукт «...формирования ума, характера или физических способностей личности... В техническом смысле образование – это процесс, посредством которого общество через школы, колледжи, университеты и другие институты целенаправленно передаёт своё культурное наследие – накопленное знание, ценности и навыки – от одного поколения другому [между поколениями]» [4].

В обыденном понимании образование кроме всего прочего подразумевает и, в основном, ограничено обучением учеников учителем. Оно может состоять в обучении чтению, письму, математике, истории и другим наукам. Преподаватели по узким специальностям, таким как астрофизика, право, география или зоология, могут обучать только данному предмету, обычно в университетах и других вузах. Существует также преподавание профессиональных навыков, например вождения.

В современном мире знания очень быстро устаревают. По современным оценкам 80% тех кто сегодня заканчивает институты, должны будут еще дважды за свою жизнь переучиваться и менять профессию. Эти проблемы не только накладывают дополнительные нагрузки на образование, но и требуют его изменения и совершенствования.

Чтобы оставаться конкурентоспособным сегодня, нужно больше внимания уделять самообразованию, например, через Интернет, чтение, посещение музеев или личный опыт. Двадцать первый век требует от нас постоянного увеличения знаний и умений, для этого необходимо непрерывное образование в течение всей деятельной жизни человека (по мере возникновения образовательной потребности), внешкольного, дистанционного и дополнительного образования и т. п.

В наше время, безусловно, необходимо вносить изменения в классическое школьное образование, которое уже более века сохраняет свою форму. Предметы изучения, видимо, должны строиться не по отдельным дисциплинам, а по проблемам (эту идею проговаривал еще В.И. Вернадский [5]). Главный акцент надо делать на развитие умения работать с информацией, формирование стиля мышления. Важным условием выживания и работы человека в информационном мире будут овладение методом научного познания мира или так называемого исследовательского стиля мышления. Это способ обработки любой информации и формирования выводов. Выделять факты из окружающего мира – будь то реклама по телевидению, политические новости или сведения по специальности, анализировать эти факты, сопоставлять их – это должен уметь каждый человек в XXI в. независимо от выбранной профессии. Исследовательское мышление дает каждому человеку шанс на самореализацию. Конечно, можно закрыться от потоков информации и полностью уйти в мир религиозных или чувственных переживаний. Однако отказ от познания окружающего мира означает насилие над основой человеческой сущности. Человек создан для познания. Чтобы быть не щепкой в буре волн, а кораблем, который плывет по воле хозяина, человек должен владеть научным методом познания в современном информационном мире. И к этому его должна готовить школа.

Список использованной литературы.

1. Полунин А. Россию приравняли к Южной Африке // <http://svpressa.ru/politic/article/44554/>
2. Цыбульский В. Россия потеряла три позиции в рейтинге конкурентоспособных стран // <http://lenta.ru/news/2011/09/07/ranking/>
3. Закон РФ «Об образовании» от 10.07.1992 № 3266-1 // http://www.consultant.ru/popular/edu/43_1.html
4. Kneller, George F. Introduction to the Philosophy of Education. New York: John Wiley and Sons, – 1971. – P. 20–21.
5. Вернадский, В.И. Размышление натуралиста. – М., 1977. Кн. 2. – С. 54.

ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.П. Головкина, студентка

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: knopka418@sibmail.com

Проблема конкурентоспособности компании (предприятия), отрасли (сектора) экономики и страны в целом является одной из центральных в исследованиях учёных-экономистов за последние 20 лет. В

условиях всё большей глобализации уходят в прошлое представления о том, что обладание сугубо факторными преимуществами может обеспечить долгосрочное получение прибыли и процветание собственной экономики. Опыт, в частности Японии и Южной Кореи, показывает, что такие преимущества далеко не всегда являются определяющими для завоевания мировых рынков и обеспечения достойного уровня жизни своих граждан.

Национальная конкурентоспособность (конкурентоспособность страны) – это способность ее предприятий, организаций и отраслей опережать соперника в завоевании и укреплении позиций на зарубежных рынках, обусловленная экономическими, социальными, политическими и другими факторами в самой стране [2].

Целый ряд исследователей обращают внимание на то, что сохранение или расширение доли страны на мировом рынке – важная, но лишь внешняя характеристика ее конкурентоспособности. Она не отражает внутренних условий поддержания, так сказать, спортивной формы национального экспорта – относительных затрат на производство и реализацию данной экспортной массы товаров и услуг и получаемых от экспорта доходов. Можно ведь поддерживать свою долю на рынке ценой таких издержек, которые в долгосрочном плане разоряют страну. Советский Союз, например, занимал к середине 80-х гг. первое место в мире по экспорту военной техники: в 1986 г. она составила 40,4 %, тогда как доля США – 28,3 %, а третьей за ними Франции – 11,2 % [1]. Но это лидерство привело к полному истощению советской экономики, деградации окружающей среды, относительному (по сравнению с основными странами-конкурентами) снижению жизненного уровня жителей страны и, в конечном счете, абсолютному сокращению средней продолжительности жизни и естественного прироста населения. В этой связи обращает на себя внимание выдвинутое в начале 1980-х гг. положение, что конкурентные преимущества страны на мировом рынке достигаются ценой определенных затрат, которые при экспорте должны не только возмещаться, но и приносить прибыль, чтобы можно было финансировать поддержание и совершенствование упомянутых конкурентных преимуществ [1].

В основу конкурентоспособности страны они положили принцип «сравнительной прибыльности»: «Конкурентоспособность может быть определена как сравнительная прибыльность экспорта поставщиков (фирм или стран), то есть как разница между рыночными ценами и затратами на производство и реализацию поставляемой на мировой рынок продукции». И далее: «Чем выше прибыльность (доля прибыли в цене или норма прибыли) поставки товаров, тем выше их конкурентоспособность, поскольку большие, чем у конкурентов, размеры прибыли увеличивают возможность варьирования ценой при сбыте продукции и предоставления покупателю дополнительных «неценовых» преимуществ (улучшение качества товаров, расширение послепродажного обслуживания и пр.) за счет использования на эти цели части дополнительной прибыли» [3].

Глобальная конкурентоспособность ассоциируется прежде всего с деятельностью крупных, как правило транснациональных, корпораций. В России же даже ведущие российские компании, несмотря на их видимый рост последних лет, все еще значительно отстают от западных корпораций и по объемам оборота, и по капитализации.

Низкая конкурентоспособность России обуславливается прежде всего отставанием по уровню и темпам роста производительности труда, поскольку концентрация производственной и инвестиционной активности наблюдается в секторах со средним и низким технологическим укладом, использующим сравнительно низкоквалифицированную рабочую силу.

Кроме того, отраслевая принадлежность компаний развивающихся стран более диверсифицирована. Российские компании представлены в основном нефтегазовым и металлургическим секторами (соответственно 10 и 7 компаний).

Российские компании пока слабо представлены в списках ТНК развивающихся стран. Например, крупнейшая российская ТНК "ЛУКойл" с объемом зарубежных

активов около 8 млрд. долл. занимала лишь 7-е место, в несколько раз уступая малайзийской государственной нефтяной компании *Petronas* (26 млрд. долл. зарубежных активов) [3].

Интересно сравнить российские ведущие нефтегазодобывающие компании с крупнейшими нефтяными ТНК по показателю добычи за пределами национальных границ, что является характерным показателем транснационализации.

Зарубежная экспансия российских нефтегазовых корпораций в рамках стратегии *upstream* обуславливается традиционными, существующими уже много лет связями со странами СНГ и рядом развивающихся стран. Стратегия *downstream*, связанная с выходом на рынки развитых стран, пока плохо реализуется. Лишь у "ЛУКойла" в последнее время наблюдается стремление приобрести зарубежные нефтеперерабатывающие предприятия в Италии [3].

Из четырех видов стратегии зарубежной экспансии в добывающих отраслях - *natural resources seeking*, *efficiency seeking*, *strategic asset seeking*, *market seeking* российские компании предпочитают последний, обеспечивающий долгосрочный спрос на продукцию. Той же линии придерживаются Кувейт и Саудовская Аравия. Стратегии *asset seeking* придерживаются новые ТНК из развивающихся стран, стремящиеся максимально быстро нарастить свои активы [4].

В отличие от развитых и ряда развивающихся стран Россия страдает не только от отсутствия эффективных крупных компаний мирового уровня, но еще в большей степени от отсутствия растущих, перспективных компаний в новых высокотехнологичных отраслях.

Необходимость государственной поддержки новых отраслей или фирм на глобальном рынке обусловлена тем, что уже действующие на рынке компании обладают существенными преимуществами в издержках. Размер компании - типичный источник более высокой эффективности. Единичные издержки снижаются тем быстрее, чем дольше компания находится на рынке и чем большим опытом производства она обладает (*learning-by-doing*). В этих условиях государственные инвестиции или субсидии новым игрокам (*newcomers*) могут покрывать первоначальные убытки вхождения на рынок и стимулируют массовое производство в период первоначального аккумулирования новых знаний.

Государственное вмешательство может также обуславливаться неэффективным фондовым рынком и несовершенством рыночной информации. Если бы существовал развитый фондовый рынок и компании могли точно просчитывать будущие прибыли на основе имеющейся информации, то государственное вмешательство не понадобилось бы.

Наконец, эффект от государственной поддержки получает не только сама фирма, но и другие компании в кластере, в котором фирмы постоянно взаимодействуют (*externality effect*), поскольку крупные промышленные компании являются основой формирования кластеров.

В ряде нефтедобывающих стран, особенно на Среднем Востоке, некоторые государственные компании прямо или косвенно получают от государства финансовые ресурсы для инвестирования в зарубежные компании [4].

При этом в таких странах "сжатого экономического развития", как Южная Корея, Тайвань, Малайзия и др., процесс становления крупных компаний происходил при непосредственном участии и поддержке государства. Представляется, что и России для осуществления технологического прорыва придется использовать элементы такой модели развития. Прежде всего, необходимо скорейшее завершение процесса формирования крупных корпораций в наукоемких сферах - авиации, обороне, автомобилестроении, судостроении, атомной энергетике. Решающей может стать роль государства в качестве главного акционера.

Список использованной литературы.

1. Кондратьев В. «Корпоративный сектор и государство»// Мировая экономика и международные отношения». – 2010. - №3. – С. 24.
2. Кудров В. «Экономика России: сущность и видимость»// Мировая экономика и международные отношения». – 2010. - №2. – С. 39.
3. Кудров В. «Российская экономика: перманентность нерешенных проблем»// Общество и экономика. – 2009. - №2. – С. 118.
4. Лоскутова М. «Конкурентоспособность национальной экономики в условиях глобализации»// Вестник ТГУ – 2009. – №2. – С. 70.

ПЕРЕХОД К «ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКЕ» - ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ СНИЖЕНИЯ БЕДНОСТИ

М.С. Егорова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail:angelochec82@mail.ru

Изучены основные факторы, способствующие снижению уровня бедности при переходе к «зеленой экономике».

Хроническая бедность - самое заметное проявление социальной несправедливости, обусловленное неравным доступом к образованию и медицинскому обслуживанию, неравными возможностями предоставления кредита и получения доходов, и не повсеместной защитой права собственности. Ключевая особенность «зеленой» экономики заключается в том, что она создает различные возможности для экономического развития и снижения бедности, не ликвидируя и не разрушая при этом природные активы страны. Это особенно необходимо в странах с низкими доходами, где экосистемные товары и услуги - важный источник средств к существованию в бедных сельских общинах, и где экосистемы и экосистемные услуги служат страховочной сеткой, защищающей от стихийных бедствий и экономических потрясений. «Озеленение» сельского хозяйства в развивающихся странах способствует и снижению бедности, и росту инвестиций в природные капитал, от которого так зависят бедные слои населения. Согласно оценкам, в мире существует 525 млн. мелких ферм, из которых 404 млн. функционируют менее чем на двух гектарах земли. «Озеленение» сектора мелких ферм посредством пропаганды и распространения методов ведения устойчивого сельского хозяйства могло бы стать самым эффективным способом увеличения количества продовольствия, доступного для бедных и голодающих, снижения бедности, хранения углерода и доступности растущих международных рынков для «зеленых» продуктов. Анализ 286 проектов внедрения передовых методов работы на 12,6 млн. ферм в 57 развивающихся странах позволил обнаружить, что применение ресурсосберегающих методов (таких, как комплексное решение проблемы борьбы с вредителями, комплексное регулирование продовольственных культур, ведение фермерских хозяйств при низком уровне воздействия вспашки на почву, агролесоводство, аквакультура, сбор поверхностного стока и интеграция разведения домашнего скота) привело к увеличению среднего выхода продукции на 79%, а также к улучшению предоставления важнейших экологических услуг.[1] Увеличив инвестиции в природные активы, используемые бедными слоями населения для получения средств к существованию, переход к «зеленой» экономике позволит повысить уровень жизни во многих низкодоходных секторах экономики. Хорошим примером служит принятый в Индии в 2006 году Закон о государственном обеспечении занятости в сельских районах,

который является программой социальной защиты и обеспечения средств к существованию для сельской бедноты и предусматривает вложение средств в сохранение и восстановление природного капитала. Эта программа реализуется как программа общественных работ, гарантирующая предоставление оплачиваемой работы как минимум в течение 100 дней каждой семье, которая хочет добровольно отправить одного взрослого члена семьи на такое рабочее место. Масштабы программы увеличились в четыре раза с момента ее принятия; в прошлом году инвестиции превысили 8 млрд. долларов США, обеспечили 3 млрд. рабочих дней и принесли пользу 59 млн. домохозяйств. Примерно 84% этих инвестиций расходуются на сохранение воды, орошение и освоение земель. Хотя реализация программы идет непросто, она оказалась эффективной, воспроизводимой и пригодной для использования в других масштабах.

Во многих развивающихся странах одна из важнейших возможностей ускорить переход к «зеленой» экономике - инвестирование в снабжение чистой водой и оказание санитарных услуг бедным слоям населения. Многие бедняки мира получают воду, жизнь без которой невозможна, в недостаточном количестве. Более 884 млн. человек испытывают нехватку чистой питьевой воды; [2] 2,6 миллиарда людей не имеют доступа к адекватным санитарным услугам; 1,4 млн. детей младше пяти лет ежегодно умирают из-за нехватки чистой воды и отсутствия доступа к необходимым санитарным услугам. Когда люди не имеют доступа к питьевой воде, им приходится тратить либо значительную часть своих доходов на закупку воды у поставщиков, либо много времени на то, чтобы привезти ее самостоятельно (прежде всего, это относится к женщинам и детям). Если санитарные услуги оказываются в недостаточном объеме, то растут затраты, связанные с заболеваниями, передаваемыми через воду, например, в Камбодже, Индонезии, на Филиппинах и во Вьетнаме эти затраты составляют 2% от ВВП. В случае реализации сценария, предусматривающего ежегодные «зеленые» инвестиции в размере примерно 0,16% от мирового ВВП, использование воды в мире можно сохранить в определенных фиксированных пределах; также к 2015 году можно достичь связанных с водой Целей развития тысячелетия. Там, где наблюдается нехватка воды, или где большая часть населения не обеспечена достаточным количеством воды и необходимыми санитарными услугами, раннее инвестирование в воду - обязательное условие прогресса и неотъемлемая составляющая перехода к «зеленой» экономике.

Возобновляемая энергия может способствовать снижению затрат при реализации стратегии устранения энергетической бедности. Переход к «зеленой» экономике призван облегчить доступ к услугам и инфраструктуре, чтобы уменьшить бедность и повысить общее качество жизни, а борьба с энергетической бедностью - очень важный элемент этого перехода. Она предполагает снабжение электроэнергией 1,6 млрд. человек, не имеющих сегодня доступа к электричеству. Например, в Африке 110 млн. домохозяйств - с самым низким уровнем доходов тратят ежегодно более 4 млрд. долларов США на освещение с использованием керосина, хотя этот способ недешев, неэффективен и опасен для здоровья. Сегодняшняя энергетическая система не только неустойчива, но и весьма несправедлива; из-за нее 2,7 млрд. человек вынуждены готовить пищу, используя в качестве топлива традиционную биомассу. Кроме того, ожидается, что загрязнение воздуха в помещениях в результате использования традиционной биомассы и угля станет к 2030 г. причиной преждевременной смерти более 1,5 миллионов человек, более половины из которых - дети в возрасте до пяти лет, а половина - женщины. По оценкам МЭА, ПРООН и ЮНИДО, для обеспечения доступа к электричеству для всех людей потребуется инвестировать в 2010 - 2030 годах 756 млрд. долларов США, или по 36 млрд. долларов США в год. Благодаря технологиям получения возобновляемой энергии и соответствующей энергетической политике предполагается, что будет внесен значительный вклад в повышение уровня жизни и улучшение состояния здоровья населения регионов с низкими доходами, особенно удаленных от электрических сетей. К

эффективным с точки зрения затрат решениям относятся использование чистой биомассы и автономных солнечных фотоэлектрических устройств, которые отличаются низкими эксплуатационными расходами и возможностями гибкого маломасштабного внедрения.

Наконец, хорошо спланированное развитие туризма способствует росту местной экономики и снижает уровень бедности. Хотя рост туризма и приводит к появлению серьезных проблем - например, к увеличению выбросов парниковых газов, потребления воды, выбросов неочищенной воды, росту отходов, ущерб для местного наземного и морского биоразнообразия, а к возможности утраты местной культуры и традиций, туристы являются движущей силой «озеленения» данного сектора, как показывает ежегодный рост экотуризма на 20%, т.е. в шесть раз быстрее туристической отрасли в целом. Организация поездок и туризм - отрасли, требующих значительных людских ресурсов, в них трудятся 230 млн. человек, или 8% мировой рабочей силы. Одно рабочее место в основной туристической отрасли создает примерно полтора дополнительных или косвенных рабочих места в отраслях экономики, связанных с туризмом. Ожидается, что «озеленение» этого сектора повысит потенциал занятости в секторе благодаря росту местного найма и росту использования местных ресурсов. При «озеленении» туристического сектора рост вовлеченности местного сообщества, особенно бедняков, в цепочку создания стоимости в туризме является важным фактором развития местной экономики и уменьшения бедности.

Список использованной литературы

1. Притти, Дж., Нобель, А.Д., Боссио, Д., Диксон, Дж., Хайн, Р.Е., Пеннинг де Врис, Ф.В.Т., Морисон, Дж.И.Л. Resource Conserving Agriculture Increases Yields in Developing Countries. *Environmental Science and Technology*.—40.— 2006.— С. 1114.
2. 2010 Update: Progress on Sanitation and Drinking Water, ВОЗ/ЮНИСЕФ (2010), стр. 7.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК ВИД ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

В.О. Ишкова

Национальный исследовательский Томский Политехнический Университет
E-mail: valerya_92@mail.ru

Рассмотрены различные определения электронных денег. Показаны свойства электронных денег и их специфика. Дан анализ преимуществ и недостатков электронных денег.

На сегодняшний день в виртуальном пространстве процветают практически все виды бизнеса: электронные биржи и магазины, игорные дома, оказание разнообразных услуг и другие. А там, где виртуальный бизнес, существуют и виртуальные сделки.

В 1993 Центробанки Европейского союза начали изучать феномен электронных денег, которыми в то время считались предоплаченные карты. Результаты этого анализа были опубликованы в мае 1994 и стали признанием на официальном уровне существования электронных денег. При анализе новых технологических схем, а именно, предоплаченных многоцелевых карт, центробанки Европейского союза пришли к фундаментальному выводу: в случае распространения таких продуктов, со стороны центробанков необходим постоянный мониторинг, обмен информацией и принятие политических решений с целью сбережения целостности платежной системы [1].

В 1996 году руководители центробанков стран G10 заявили про намерение осуществлять мониторинг электронных денег в странах мира [2].

Электронные деньги — это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Такие денежные обязательства соответствуют следующим трем критериям [3]:

- 1) Фиксируются и хранятся на электронном носителе.
- 2) Выпускаются эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объеме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость.
- 3) Принимаются, как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями.

Российский закон «О национальной платежной системе» содержит следующее определение электронных денежных средств - это денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа. При этом не являются электронными денежными средствами денежные средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую деятельность и (или) деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность указанных организаций [4].

Электронные деньги обычно разделяют на два типа: на базе смарт-карт и на базе сетей [1]. И первая, и вторая группа подразделяются на анонимные (неперсонифицированные) системы, в которых разрешается проводить операции без идентификации пользователя, и не анонимные (персонифицированные) системы, требующие обязательной идентификации пользователя. Следует также различать электронные фиатные деньги и электронные нефитные деньги. Электронные фиатные деньги обязательно выражены в одной из государственных валют и являются разновидностью денежных единиц платежной системы одного из государств. Электронные нефитные деньги — являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем.

Свойства электронных денег:

Анонимность - это когда отправитель и получатель денег имеют право оставаться полностью неизвестными друг другу.

Безопасность подразумевает использование технологий защиты информации (например, криптографию). Учитывая то, что перевод электронных денег - это всего лишь перевод информации (с точки зрения пользователя), значит, он должен осуществляться на условиях согласия с переводимой суммой, которая после согласия не может быть изменена, скопирована или удалена.

Окончателность расчетов означает, что получатель электронных денег не должен иметь непогашенные требования по отношению к третьим лицам.

Универсальность электронных денег означает, что они могут быть использованы относительно повсеместно.

Оффлайновая совместимость нужна для того, чтобы пользователь электронных денег при их переводе (оплате товаров и услуг) мог не обращаться за аутентификацией к третьей стороне.

Двусторонность - это свойство, обуславливающее отсутствие в расчетах третьей стороны, авторизующей сделку.

Поддержка микроплатежей требуется для проведения относительно маленьких платежей, иногда не обеспечивающих своей рентабельности.

Делимость - это обычная разменность электронных денег.

Портативность электронных денег обуславливает мобильность их обладателя. Это свойство - частный случай универсальности электронных денег.

Удобство - это также частный случай универсальности электронных денег, когда участники принимают их к оплате, доверяют им, исходя из простоты и надежности использования.

Остальные свойства, такие как ликвидность, деноминруемость, и, следовательно, долговечность естественным образом должны быть унаследованы электронными деньгами от обычных денег.

Таким образом, электронные деньги на настоящий момент имеют больше свойств, чем обычные деньги, однако не отвечают всем требованиям времени и используются ограниченным числом участников электронного оборота денег.

Электронные деньги имеют следующие преимущества перед наличными деньгами:

1. превосходная делимость и объединяемость — при проведении платежа не возникает необходимость в сдаче;
2. высокая портативность;
3. очень низкая стоимость эмиссии электронных денег;
4. не нужно физически пересчитывать деньги;
5. проще, чем в случае с наличными деньгами, организовать физическую охрану электронных денег;
6. момент платежа фиксируется электронными системами, воздействие человеческого фактора снижается;
7. при платеже через фискализированное эквайринговое устройство торговцу невозможно укрыть средства от налогообложения;
8. электронные деньги не нужно пересчитывать, упаковывать, перевозить и организовывать специальные хранилища;
9. идеальная сохраняемость;
10. идеальная качественная однородность — отдельные экземпляры электронных денег не обладают уникальными.

Недостатки электронных денег:

6. отсутствие устоявшегося правового регулирования;
7. несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения;
8. при физическом уничтожении носителя электронных денег, восстановить денежную стоимость владельцу невозможно;
9. отсутствует узнаваемость — без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить, что это за предмет, сумму и т.д.;
10. средства криптографической защиты, которыми защищаются системы электронных денег, ещё не имеют длительной истории успешной эксплуатации;
11. теоретически, возможно отслеживать персональные данные плательщиков и обращение электронных денег вне банковской системы;
12. безопасность (защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т.п.);
13. теоретически возможны хищения электронных денег, посредством инновационных методов.

В настоящее время электронные деньги рассматриваются как потенциальный заменитель наличности для микроплатежей. Однако, по своим качествам электронные деньги способны частично заменить или полностью вытеснить при расчетах наличные деньги. Искусственное ограничение суммы, которая может сберегаться в электронном кошельке, вызвано неуверенностью регуляторов в надежности и безопасности использования такого платежного инструмента.

Список использованной литературы:

1. Report on electronic money. European Central Bank// <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/emoneyen.pdf>.
2. Банк международных расчётов // [http://ru.wikipedia.org/wiki/Банк международных расчетов](http://ru.wikipedia.org/wiki/Банк_международных_расчетов).
3. Директива 2000/46/ЕС Европейского парламента и Совета ЕС, Статья 1.
4. Федеральный закон РФ № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 года.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В РОССИИ

Казаков А.С.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
г. Томск

e-mail: deadkazak@sibmail.ru

В статье дано понятие электронным деньгам. Выявлены факторы, препятствующие свободному функционированию электронных денег. Проанализирован оборот российского рынка оплаты через платежные терминалы и системы «Яндекс. Деньги».

Инновации в сфере финансов, которые базируются на компьютерных технологиях, начали внедряться в экономически развитых странах в конце двадцатого-начале двадцать первого века, изменяют традиционную взаимосвязь между функциями денег и влияют на деятельность центральных банков. Внедрение электронных денег в развитых и развивающихся странах является одной из наиболее значительных инноваций последнего десятилетия.

Электронные деньги - это средство платежа, не имеющее физического воплощения, эмитированное коммерческим банком или иным юридическим лицом и эквивалентное национальной валюте государства. По сути, электронные деньги являются виртуальным заменителем реальных денег, выпущенных центральным банком страны [1].

В рамках нашей страны распространение банковского дела особенно актуально, учитывая масштабы страны и неравномерное распределение банковских офисов по её территории. В ближайшем будущем электронные каналы доставки банковских продуктов должны стать самым перспективным направлением повышения доступности банковских услуг для населения.

Но для нормального функционирования этих точек необходимо создавать сетевую инфраструктуру и повышать финансовую и компьютерную грамотность населения, а здесь без поддержки государства частному сектору не обойтись.

Учитывая риски мошенничества с электронными деньгами, а также недорегулированность отрасли, маловероятно, что физические и юридические лица в России в ближайшем будущем станут держать большую часть своих средств в виде электронных денег.

С другой стороны, электронные деньги предназначены для каждодневного использования как альтернатива банкнотам и монетам (к примеру, в Сингапуре, где существует государственная политика по переходу к электронным деньгам, 80% всего денежного обращения составляют электронные деньги). И если они начнут широко использоваться, то станут основным инструментом для совершения транзакций, так же как и традиционные платежные средства.

Так, по оценкам экспертов, объем операций, совершенных электронными деньгами, за 2007 г. составил 150—160 млрд. руб., или около 5% от наличных денег в обращении. С каждым годом наблюдается сто процентный прирост объемов электронных денег, такие темпы роста подтверждают значимость данного, нового для России, сегмента и доказывают, что в ближайшей перспективе рынок электронных денег будет только расти, причем еще большими темпами, чем в последние годы [2].

В 2009 году оборот российского рынка оплаты через платежные терминалы составил свыше 376 миллиардов рублей. По итогам 2009 года в системе «Яндекс.Деньги» насчитывалось около 4,4 миллиона электронных кошельков (+63% за год), только в сентябре 2010 года каждый рабочий день появлялось около 5,6 тысяч новых кошельков. Растет не только число зарегистрированных электронных кошельков, но и их активность. Всего за 2009 год в системе «Яндекс.Деньги» онлайн-пользователями было осуществлено свыше 16 млн различных операций (+59% за год) [3].

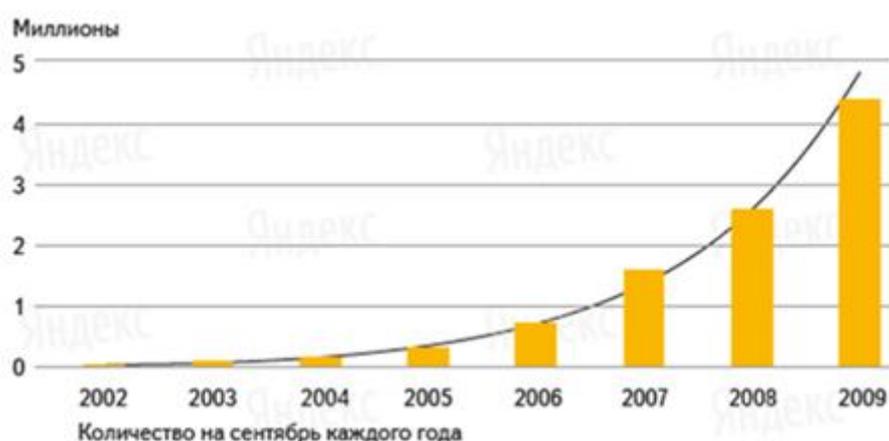


Рисунок 1. Количество электронных кошельков в системе «Яндекс.Деньги»

Технологии электронных денег позволяют существенно повысить эффективность использования платежных систем. Однако этой эффективности можно достичь только в случае применения достаточных мер по обеспечению безопасности. Высокий уровень безопасности станет гарантом для признания надежности электронных денег всеми участниками рынка.

При должном и своевременном регулировании, электронные деньги могут помочь развитию российской экономике в долгосрочной перспективе.

Список использованной литературы.

1. Григорян С.А. Электронное денежное обращение; нужен ли надзор? // Банковское дело. – 2008. - №7. С. 19.
2. Понаморенко Е.В. Риски систем электронных денег // Финансы и кредит. – 2007. - № 43. С. 39.
3. Евсеенко А.В. Общество без наличных денег: возможности и перспективы // Общество и экономика. – 2011. - №3. – с. 124.

ПАРАМЕТРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.С. Караваяева, Ж.А. Ермушко

В данной статье проанализированы теоретические аспекты понятия «конкурентоспособность», выявлены основные проблемы, которые мешают российской экономике занимать ведущие позиции в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности.

Теоретические и практические задачи мониторинга, удержания и повышения конкурентоспособности отечественных производителей на современном этапе глобализации и интернационализации хозяйственных связей, а также необходимость устойчивого развития мировой экономической системы остаются чрезвычайно актуальными для трансформационного периода. [1]

В современной России проблеме конкурентоспособности сравнительно долго не уделялось достойного внимания, хотя эта категория является ключевой в контексте обеспечения ее успешной конкурентной борьбы в мировой экономике. Тем не менее на это есть веские причины: в дореформенных условиях обращения к этой области экономической жизни не было актуальным, а трансформация национальной хозяйственной системы России оказалась настолько быстрой и радикальной, что наука не успела основательно осмыслить новые реальности.

В отличие от отечественной зарубежная экономическая наука уделяла больше внимания пониманию конкурентоспособности. Например, по определению гарвардского словаря Field Guide to Business Terms основой конкурентоспособности являются товары и услуги, которые могут успешно конкурировать на мировых рынках. Российские экономисты обрели более пристальное внимание на проблему конкурентоспособности в кризисный 1998г. так, М Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова в 1998г. дали следующие определения конкурентоспособности: «Конкурентоспособность – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования»; «Микроконкурентоспособность – соотношение цены и качества конкретных товаров, производимых отделами предприятиями и фирмами, или оказываемых ими услуг»; «Мезоконкурентоспособность – эффективность работы отдельных отраслей национального хозяйства, оцениваемая помимо традиционных критериев по показателям, характерным для данной отрасли и описывающим степень ее живучести и динамичности при различных вариантах экономики данной страны и мира в целом».

В современной теории по проблемам конкурентоспособности существуют два подхода к выделению уровней конкурентоспособности: территориальный и отраслевой. С точки зрения территориального подхода выделяют конкурентоспособность страны (макроуровень), конкурентоспособность региона (мезоуровень) и конкурентоспособность фирмы (микроуровень). Отраслевой подход выделяет национальную конкурентоспособность (макроуровень), конкурентоспособность отрасли (мезоуровень) и конкурентоспособность товара (микроуровень). [3]

Следует с сожалением констатировать, что при ранжировании страновых значений индекса конкурентоспособности, ежегодно озвучиваемых в докладах Всемирного экономического форума, Россия среди охваченных исследованиям стран неизменно оказывается в конце списка. В 2010-2011 г. Россия заняла 63 место.

Мы полагаем, что столь удручающее положение России стало результатом специфических трудностей переходного периода, кризисных потрясений валютного и финансового рынков за последние два десятилетия, а также явных просчетов государственной власти в области макроэкономической политики.

Факторы, определяющие конкурентоспособность страны, достаточно многообразны. Согласно ежегодному Докладу Всемирного экономического форума, проводимого в г. Давос (Швейцарии), рассматриваются двенадцать групп факторов, это:

1) институциональные факторы, 2) инновации, 3) деловая среда, 4) емкость рынка, 5) технологии, 6) развитость финансового рынка, 7) эффективность рынка труда, 8) эффективность рынка товаров, 9) высшее образование, 10) здоровье и образование, 11) макроэкономическая окружающая среда, 12) инфраструктура, на основе которых строится сводный индекс глобальной конкурентоспособности.

Однако и другие параметры имеют немаловажное значение для формирования модели конкурентоспособной экономики. Вместе с тем, практически по всем выбранным факторам, Россия имеет наименьшее значение за исключением емкости рынка (8 место, значение 5,7), где мы проигрываем лишь Соединенным Штатам Америки (1 место, значение 6,9), Китаю (2 место, значение 6,7) и ряду других стран. При этом, как понятно, этот фактор носит больше объективный характер ввиду численности населения, проживающего в данных странах, и не является показателем интенсивного типа развития.

Данные еще раз подтверждают, что бичем российской экономики, что признается и на мировом уровне, является коррупция и различного рода преступления. По большинству других факторов Россия испытывает такие же проблемы, что и другие развитые страны мира, например, по доступу к финансовым ресурсам, налоговой отчетности, бюрократическим барьерам и другим. Наименьшее негативное воздействие на конкурентоспособность России по сравнению с выбранными в данной статье для анализа странам мы имеем по ограничениям на рынке труда и трудоустройства.

Одним из главных недостатков проводимых в последние годы в России экономических реформ была недооценка необходимости институциональных изменений на микроуровне, где, собственно, и создается реальное благосостояние нации и обеспечивается стабильный экономический рост. Макроэкономическая политика, стимулируя высокие темпы капиталовложений, не трансформируется в рост производительности до тех пор, пока не созданы адекватные формы инвестиций и их финансирования, уровень квалификации персонала и степень развития сопряженных отраслей, делающих инвестиции эффективными недостаточны, а давление конкуренции и формы корпоративного управления и контроля не обеспечивают адекватную рыночную дисциплину[1].

Как показывает мировой опыт, большинство факторов формируются сегодня преимущественно на мезоуровне, который объединяет территориальный и отраслевой разрезы конкурентоспособности. В рамках общих институциональных, организационных и правовых условий, выделенных национальных приоритетов и макроэкономических задач, за территориями сохраняется возможность выбора направлений социально-экономического развития и способов их реализации с использованием обоснованного набора инструментов [2].

В последние годы с усилением процессов глобализации усилился интерес к проблемам конкурентоспособности на региональном уровне. При этом одной из наиболее фундаментальных работ последнего времени на эту тему является исследование интегрального макро – и микроиндекса конкурентоспособности, разработанного Всемирным экономическим форумом в рамках ежегодного Отчета о глобальной конкурентоспособности. Прежде всего, обращает на себя внимание, что позиции различных стран по общему индексу конкурентоспособности и микроиндексу не совпадают между собой. Развитые страны по микроэкономическому индексу конкурентоспособности, отражающему сравнительные позиции национальных компаний, как правило, занимают более высокие места, чем по макроэкономическому индексу конкурентоспособности. У развивающихся стран наоборот, макроэкономические позиции конкурентоспособности выше, чем их конкурентоспособность на микроуровне. Можно предположить, что в этих странах сравнительно высокий уровень макро конкурентоспособности обеспечивается активной

ролью государства, компенсирующего относительно слабые конкурентные позиции компаний и неразвитость институциональной среды этих стран.

Россия по обоим показателям конкурентоспособности занимает одно из последних мест (55 и 52 место), свидетельствуя, что единственным ее преимуществом, как на мировых, так и на внутренних рынках остаются конъюнктурные, краткосрочные ценовые факторы, связанные с девальвацией национальной валюты и ростом цен на природные ресурсы. В сумме эти два фактора объясняют, 10 и 90% темпов нынешнего экономического роста России. Кроме того, Россия попадает в группу стран, уровень экономического развития которых, измеренный показателем валового национального продукта на душу населения, оказывается выше, чем тот который должен соответствовать реальному уровню с учетом их микроконкурентоспособности. Такое несоответствие означает, что достигнутый уровень экономического развития является неустойчивым в долгосрочной перспективе [1].

Список использованной литературы.

1. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин Н.З., Сафиуллина Л.Н. Анализ конкурентоспособности России за 2010-2011 гг. (по материалам всемирного экономического форума) – 2011. УДК 657.62
2. Сафиуллин А.Р. Методология управления конкурентами преимуществами на мезоуровне / Монография. – Казань: Изд-во КГУ, 2010. – 256 с.
3. Бекетов Н.В. Понятие конкурентоспособности и его эволюция // Экономический анализ: теория и практика - 2008. - № 11. - С. 13

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ФУНДАМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

М.В. Котванов, С.Г. Котванова*

Алтайский государственный университет, г. Барнаул

* Алтайский государственный университет, г. Барнаул

E-mail: kmv-75@list.ru

Рассматриваются различия и сходства в управлении техническими и социально-экономическими системами. В качестве основы управления в обоих случаях выступает внедрение алгоритмов. В случае с социальными системами происходит внедрение управляющих алгоритмов не непосредственно в сам объект, а в информационные модели участников. Этот процесс автор называет концептуальным моделированием с последующим концептуальным управлением.

Идеальным объектом управления для большинства руководителей является тщательно выверенный и периодически налаживаемый часовой механизм, позволяющий управлять собой без лишних затрат времени, сил и нервной энергии. Как известно, Ф.У. Тейлор добился серьезного повышения эффективности работы путем механизации человеческого фактора, а Э. Мэйо, в свою очередь, научно доказал слабость одного лишь механистического подхода к управлению людьми. П. Друкер, подводя итоги, обосновал, что и научная организация труда Ф. Тейлора и теория человеческих отношений Э. Мэйо хороши лишь в соотношении с поставленными целями, то есть требуют системного подхода.

Принимая во внимание работы классиков, авторы не собираются поднимать вопрос, можно ли пытаться управлять людьми, как машиной. В настоящей статье пойдет

речь о том, в чем заключаются коренные отличия управления машиной (техническими системами) и людьми (социально-экономическими системами).

В качестве основного достоинства и важной характеристики управления техническими системами следует выделить возможность четкого выполнения ими алгоритма – программы действий с заданными последствиями.

Известный советский теоретик и практик изобретательства, создатель теории решения изобретательских задач (ТРИЗ) Г.С. Альшуллер продвинулся еще дальше: он создал алгоритм совершенствования технических систем. Согласно Г.С. Альшуллеру, изобретение - это закономерный переход технической системы от одного состояния к другому.

Каким образом требовать от социально-экономических систем подобных способностей следовать установленным алгоритмам? Для ответа на этот вопрос авторы сформулировали некоторые различия между техническими и социальными системами.

1. Техническая система, в отличие от социальной, имеет четкую структуру элементов, для которых заданы взаимодействия.
2. Техническая система, в отличие от социальной, открыта для экспериментов, причем эксперименты широко поощряются.
3. В технических системах элементы контактируют непосредственно друг с другом, а в социальных системах элементы контактируют друг с другом посредством постоянного создания моделей субъективной реальности.

Остановимся на последнем различии, являющемся для нас важнейшим. Каждый индивидум, являясь элементом системы, существует в своей субъективной реальности. Субъективная реальность формируется на основе представления о реальности, с помощью детального описания окружающего мира - модели. В качестве моделей выступают и системы знаков, символов, образов, языков и т.д.

Из вышесказанного следует вывод: чтобы управлять системой, составной частью которой является человек, необходимо воздействовать не непосредственно на объекты, а на созданную информационную систему, модель управляемой системы. С этой точки зрения, управление социальными системами - есть воздействие на информационные модели происходящего, формируемые у объектов управления.

Для адекватного восприятия и эффективного управления необходимо постоянно тестировать индивидуальные модели мира по основному критерию: на соответствие моделям других участников. При этом, другой параметр -соответствие моделей объективной реальности становится не актуален, ибо что есть реальность?

По мнению автора, именно в направлении моделирования и воздействия на информационные модели следует искать правила алгоритмизации социально-экономических систем. Для этого необходимо создание концептуальных моделей управления (концептуальное моделирование) и концептуальное управление.

Концептуальное моделирование - разработка информационных прототипов будущих внедряемых моделей поведения и ценностей.

Концептуальное управление - бесструктурное управление, содержащееся в воздействии на сознание людей с целью формирования в нем моделей поведения и ценностей, которые впоследствии будут руководить человеком.

Модель концептуального управления продемонстрирована на рисунке 1 [1, с.1].

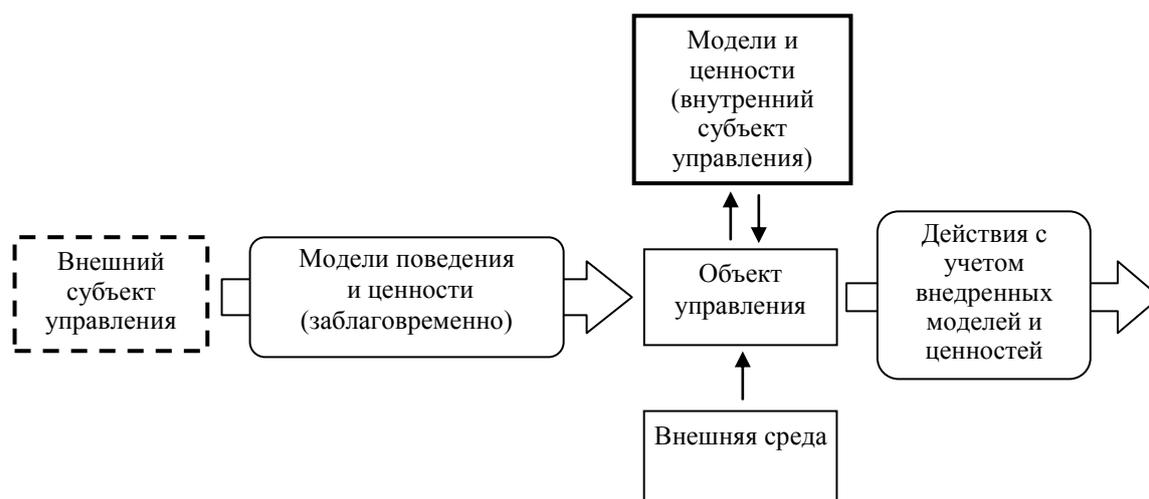


Рис. 1. Общая схема концептуального целенаправленного управления или неосознанного воздействия

Феномен концептуального управления известен в специальной литературе давно, пусть и не всегда называли его именно так. Например, Г. Маркузе [2, с.3], В.Н. Ефимов [1, с.2], Л.С. Понтрягин [3, с.3] показывают, что концептуальное управление (воздействие) проводится в жизнь методами рекламы, воспитания, религии, формирования национальных и мировоззренческих идей, политической пропаганды. Объектами концептуального управления могут быть:

1. человек или группа людей;
2. общество в целом, отдельные народы и страны;
3. управленческий аппарат, либо отдельные руководители.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на эффективность концептуального управления (воздействия):

- 1) степень критичности при восприятии информации, которая варьируется с учетом профессионализма подачи информации и особенностями воспринимающей личности;
- 2) значимость информации для объекта воздействия;
- 3) подготовленность сознания объекта – наличие близких идей и ценностей;
- 4) подтверждаемость информации примерами из субъективной реальности.

Отличительной особенностью концептуального управления является временной интервал между внедрением в сознание людей моделей поведения и руководящим влиянием этих моделей на своих носителей.

Таблица 1 – Иерархия различных видов управления

Уровень управления	Тип управления	
	Скрытое	Видимое (директивное)
1	Концептуальное управление на уровнях: 1) глобальный общечеловеческий – религия; 2) национальный – национальные идеи, культура; 3) корпоративный – корпоративная культура; 4) личностный – воспитание.	–
2	–	Стратегическое
3	Психологические манипуляции – воздействие в конкретной ситуации	Оперативное

Как показано в статье, основой управления как социальными, так и техническими системами является внедрение алгоритмов. Основные различия заключаются в

технологиях внедрения алгоритмов и техниках их выполнения. Для социальных систем основой внедрения алгоритмов является сформулированный авторами принцип концептуального моделирования - построения управляющих концепций и последующее внедрение их в информационные модели участников социальных систем.

Список использованной литературы.

1. Ефимов В.А. Концептуальная власть // <http://pravdu.ru/lessons/efimov/>
2. Маркузе Г. Эрос и цивилизация. – М. : АСТ, 2003. – 312 с.
3. Понтрягин Л.С. Жизнеописание Льва Семеновича Понтрягина, математика, составленное им самим. Рождения 1908 г., Москва. – М. : Прима В, 1998. – 340 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Е.П. Криворучко

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: katrin_1988-12@mail.ru

В статье приведена классификация инноваций с формально – юридической и экономической точки зрения, рассмотрены особенности инновационного продукта, а также дано значение конкурентоспособности нового продукта.

В условиях рыночных отношений главным движущим фактором в экономических отношениях является конкурентоспособность продукции (товара), от которой зависит не только успех отдельного товаропроизводителя – хозяйствующего субъекта (предприятия, организации, фирмы), но и отрасли в целом, а в конечном итоге и устойчивые темпы роста экономики государства. Как показывает опыт экономически развитых стран, в борьбе за потребителя между различными товаропроизводителями побеждает тот, кто основывает свою деятельность прежде всего на основе инновационного подхода и главной стратегической целью определяет разработку новых товаров и услуг.

Особое значение в современном мире принимают высокие технологии и инновации, а знания, воплощённые в виде новых продуктов, которые позволяют получить прибыль на новых или уже существующих сегментах рынка являются фундаментальным источником повышения конкурентоспособности.

Инновационные продукты образуют специфический рынок наукоемкой и научно-технической продукции. Научный продукт – это не обыкновенный материальный продукт человеческого труда, который подвластен творцу. Научный продукт – это творение человеческого разума, продукт интеллектуальной деятельности [1].

Рынок инноваций не может нормально развиваться и функционировать без признания инноваций как объектов с охраноспособным правовым режимом. Только после этого их можно в полной мере рассматривать как особый товар, отчуждаемый в товарно – денежной форме. Касаясь определения правовой сущности инновационных институтов необходимо отметить, что в нынешних нормативных правовых актах отсутствуют правовые дефиниции обозначения термина «инновация». Существует множество доктринальных (неправовых) определений базового понятия инновация, фиксирующих сущностную характеристику явления либо его отдельные стороны. Чётко прослеживается два подхода – формально-юридический и экономический.

Инновация – это процесс (результат процесса), в котором используется частично или полностью охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности, и (или)

обеспечивается выпуск патентоспособной продукции, товаров, услуг, по своему качеству, соответствующих мировому уровню.

Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового продукта или продукта с новыми качествами, реализуемого на рынке (инновация – продукт), нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, и вызывающий значимые изменения в социально – экономической и организационно – управленческой практике, то есть, обладающий экономическим потенциалом.

Таким образом, формально – юридические определения более объёмны, необходимы для фиксации совокупности признаков квалификации явления в гражданском обороте и охраны их правового режима.

Экономические определения можно разделить на 5 групп (см. табл. 1).

Таблица – 1 Экономические определения инноваций [3]

Инновация как...	Определение
цель	Инновация - осуществление творческой идеи. Инновация - преобразования в экономической, технической, социальной и иных областях, связанное с новыми идеями, изобретениями, открытиями. Инновация - повышение эффективности, экономичности, качества, удовлетворённости клиентов организации с помощью нововведений.
стратегия	Инновация - это превращение знаний в деньги. Инновация - целенаправленное изменение экономического или социального потенциала предприятия. Инновация - линейная цепочка, траектория разработки новшества.
процесс	Инновация - процесс улучшения путём внесения новшеств. Инновация - акт введения чего-либо нового. Инновация - успешное использование новых идей.
результат	Инновация - конечный результат инновационного процесса. Инновация - новая идея, метод или устройство. Инновация - изменение, которое создаёт новые аспекты в деятельности.
система	Инновация - система сложных взаимодействий между людьми, организацией и средой по поводу превращения знаний в продукт. Инновация - изменений системы взаимоотношений между людьми.

Также в экономической литературе понятие «инновация» часто тесно пересекается с понятиями «улучшение», «изобретение», «креативность», имея с ними общие мотивы – новизну и полезность. В общем, единого толкования понятия, необходимого для его правовой индивидуализации как специфического товара на специфическом рынке, пока реально нет [3].

Конкурентоспособность нового продукта означает его способность в определённый период времени соответствовать запросам и требованиям рынка и быть выгодно проданным при наличии на рынке предложений других аналогичных продуктов. Конкурентоспособный товар приносит дополнительную прибыль, помогает расширить территорию рынка сбыта (экономическая сфера влияния), укрепляет имидж предприятия (фирмы), решает социальные задачи (занятость, платёжеспособность населения, и т.п.). Вместе с тем, учитывая, что поддерживать на заданной высоте конкурентоспособность товара стремятся многие товаропроизводители, между ними возрастает уровень конкуренции на рынке.

К особенностям инновационного продукта относятся следующие признаки:

1.Новизна. Данный критерий можно рассматривать с разных сторон. Во – первых, новым изделием можно считать такое серийное или массовое изделие, производство которого впервые освоено предприятием. В этом случае речь идёт о производственной новизне продукта с точки зрения времени его освоения. Во – вторых, новый товар – это новый продукт, поступивший на рынок и отличающийся от существующих товаров

сходного назначения каким – либо изменением потребительских свойств. Данное определение подчёркивает товарную новизну продукта. Здесь важен сам факт появления товара, который не имеет полных аналогов на данном рынке и пользуется спросом. В – третьих, новым товаром следует считать товар, поступивший в сферу потребления, который имеет по сравнению с существующим более высокий потребительский уровень качества и обеспечивающий более полное удовлетворение потребностей. Тем самым подчёркивается потребительская новизна продукта. Существующий критерий в данном случае означает появление и удовлетворение новой потребности или, по крайней мере, нового, более эффективного способа удовлетворения уже имеющейся потребности [2].

2. Персонафицированность инновационного продукта, который зависит от субъектов инновационной деятельности, их знаний, опыта, таланта;

3. Инновационные продукты могут формировать новые потребности, которые не сразу осознаются и принимаются потенциальными потребителями [4].

4. Уникальность, порой технологическая сложность инновационного продукта.

5. Более высокие затраты на разработку, производство и коммерческую реализацию.

Структура затрат на инновационный продукт отличается от структуры затрат на большинство других товаров и услуг. Значительная доля издержек, заключённых в инновационном продукте, приходится на подготовительный период. В итоге, себестоимость опытного образца или первого экземпляра нового изделия непропорционально велика относительно себестоимости последующих.

Затраты на инновации неизбежны по следующим причинам:

- жизненный цикл любого товара ограничен во времени и для устойчивого положения бизнеса на смену старому товару необходимо заблаговременно готовить (разрабатывать) новый товар;
- по мере роста объемов продаж нового товара увеличивается необходимость его видоизменения, модификации с целью эффективной конкуренции с аналогичными товарами;
- в условиях роста экономики многие предприятия используют стратегию диверсификации, пытаясь освоить различные товарные рынки.

6. Рациональный характер. Это означает, что инновация должна приносить определённую полезность потребителю. Эта полезность может выражаться либо во внесении принципиально новых функций продукта, либо в повышении соотношения полезности и стоимости продукта.

Мировой финансовый кризис в очередной раз выявил проблемы сырьевого характера российской экономики. В результате стремления многих товаропроизводителей поддерживать на заданной высоте конкурентоспособность товара между ними начинает расти уровень конкуренции на рынке. Помимо этого постоянно повышается сложность технологии и техники, а также сокращаются сроки их морального старения. Появление новых направлений в науке и технике приводит к разработке качественно новых товаров и их борьбе за потребителя на рынке.

Список используемой литературы.

1. Барышева Г.А. Интеллектуальная собственность и рынок. – Томск.: Изд –во Томского политехнического университета, 2010. – 180 с.

2. Васильева М. Критерии новых инновационных товаров // Управление персоналом. – 2009. - №21. – С. 17-20.

3. Звонарева Н.В., Морозов Г.Б. О рынке инноваций в России: кто, как и с чем участвует в этом процессе? // Инновации. – 2010. - №6. – С. 69-73.

4. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 446.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА (ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДА ВОЛОНТЕРОВ)

Лашинская Л.И.

Томский Политехнический университет, г.Томск
e-mail: las-lusia@yandex.ru

В рамках данной статьи анализируются такие вопросы как рынок волонтерского труда, основные мотивационные рычаги для волонтеров, а также частично рассматривается гендерный анализ некоммерческого сектора (женский волонтерский труд).

Ни для кого не секрет, что в настоящее время волонтерская деятельность является как количественно, так и качественно значимой в развитых странах, несмотря на то, что добровольческий труд характеризуется нулевым доходом.

Обратимся к одной из последних работ ученых частного исследовательского университета Джона Хопкинса в США Салмона и Соколовского, посвященной сравнительному анализу некоммерческого сектора 24х ведущих стран [1]. Исследование показывает, что сама ценность и значимость волонтерской деятельности, как правило, в значительной мере превышает стоимость денежных взносов. Например, данный вид деятельности занимает 8,0% несельскохозяйственных работ в Швеции; 5,2% во Франции; 4,9% в Великобритании и 4,6% в США. Волонтерский труд является особым экономическим ресурсом и жизненно важным элементом для функционирования некоммерческого сектора, а также в значительной мере способствует улучшению коллективного благосостояния.

Тем не менее, несмотря на его высокую значимость, экономисты главным образом нацелены на анализ денежных операций, связанных с волонтерским трудом, а не на так называемое «препровождение времени».

Напрашивается интересный вопрос – почему люди добровольно предлагают свой труд, если оплата такого труда стремится к нулю? На самом деле было бы даже легче прогнозировать развитие волонтерского сектора в экономике относительно его альтернативных издержек, а некоммерческим организациям, в свою очередь, были бы осведомлены о том, когда и каким образом следует благоприятствовать и поощрять привлеченных волонтеров.

Согласно гипотезе о потреблении, предложение волонтерского труда представляет собой определенную полезность и выгоду. Таким образом, добровольческая работа характеризуется, с одной стороны, отрицательную связью с ее ценой (после уплаты работником налогов на заработную плату), и положительной связью с общим доходом (может выражаться в удовлетворении от выполненной работы и самореализации). Данная взаимосвязь может быть смоделирована для того, чтобы выявить как альтруистические мотивы волонтера, так и наоборот – мотив «инвестиций в будущее», т.к. волонтерство влечет за собой приобретение полезных навыков, ценных контактов и опыта работы, которые впоследствии повышают перспективы заработка и влияют на ускорение процесса успешного трудоустройства. В этом случае, рынок предложения волонтерского труда зависит от совершенства рынков капитала.

Определить, насколько теоретические предложения пересекаются с реальностью – сложная задача. Однако, в ходе многочисленных исследований по вопросам волонтерства, респонденты постоянно обращают внимание именно на инвестиционные мотивы. Вот, к примеру, 23% канадских волонтеров нацелены на то, чтобы улучшить свою конкурентоспособность при получении работы; в Великобритании 59% добровольцев рассматривают волонтерский труд как получение бесценного опыта и практических навыков.

Более того, американские исследователи Менчик и Вайсброд (еще в 1987 году) определили тот факт, что волонтерская деятельность имеет свой жизненный цикл. В возрасте до 43 лет (потом эффект понижается) волонтерство рассматривается человеком, как средство получения опыта работы и определенной практики, а, значит, характеризуется инвестиционным мотивом. Проводя анализ, ученые пытались выяснить, повышает ли волонтерский труд доход индивидуума. В уравнение о доходах они ввели фиктивную переменную, равную единице, это означало, что волонтеры вкладывают свое время в данный вид деятельности. После чего авторы обнаружили огромную денежную отдачу от добровольческого труда. В среднем, доход волонтера оказывается примерно на 7 процентов выше дохода человека, не занимающегося добровольческой деятельностью. Данная заработная плата полностью согласуется с предложенной инвестиционной моделью.

Рассмотрим вопрос реалистичности инвестиционной мотивированности с теоретической точки зрения. Целью будет являться определение того, влечет ли добровольческая деятельность за собой экономический выигрыш на рынке труда. Обратимся к модели инвестиций в человеческий капитал, разработанную французскими учеными еще в конце 20 века [2]. В рамках данной модели рассматриваются добровольцы, имеющие определенные обязанности в некоммерческой организации; инвестиционный мотив, как ожидается, в будущем окажет влияние на данный вид деятельности. Необходимо оценить – существует ли разница между заработной платой волонтеров и неволонтеров; влияет ли «инвестиционный выигрыш» на решение об участии в волонтерской деятельности. Во-вторых, исследуем наличие альтернативных видов возвращения на рынок труда, такие, как мобильность труда и вхождение или возвращение на рынок труда.

Данные, используемые в данном анализе, получены в результате французского исследования под названием «Enquete Emploi du temps», проводившегося Французским Национальным Институтом статистических и экономических учений с февраля 1998 по февраль 1999. Несмотря на то, что исследование относится к прошлому веку, оно является очень ценным для определения экономической составляющей волонтерской деятельности. Целью данного исследования было изучение системы распределения времени людей. Основой являлись данные 8 186 домашних хозяйств. Первая анкета дает информацию о членах семьи и жизнедеятельности семьи – доходе, месте жительства, бытовой технике и помощи, полученной от третьих лиц. Во втором опросном листе члены этих семей около 15 лет опрашивались по вопросам их привычной деятельности. Ответы были получены от 15 441 респондента, позволив получить точную информацию, касающуюся, в частности, платных услуг – работы, обучения, работы по дому, отдыха и помощи, оказанной другим людям. Однако, достижение поставленных целей не может быть выполнено на основе непосредственно этих данных. Респондентам также был задан вопрос об их так называемом «ассоциативном участии», причем необходимо заметить, что не все пути такого «участия» могут пересекаться с волонтерской деятельностью. К примеру, просто участие в организованных развлекательных мероприятиях не может рассматриваться как волонтерский труд. На самом деле, это всего лишь способ проведения свободного времени. «Ассоциативное участие» в анкете расписано детализировано согласно характеру содержания. Это помогает выделить среди респондентов тех, кто принимает на себя обязанности руководителей – руководителей и членов совета, и других членов. Управленцы сообщества по сути своей являются волонтерами, т.к. французское законодательство призывает их «воздержаться» от какой-либо финансовой выгоды. Они не получают никакой выгоды, кроме компенсации расходов. Однако, несмотря ни на что, волонтерская деятельность является самой продуктивной с точки зрения инвестиций в человеческий капитал. Доказано, что волонтерское лидерство включает в себя самые необходимые элементы профессиональной подготовки, в отличие от других видов деятельности [3].

Однако данное исследование имеет некоторые ограничения. Первый недостаток состоит в том, что мы не знаем количество часов, затраченных на волонтерский труд, известна только степень вовлеченности респондента в волонтерскую деятельность. К тому же, не затрагивается никакая информация о прошлом респондента, в котором, возможно, присутствовало волонтерство. И, наконец, тип сообщества («ассоциации») является неизвестным. Исследование выделяет всего 4 класса: родители и учителя, спорт и культура, религия и гуманитарная наука, политические объединения.

«Волонтерские деятели – это люди, придающие большое значение ценности своего времени» (Фриман, 1997 год). Волонтерская деятельность отождествляется с инвестициями в человеческий капитал, имеющими впоследствии денежную отдачу на рынке труда. Таким образом, на вопрос «Почему волонтеры работают без заработной платы?» мы нашли, как минимум один ответ. Конечно же, это да не единственный стимул, ведущий к благотворительности.

Список использованной литературы

1. Salamon L.M. and Sokolowski W. “Volunteering in cross-national perspective: Evidence from 24 countries”. // Baltimore: Johns Hopkins University. – 2001.
2. Национальный институт статистического и экономического учения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insee.fr/en/>, свободный.
3. Ассоциация по исследованию мировых политических и социокультурологических изменений. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldvaluesurvey.org>, свободный.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПУЗЫРЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ

П.Н. Леонтьев

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: raianknight@gmail.com

В исследовании выясняются причины надувания финансовых пузырей в экономике, а также предлагаются методы диагностики наличия такого рода пузырей. Рассматриваются российские особенности данного явления.

Экономический пузырь (также называемый «спекулятивным», «рыночным», «ценовым», «финансовым») — торговля крупными объёмами товара или чаще ценными бумагами по ценам, существенно отличающимся от справедливой цены. Как правило, ситуация характеризуется ажиотажным спросом на некий товар, в результате чего цена на него значительно вырастает, что, в свою очередь, вызывает дальнейший рост спроса [1], [4].

Финансовые пузыри всегда чем-то отличаются, но они обладают и некоторыми общими чертами. Рост цен на товары, недвижимость или акции всегда сопровождается эйфорией. Благополучие семей растёт, и их расходы увеличиваются. Появляется ощущение того, что «никогда раньше мы не жили так хорошо». Затем цены на активы достигают своей наивысшей точки, и начинается их снижение. Ажиотаж заканчивается падением цен на товары, недвижимость и акции, что нередко сопровождается крахом или финансовым кризисом. Некоторым финансовым кризисам предшествовал рост неплатежеспособности одной или нескольких групп заемщиков, а не быстрое увеличение цен на активы.

После нескольких лет раздувания «финансового пузыря» экономическая ситуация в стране напоминает молодого человека на велосипеде, который вынужден постоянно крутить педали, в противном случае велосипед теряет свою устойчивость. В период

ажитожа цены на активы пойдут на спад немедленно после остановки их роста, так как отсутствует устойчивая почва для их стабилизации. Начавшееся снижение цен вызывает опасение в дальнейшем продолжении этого процесса и непременно возникновении проблем в финансовой системе. Стремление продать активы, начавшие дешеветь, как можно быстрее, пока цена не рухнула еще ниже, начинает напоминать панику. Цены на дома, строения, землю, ценные бумаги падают на 30-40%, что сопровождается волной банкротств, замедлением экономической активности и ростом безработицы.

Существуют гипотезы, рассматривающие возникновение экономических пузырей как следствие неопределённости истинной стоимости, результат спекуляций или случай ограниченной рациональности, но всё же единого мнения о причинах возникновения пузырей и этапах их развития в экономической теории нет [1].

Поскольку на реальном рынке трудно выявить истинную стоимость товара, пузыри, как правило, обнаруживаются только пост-фактум, после внезапного падения цен. Такое падение известно как «схлопывание» пузыря. И рост, и схлопывание пузыря являются примерами регулирования с положительной обратной связью, в отличие от регулирования с отрицательной обратной связью, которое должно определять равновесную цену в случае нормальных рыночных условий. Цены в экономическом пузыре зачастую хаотически флуктуируют и не могут быть определены исключительно из соотношения спроса и предложения.

Хотя в наше время и не существует общепринятой теории, объясняющей причины возникновения пузырей, тем не менее, например, «теория большого дурака» объясняет развитие пузыря поведением неизменно оптимистичных участников рынка («дураков»), которые покупают переоцененные активы, надеясь продать их другим алчным спекулянтам («большим дуракам») по большей цене. В соответствии с этим объяснением, пузыри растут, пока «дураки» могут находить «больших дураков», чтобы перепродать им переоцененные активы и лопаются, когда «большой дурак» становится «величайшим дураком», который заплатил самую высокую цену за актив, и уже не может найти, кому бы его продать [1].

Спрогнозировать сдутие пузыря весьма затруднительно, поскольку оно обычно представляет собой слом старой экономической модели (катастрофа) и даже если новая модель известна, то точный момент предсказать невозможно [1].

Влияние пузырей на экономические системы лучше всего рассматривать на реальных примерах, поскольку именно в них хорошо видны все тонкости возникшей ситуации.

2000 г. в истории экономики запомнился случаем, известным как пузырь доткомов. Он имел для американской экономики весьма печальные последствия. Суть этого случая заключалась в следующем: создатель пакетной технологии компьютерных сетей Ethernet Роберт Меткалф однажды вывел формулу, согласно которой полезность любой сети прямо пропорциональна квадрату численности ее пользователей [3]. Предприниматели и инвесторы, поверив в универсальность этой формулы, бросились инвестировать в сомнительные интернет-проекты. Слово «Интернет» волшебным образом распахивало двери всех венчурных фондов и позволяло компаниям получить значительные средства на развитие сетевого бизнеса.

10 марта 2000 года индекс фондовой биржи NASDAQ, специализирующейся на акциях высокотехнологичных компаний, достиг своего максимального исторического значения в 5132,52 пункта, вдвое превысив показатели годичной давности. А после этого резко упал: всего за пять дней индекс вернулся на значение 4580 пунктов и продолжил падать. Сотни интернет-компаний обанкротились или были проданы. Например, интернет-магазин вещей для домашних животных «Pets.com», широко рекламировавшийся по ТВ, получил инвестиции в размере \$82,5 млн и разорился спустя девять месяцев. Еще один онлайн-супермаркет, «eToys.com», вышел в мае 1999-го на IPO и собрал \$166 млн. В октябре курс его акций достиг \$84, а через 16 месяцев упал

до 9 центов. Большинство бизнес-моделей компаний «новой волны» были неэффективны, а средства расходовались в основном на маркетинговые кампании и рекламу в прессе и на телевидении. Потребовалось три года для того, чтобы интернет-экономика вернула доверие инвесторов [2].

Мировой финансовый кризис 2008 года – это, по мнению ряда экспертов, также последствие лопнувшего пузыря, пузыря деривативов. Существенным фактором возникновения кредитного кризиса в США, стало широкое использование с начала 1990-х годов производных финансовых инструментов, деривативов и стремление повысить доходность за счёт увеличения рисков [5].

Что же касается российской экономики, то на текущий момент ситуация у нас не самая приятная. Майское выступление первого зампреда ЦК КПРФ И.И. Мельникова [7], в котором он докладывает о существующих проблемах финансового состояния нашей страны и об усиливающейся зависимости российской экономики от сырьевого сектора, оставляет негативное впечатление. Кроме этого, если посмотреть на динамику ВВП и динамику рынка, то можно заметить, что ВВП упал, а индекс очень сильно вырос, в несколько раз за прошлый год. Такой вариант развития событий, когда динамика ВВП расходится с рыночными индексами – опасная ситуация [6].

Многими аналитиками, в том числе и западными, были сделаны выводы о том, что на российском рынке ценных бумаг вновь зреет «финансовый пузырь». Видно очередное парадоксальное явление – повышение фондовых индексов в несколько раз при снижении ВВП [8].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что возникновение пузырей и их «схлопывание» оставляет негативный отпечаток на экономике, а именно приводит к неоптимальному распределению и расходу ресурсов. Кроме того, обвал, обычно следующий за экономическим пузырем, может уничтожить огромное количество капитала и вызвать продолжительный спад в экономике. Последствия схлопывания пузыря могут не только опустошить национальную экономику, но и откликнуться за её границами.

Список использованной литературы:

1. Экономический пузырь //ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_пузырь.
2. Пузырь доткомов //ru.wikipedia.org/wiki/Пузырь_доткомов.
3. Закон Меткалфа //ru.wikipedia.org/wiki/Закон_Меткалфа.
4. Мартынов Т. Финансовый пузырь. //www.smart-lab.ru/finansoviy-slovar/финансовый_пузырь.
5. Мировой финансово – экономический кризис //ru.wikipedia.org/wiki/Мировой_финансовый_кризис_(2008—2011).
6. Панфилова О. В России снова надувается финансовый пузырь // Сайт Российского информационного агентства ria.ru.
7. Выступление первого зампреда ЦК КПРФ И.И. Мельникова. http://www.youtube.com/watch?v=tQ_Z5cEnp4c.
8. В России надувается финансовый пузырь // Сайт Уралинформбюро uralinform.ru.

БАНКРОТСТВО КАК СПОСОБ ПЕРЕДЕЛА СОБСТВЕННОСТИ

Д.Е. Макаров, Л.М. Борисова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: makarovd13@mail.ru

Одной из социально-значимых проблем России является задача противодействия криминальному переделу собственности (рейдерству). В настоящее время банкротство из средства оздоровления предприятия часто превращается в способ передела собственности, в возможность избавиться от ненужных долгов или в метод эффективного давления на собственника, что не всегда способствует улучшению финансово-хозяйственной деятельности предприятия и, как следствие, лишь усугубляет общее положение в экономической и социальной сферах.

Актуальность исследования банкротства как механизм передела собственности в экономике России обусловлена тем, что использование банкротства как способа передела собственности наносит колоссальный ущерб не только непосредственно собственнику предприятия, но и кредиторам обанкроченного предприятия, государству, всем членам общества. На практике не только собственник теряет предприятие, но и кредиторы, среди которых российские и иностранные граждане, промышленные, торговые, кредитные и иные организации, бюджеты всех уровней.

Передел собственности осуществляется с помощью и на основе законов, имеющих своей непосредственной целью изъятие собственности у ее владельцев. Грубо говоря, передел базируется на законах, предоставляющих определенному кругу лиц возможность лишать собственников их имущества.[1]

Изучение генезиса процессов недружественных поглощений в России позволило выявить 4 основных этапа. *Первый этап* длился с середины 1990-х гг. по 2000 г. и характеризовался первоначальной технологией захвата предприятия, выступающего как примитивная скупка акций у работников предприятия. *Второй этап* продлился с 2000 года по 2004 г. Однако рейдеры акции уже не только пытаются купить, используя всевозможные способы завлечения и давления, но и банально украсть.[2] В период *третьего этапа* с 2005 г. по 2006 г. цель остается прежней – формирование контрольного пакета акций, однако методы ее достижения уже другие. Активно используется формула «бизнес в обмен на прекращение уголовного преследования». Начиная с 2006 г., длится *четвертый этап*, который характеризуется тем, что борьба с рейдерством на федеральном уровне заставила большинство рейдеров отказаться от наиболее «черных» и незаконных схем поглощения предприятия и начать процесс «обеления» рейдерства и, соответственно, размежевания участников этого рынка.

С начала 1998 г. с введение в действие ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», был открыт иной, гораздо более эффективный способ борьбы за контроль над собственностью в Российских условиях – банкротство. Становится все более очевидным банкротство – один из основных, если не главный инструмент перехвата контроля над собственностью.[3] Наиболее наглядным подтверждением такой позиции можно считать письмо Высшего Арбитражного суда РФ в котором отмечается, что «как показывает изучение имеющихся данных, количество заявления о несостоятельности, поступающих в арбитражные суды, в последнее время резко возросло», в связи с чем ВАС РФ рекомендует арбитражным судам среди прочих мер, «иметь в виду, что процедура банкротства может использоваться в целях передела собственности».[4]

Применение процедуры банкротства по отношению к интересующему предприятию является наиболее выгодным и эффективным способом поглощения другого предприятия. Самый главный плюс банкротства коммерческой организации – низкие издержки по реализации подобной модели.

Чаще всего применяется следующая схема банкротства. Определенное юридическое лицо, заинтересованное в приобретении активов какого-либо хозяйственного общества, начинает планомерно скупать долги этого общества. При этом не обязательно рассчитываться за приобретение в полном объеме, обычно применяется рассрочка платежа. Ни для кого не секрет, что найти просроченный долг даже у крепко стоящего на ногах предприятия довольно легко. Что уж говорить об основной массе хозяйствующих субъектов. Сосредоточив значительный объем задолженности,

юридическое лицо инициирует процедуру банкротства предприятия, предварительно «договорившись» с органами региональной и (или) федеральной власти (в зависимости от значимости предприятия). Операция рассчитывается таким образом, чтобы поглощаемое общество заведомо было не в состоянии погасить имеющуюся задолженность, следствием чего становится введение процедуры наблюдения и назначение временного управляющего. Арбитражный управляющий негласно представляет интересы атакующего юридического лица и под видом анализа финансового состояния должника устанавливает «узкие» места в деятельности предприятия с тем, чтобы усугубить сложившуюся ситуацию, а также помешать органам управления общества восстановить платежеспособность предприятия. В то же время в средствах массовой информации начинают формировать негативный образ хозяйственного общества, ведущий к уменьшению реализации производимой продукции, а следовательно, к ухудшению его финансового положения. В результате подобных действий на предприятии вводят внешнее управление, после чего руководителя должника отстраняют от должности, прекращают полномочия органов управления. Все управленческие функции переходят к внешнему управляющему. В ситуации, когда в отношении предприятия введена такая процедура банкротства, как внешнее управление, агрессор может получить несколько вариантов желаемого результата:

1. Агрессор может воспользоваться правами, предусмотренными ст.ст. 71.1, 85.1, 112.1, 113, 129.1 Федерального закона № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" и самостоятельно погасить кредиторскую задолженность предприятия, при этом, получив права кредитора по погашенной задолженности по отношению к предприятию. В результате агрессор получит возможность использовать всю массу задолженности, включая задолженность перед бюджетом. В дальнейшем эта задолженность поможет агрессору вновь реализовать схему давления через вновь образовавшуюся задолженность, но с использованием более крупной сопутствующей кредиторской задолженностью, либо поглотить предприятие по иной схеме, например с помощью накопленной кредиторской задолженности.

2. Агрессор, используя аргумент возможного банкротства и дальнейшего давления на руководство и собственников, принуждает последних заключить сделку с ним на выгодных для него условиях. Такой сделкой может быть покупка управляющих пакетов, или сделка купли-продажи недвижимого имущества предприятия по низкой цене, или иные формы сделок на кабальных условиях, при помощи которых агрессор может добиться дальнейшего поглощения бизнеса.

3. Агрессор может вывести имущество или часть имущества предприятия из его собственности через конкурсное производство. Если агрессор войдет в сговор с арбитражным управляющим и организатором торгов, то он обеспечит себе колоссальный коммерческий успех от такой сделки. Тем более что он будет обладать значительной частью от общей массы кредиторской задолженности, т.е. обеспечит себе восполнение затраченных ресурсов. В дальнейшем имущество может быть еще раз перепродано на одного или группу «добросовестных приобретателей», что еще больше обезопасит применение схемы.

Реализация любого направления действий в итоге реализации представленной схемы может привести агрессора к желаемому результату – захвату бизнеса или его активов.

Таким образом, рассмотрев выше три схемы противоправного захвата предприятий, можно констатировать факт того, что проблема новых форм рейдерства всё больше уходит в условиях кризиса в проблему задолженности, которая в свою очередь сама превращается в фактор усугубления кризиса. Получается замкнутый круг, в котором легко и вольготно живётся и работает только рейдеру.

В этой связи, можно сказать, что законодательство, а в частности и

законодательство о банкротстве, остается слабым звеном в системе мер защиты от передела собственности. Необходима проработка и нормативное закрепление ключевых инструментов защиты прав собственности. Они должны быть некоррупционными, прозрачными и понятными собственникам. Необходимо правовое определение рейдерства как преступления и нецивилизованного передела собственности и закрепление механизмов правового противодействия ему. Существует насущная необходимость формирования и внесения в УК РФ самостоятельного нового состава преступления под названием «Рейдерство». Преимущества включения данного состава в УК РФ состоят в том, что существенно облегчатся: возможность выявления и квалификации такого преступления и возбуждения уголовного дела; расследование таких преступлений (доказательственная база станет гораздо менее объемной), поскольку акцент будет сделан на объективной стороне; контроль и накопление статистики по расследованию такого типа дел.

И, наконец, коррупция, и борьба с ней. Ведь только коррупция могла породить условия для возникновения передела собственности, предполагающего противозаконный корпоративный захват предприятий и производственных активов. Российский передел собственности почти полностью зависимо от коррупции, и ее широкое использование позволяет захватывать предприятия с грубыми нарушениями законности и правопорядка. При высоком уровне коррупции передел собственности будет принимать самые изощренные формы, поскольку бизнес обязательно следует по пути упрощения схем. Именно поэтому роль государства в мерах по предупреждению банкротств должна быть усилена. Текущий контроль должен проводиться не только за экономическими и социальными объектами, а за всеми предприятиями, имеющими отношение к государственной собственности. Мониторинг должен своевременно выявить предприятие, попавшее в трудное финансовое состояние. Государство должно определиться, какую роль оно передает своим органам – роль должника или кредитора. Если должника, то тогда разрабатываются программы антикризисного управления. Если государство по различным причинам не может или не в состоянии выполнять функции собственника, то при наличии признаков банкротства оно формирует свои позиции в качестве кредитора. Банкротство должно стать частным делом урегулирования отношений между должником и кредитором, в котором государство является полноправным участником делового оборота.

Список использованной литературы.

- 1) Леонов Р. Враждебное поглощение в России: опыт, техника проведения и отличие от международной практики // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 24. – С. 35-39.
- 2) Иванов Ю. Слияние, преобразование и деление предприятий // Консультант директора. – 2000. – № 9. – С. 26-35.
- 3) Рудык Н.Б., Семенкова Е.Б. Рынок корпоративного контроля: слияние, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 364 с.
- 4) Письмо Высшего арбитражного суда РФ № С1-7/ УП-61 от 20.01.1999 года.
- 5) Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: Эксмо, 2010. – 512 с.
- 6) О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ (с изменениями от 22 августа, 29, 31 декабря 2004 г., 24 октября 2005 г., 18 июля, 18 декабря 2006 г., 5 февраля, 26 апреля, 19 июля, 2 октября, 1 декабря 2007 г., 23 июля, 3, 30 декабря 2008 г., 28 апреля, 19 июля, 17, 27 декабря 2009 г., 22 апреля, 27 июля 2010 г.) // Официальный сайт Федерального Арбитражного суда Московского округа. Правовые основы деятельности суда [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fasmo.arbitr.ru/law/142/>.

7) О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций: Закон Российской Федерации от 25 февраля 1999 г. №40-ФЗ // Собрание законодательства Р.Ф. – 1999. – №9. – ст. 1097.

8) О несостоятельности (банкротстве): Закон Российской Федерации от 08 января 1998 г. №6-ФЗ // Собрание законодательства Р.Ф. – 1998. – №2. – ст. 222.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КОРРЕКТИРОВКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Д.С. Мельникова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mdashas@bk.ru

Современная экономика направлена на устойчивое развитие, главной целью которого является защита окружающей среды посредством рационального использования природных ресурсов и минимально возможного загрязнения природы. Традиционная система национальных счетов не учитывает экологических последствий производства, что не дает точно оценить экономическую ситуацию. Для более реалистичной оценки нужна корректировка существующих показателей. В данной статье раскрыта необходимость корректировок показателей и описаны существующие методы корректировки.

Проблемы ограниченности природных ресурсов и ухудшения состояния экологии, являются, несомненно, одними из самых важных для современного общества. Ранее основной задачей природоохранной деятельности считалась ликвидация последствий ущерба, наносимого окружающей среде выбросами вредных веществ. Сегодня речь идет об эффективности, подразумевающей более рациональное использование природных ресурсов и достижение баланса между экологией и экономикой, поскольку экономическое развитие неизбежно влечет за собой изменения окружающей природной среды, а экологические программы, в большинстве своем, приводят к удорожанию продукции предприятий. Природные ресурсы являются частью национального богатства страны. Использование в производстве невозобновимых ресурсов приводит к уменьшению национального богатства. В связи с этим возникает проблема необходимости корректировки существующих показателей системы национальных счетов, чтобы оценка состояния экономики была более адекватной и учитывала не только экономические, но и экологические аспекты. Эта проблема является актуальной, её решением занимаются многие страны мира.

Целью данной статьи является рассмотрение существующих методов решения проблемы.

Минерально-сырьевой комплекс Российской Федерации обеспечивает до трети ВВП, экспорт полезных ископаемых приносит стране более 70% валютных поступлений. В недрах России сосредоточено 30 % мировых запасов природного газа, 50 % алмазов, 25 % запасов никеля, 17 % олова, почти 10 % запасов нефти. Россия занимает лидирующие позиции и в сфере добычи основных видов полезных ископаемых, являясь крупнейшим производителем и экспортером продукции минерально-сырьевого комплекса [1].

Главной проблемой является ограниченность природных благ, в том числе полезных ископаемых, и их рациональное использование.

Рациональное использование полезных ископаемых заключается в том, что в конкретном месторождении извлекаются без потерь и ухудшения качества все имеющиеся без исключения составные части полезного ископаемого для нужд народного хозяйства. Единого мнения о том, как должен определяться эффект от

комплексного использования минерального сырья, не существует. Недостатками существующих методик является отсутствие комплексного и системного подхода к проблеме рационального использования полезных ископаемых, не ориентированность на специфику горнопромышленных отраслей.

В подавляющем большинстве методик эффективность определяется на хозрасчетном уровне, многие предлагаемые методы расчетов практически сложно реализуемы, экологический фактор в расчетах либо совсем не учитывается, либо учитывается в узком аспекте, не учитываются социальные показатели.

В 1992 г. в Рио-де-Жанейро была проведена конференция ООН по окружающей среде и развитию, на которой была принята стратегия (концепция) перехода современного общества к устойчивому развитию. Это свидетельствует об осмыслении экологических проблем и их тесной связи с экономикой. Главной идеей концепции устойчивого развития является такое развитие экономики, чтобы оно не сопровождалось опасным загрязнением и разрушением природной среды. В нашей стране цели, направления, задачи и принципы проведения единой государственной политики в области экологии на долгосрочный период определяет экологическая доктрина Российской Федерации.

Поскольку устойчивое развитие - это социально-экономическое и экологическое измерение, то важно, чтобы в традиционных показателях развития учитывалось влияние экологического фактора, то есть, чтобы они были экологически скорректированными.

В мире активно идет разработка критериев и индикаторов устойчивого развития. Этим занимаются ведущие международные организации: ООН, Всемирный Банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др. Эта проблема рассматривается на различных международных конференциях и семинарах [2].

В настоящее время выделяют три основных подхода к модификации системы национальных счетов, связанной с необходимостью учета экологического фактора в экономике:

- 1) Модификация национальных экономических счетов путем включения в них экологических последствий хозяйственной деятельности, В основе экологической трансформации национальных счетов находится следующий показатель - экологически скорректированный чистый внутренний продукт (Environmentallyadjustednetdomesticproduct) (EDP). Этот показатель является результатом коррекции чистого внутреннего продукта (NDP). Коррекция происходит в два этапа. На первом этапе из чистого внутреннего продукта вычитается стоимостная оценка истощения природных ресурсов (DN) (добыча нефти, минерального сырья, вырубка леса и пр.):

$$NDP - DN = EDP1 \quad (1)$$

Затем из полученного в формуле (1) показателя EDP1 вычитается стоимостная оценка экологического ущерба (ED) в результате загрязнения воздуха и воды, размещения отходов, истощения почвы, использования подземных вод:

$$EDP1 - ED = EDP2 \quad (2)$$

Проведенные на основе этой методики расчеты по отдельным странам показали огромное расхождение традиционных экономических показателей и экологически скорректированных [2].

- 2) Ресурсные и экологические счета рассматриваются как сателлитные (дополнительные по отношению к основным счетам и существуют параллельно с традиционной СНС). В остальном СНС остается без изменений. В сателлитных счетах используются преимущественно натуральные показатели.

- 3) Создание отдельной природно-ресурсной и экологической системы учета (природно-ресурсных и экологических счетов), привязанной к СНС [3].

Одним из показателей, дающих характеристику экономики, с учетом экологической составляющей, является чистое экономическое благосостояние. Чистое экономическое благосостояние – показатель оценки ВВП на душу населения, скорректированный с учетом продолжительности свободного времени и труда в домохозяйствах, а также расходов на охрану окружающей среды. Данный показатель используется как расчетный и в официальной статистике не применяется.

Учет экологической составляющей при расчете показателей ВВП и национального дохода позволит более объективно представить уровень экономического развития страны. В Японии аналогичные расчеты привели к снижению значения ВВП страны приблизительно на 16 %.

Практически все природные ресурсы, используемые человеком, невозобновимы, поэтому необходимо применять меры, позволяющие получение максимальных объемов продукции при минимальном изъятии природных ресурсов из окружающей среды. Необходимо найти баланс между экономическим развитием и экологией. Учет экологической составляющей в макроэкономических показателях страны может способствовать этому.

Список использованной литературы.

1. Трутнев Ю. П. Доклад о долгосрочной государственной Программе изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России //www.rosnedra.com
2. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов / Гирусов Э.В., Лопатин В.Н. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002. – 248 с.
3. Васильева Е.Э. Экономика природопользования // <http://www.bsu.by>

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ ЕС

А. А. Никифорова, Е. И. Молостова.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет г.
Томск
E-mail: Elena62362@sibmail.com

В статье рассмотрены понятие и виды безработицы. Приведены статистические данные по уровню безработицы в странах ЕС. Выявлены причины возникновения безработицы в таких странах как Испания, Румыния, Литва и Греция. Определены основные способы борьбы с безработицей, используемые в странах ЕС.

В последнее время наиболее актуальная проблема человечества является безработица. Почти все страны мира сталкиваются с данной проблемой. В современном обществе вопросы социальной и экономической стабильности выводятся на первые места. От того, как решаются внутренние проблемы государства, зависит его благосостояние в целом. Безработица является одной из основных проблем экономики во всем мире. Даже государство с развитой экономикой не застраховано от рисков, влияющих на уровень безработицы: мировых кризисов, миграции, структурных изменений в отраслях экономики.

Безработица - это неспособность экономически использовать все имеющиеся экономические ресурсы для производства товаров и услуг; неспособность полностью использовать рабочую силу [1].

Одно из самых первых объяснений безработицы дал английский экономист Т. Мальтус в своей работе "Опыт о законе народонаселения". Главное то, что Мальтус заметил, что безработицу вызывают демографические причины, в результате которых темпы роста народонаселения превышают темпы роста производства.

Существует несколько видов безработицы, из них наиболее распространенные являются [2]:

Фрикционная. Фрикционная безработица неустранима и существует в любой экономической системе, она, как правило, имеет добровольный и относительно кратковременный характер.

Структурная. Такой вид безработицы возникает в силу того, что навыки и профессии работников уже не требуются тем, кто нанимает на работу (рабочая сила не сразу и не в полной мере отвечает на новые изменения в структуре рабочих мест).

Сезонная. Её основная причина – природные факторы, которые вызывают сезонные колебания спроса на труд.

Циклическая безработица. Такая безработица возникает в период спада, то есть той фазы экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. Когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, занятость сокращается, а, следовательно, растёт безработица.

Частичная. Возникает в результате снижения спроса на продукцию предприятия. Предприниматель в таком случае может либо сохранять возможность трудиться для части персонала полное рабочее время, а другую часть увольнять, либо без увольнения давать возможность работать всем неполное рабочее время, что и ведёт к возникновению частичной безработицы.

Институциональная. Наблюдается, когда сама организация рынка труда недостаточно эффективна, например, неполна информация о вакантных рабочих местах.

Наиболее остро проблема безработицы стоит в странах ЕС в рамках устранения последствий глобального финансового кризиса, переросшего в экономический спад и быстрый рост безработицы.

Согласно рейтингу «РИА-Аналитика» за май 2011 года, можно сделать следующие выводы, что абсолютным лидером по уровню безработицы является Испания с 20,9% ищущих работу граждан. По сравнению с прошлым годом уровень безработицы в Испании вырос на 0,8%. На втором месте оказалась Литва (17,2%), на третьем — Латвия (16,6%). В пятерке лидеров рейтинга еще одна страна с экономическими проблемами является Греция. Самый низкий уровень безработицы отмечен в Австрии (4.1%) и Люксембурге (4.2%) [3].

У каждой страны свои причины безработицы и способы их решения. Основной причиной безработицы в Испании является демографический кризис, так как в Испании наименьший показатель рождаемости в Европе. Так же в Испании наблюдается большой приток дешевой рабочей силы из-за рубежа, которая отнимает рабочие места у коренных жителей и мешает снижению безработицы в стране. Власти страны нашли поддержку у Европейского союза, который разрешила Испании до конца 2012 года не пускать в страну трудовых мигрантов из Румынии, так как государство сильно пострадало от кризиса 2008 года и уровень ее безработицы является самым высоким в Европе. Уровень безработицы в Литве меняется в связи с сезонными и временными работами, власти ищут пути решения этих проблем, но пока это безуспешно. Основная причина безработицы в Греции – это низкая заработная плата и неудобные часы работы, эту проблему можно решить путем повышения заработной платы, но не все работодатели на это идут.

Наряду ряду с частными причинами безработицы существуют общие факторы, влияющие на возникновение безработицы ЕС: главной причиной является превышение уровня спроса на рабочие места над предложением на рынке труда и застой в промышленном производстве.

Существуют общие методы борьбы с безработицей, которые явно помогают решить данную проблему в развитых странах ЕС, такие как: создание новых рабочих мест; создание бирж труда и иных видов служб занятости; усовершенствование системы

информационного обеспечения рынка труда; социальная защита слабозащищённых слоёв населения [4].

Исходя из данных вышеизложенного, очевидно, что проблема безработицы является ключевым вопросом в рыночной экономике, и, не решив его невозможно наладить эффективную деятельность экономики.

Список используемой литературы.

1. Колосницына М.Г. Экономика труда: учеб. пособие. - М., 1998. - С.212.
2. Рофе А.И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда: учеб. пособие. – М., 2002. – с. 352.
3. Аверкиев О. Евросоюз: последний отчет [Электронный ресурс]/ Speculant.ru. – 2010 // URL: <http://www.speculant.ru>(дата обращения 15.04.2010).
4. Макконнелл Р. Кэмпбелл Экономикс: учебник: пер. с 16-го англ. изд. - М., 2007. - С. 901.
5. Гендерная дискриминации на рынке труда [Электронный ресурс]/ Демоскоп. – Эл.бюллетень. – 2005 // URL: <http://demoscope.ru>.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.С.Побежимова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: jem_evge@mail.ru

В статье рассмотрены проблемы формирования институциональной среды инновационного развития российской экономики. Дана краткая характеристика институциональной среды. Проведен анализ статистических показателей инновационной деятельности России и зарубежных стран. Подчеркнута необходимость предложенных программ по переходу к инновационной экономике.

Формирование экономической системы инновационного типа невозможно без соответствующей институциональной среды, способствующей развитию инновационной и предпринимательской активности. Целью данного исследования является изучение проблем, возникающие в формировании институциональной среды инновационного типа российской экономики. Институциональная среда инновационного типа характеризуется:

- 1) достаточно высоким уровнем личной безопасности человека;
- 2) развитым гражданским обществом, институтом демократии, контролем со стороны общества за деятельностью государства и бизнеса, высоким доверием к институтам власти и проводимой политике и низким уровнем коррупции;
- 3) конкурентоспособными рыночными структурами;
- 4) благоприятными условиями для развития инновационного сектора экономики;
- 5) гарантированностью всех прав собственности и обязательств по контракту;
- 6) независимой и непредвзятой судебной системой;
- 7) развитым рынком всех экономических ресурсов;
- 8) эффективным государственным, региональным и муниципальным управлением, соответствующих современным потребностям социально-экономического развития.

Формирование современной системы институтов предполагает согласование и эффективное их развитие, формирование целостной системы воспроизводства инноваций в России. В России пока определены ключевые субъекты, способные взять на себя ответственность за важнейшие элементы цикла воспроизводства инноваций. Мы по-прежнему находимся на этапе концептуального проектирования. Несмотря на большое количество научных исследований, публикаций и программных документов, до

настоящего времени нечетко определены стратегические цели технологического развития, правила «инновационной игры», не сформированы необходимые элементы инновационной инфраструктуры, такие как «бизнес-ангелы», инновационные банки, венчурные фонды, система управления инновационными рисками. При этом инновационное развитие экономики – это не цель, а лишь средство для решения таких серьезных задач, стоящих перед страной, как сохранение территориальной целостности, повышение конкурентоспособности экономики, рост качества жизни населения.

Отсюда следует, что для обеспечения развития России по пути реальной модернизации экономики важнейшее значение приобретает новая концепция управления экономикой, основанная на стимулировании инновационной деятельности, расширении спроса на научные разработки, осуществления инвестиций в новые знания и технологии. Широко обсуждаемая концепция «инновационного прорыва» и разработка четкой, последовательной инновационной политики, в которой взаимоувязаны экономические и социальные интересы, а также интересы государства, бизнеса, отдельных регионов и муниципальных образований, не могут быть реализованы в рамках традиционного менеджмента и классической теории экономического развития.

В течение 1980–90-х гг., когда российское общество переживало радикальное реформирование, страны, составившие ядро мирового хозяйства, приобрели статус взаимосвязанных международных научно-технических производственных центров, определяющих развитие науки, техники и технологии всего мира. У России оставалось только две возможности: либо деградировать, превратиться в одну из второразрядных экономик; либо пробиться в группу наиболее развитых национальных экономик, нарастив свой производственный, научно-технический, организационный потенциал.

Проанализируем основные показатели инновационной деятельности России и зарубежных стран (табл.1). [2, с.36]

Таблица 1 – Основные показатели инновационной деятельности России и зарубежных стран

Наименование показателя	Россия	Австрия	Германия	Норвегия	Финляндия	Франция	Швеция
Удельный вес организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации	9,3	59,9	65,8	39,3	48,6	45,5	47,2
Удельный вес работников, выполняющих исследования и разработки в инновационно-активных организациях промышленности	2,5	3,4	4,9	5,0	4,7	5,4	9,8
Удельный вес продукции организаций промышленности, осуществлявших технологические инновации, в общем объеме отгруженной продукции	41,3	87,5	87,9	78,0	87,4	78,4	85,6
Удельный вес продукции организаций промышленности, осуществлявших технологические инновации, в общем объеме экспорта продукции	48,5	93,2	94,3	87,1	92,3	86,3	94,0
Удельный вес новой промышленной продукции в общем объеме продукции, в том числе:							
– новой продукции для рынка;	0,5	8,4	7,1	4,6	27,2	9,5	3,5
– новой продукции для организации, но не новой для рынка	1,9	23,1	40,3	18,4	31,1	17,5	32,1
Интенсивность затрат на технологические инновации в промышленности (отношение затрат к объему отгруженной продукции организаций, осуществлявших технологические инновации)	2,8	3,2	5,3	1,8	4,0	3,9	7,4

На основе представленных данных сформулируем следующие выводы:

1. Инновационные процессы в экономике России протекают достаточно вяло. Доля инновационно-активных предприятий промышленности (9,3%) в 5–6 раз ниже, чем в развитых странах Европы. Удельный вес работников предприятий, занятых исследованиями и разработками (2,5%), в 1,5–2 раза ниже, чем в развитых странах. Доля инновационной продукции (41,3%) в 2 раза ниже, чем в развитых странах.

2. Инновационные процессы протекают преимущественно на крупнейших и крупных российских предприятиях. Этот вывод однозначно следует из соотношения:

- удельный вес инновационно-активных предприятий 9,3%;
- удельный вес продукции этих предприятий в общем объеме продукции 41,3%.

3. Настораживает чрезвычайно низкие удельные веса новой продукции для рынка (0,5%) и для предприятия (1,9%). Частично этот показатель может быть объяснен специализацией России на добывающей промышленности. Но в целом он говорит о том, что российские предприятия чрезвычайно медленно обновляют ассортимент своей продукции и эти процессы необходимо стимулировать.

4. По интенсивности затрат на технологические инновации российские инновационно-активные предприятия (2,8%) сравнимы с предприятиями развитых стран Европы (1,8–7,4%). То есть 9,3% инновационно-активных российских предприятий (преимущественно крупнейших и крупных) стараются и имеют финансовую возможность инвестировать в инновации на уровне зарубежных партнеров.

Ряд проблем, связанных с инновационным развитием, либо упрощается, либо просто игнорируется. В настоящее время отсутствует единство в понимании того, что такое «инновационный путь развития» российской экономики, и каким он может быть в современном глобализирующемся и крайне неравномерно развитом мире.

Исходя из вышеизложенного, первоочередная задача государства заключается в том, чтобы сформировать институциональную среду, способствующую становлению инновационной экономики в России. В рамках решения этой задачи разработана программа перехода к инновационной экономике. Первый этап (2008–2012 гг.) подразумевает модернизацию образования и здравоохранения, запуск проектов развития в высокотехнологичных инфраструктурных секторах. В рамках второго этапа (2013–2017г.) планируется осуществить переход экономики на новую технологическую базу, основанную на перспективных разработках в области информационно-коммуникационных, биотехнологий и нанотехнологий. На третьем этапе (после 2018г.) ожидается закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и дальнейшее инновационное развитие российской экономики. [4, с.10]

Переход России на инновационный путь развития требует укрепления действующих и создания дополнительных институтов ресурсного обеспечения инновационного развития экономики, в том числе и ускоренного формирования института венчурного финансирования.

В среднесрочной перспективе развитие научно-технической и инновационной сфер будет во многом определяться объемами государственной поддержки из федерального бюджета, совершенствованием инновационной инфраструктуры и нормативно-правовой базы в данной области. Дальнейшее развитие должен получить программно-целевой подход регулирования научно-технической и инновационной деятельности с использованием как традиционных (федеральные и ведомственные целевые программы научно-технологического профиля или соответствующие разделы указанных программ), так и новых инструментов финансирования научных исследований и разработок из государственного бюджета (государственные финансовые институты развития, венчурные фонды и т.д.).

Список использованной литературы.

1. Афонасова М.А. Инновационный императив в аспекте процессов самоорганизации социально-экономического пространства // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). – С. 15–16.
2. Барашов Н.Г. Ограничения развития национальной инновационной системы России. // Вестник Оренбургского государственного аграрного университета. – 2009. – №1. – С. 35–37.
3. Бекетов Н.В. Стратегические циклы России и сценарии международных отношений // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – № 10. – С. 5–11.
4. Мазница Е.М. Государственное регулирование инновационного развития экономики России на современном этапе // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3(31). – С. 8–10.

ПРОБЛЕМА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ ЛИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

С.В. Романчуков, А.И. Харькова*

Томский Политехнический Университет, г. Томск
* Томский Политехнический Университет, г. Томск
E-mail: Inoy@vtomske.ru

Быстрое развитие информационных технологий влечёт за собой качественное изменение способов проведения досуга. Становление социальных сетей как массового средства общения приводит к появлению негативных моментов, таких как нежелательное использование личной информации. Излишняя открытость пользователей играет на руку криминалитету, т.к. информация, представленная в социальных сетях, может быть полезна при совершении ограблений или мошеннических действий по отношению к пользователю. Это наносит ущерб, как отдельным людям, так и компаниям, работающим в данной сфере.

С развитием информационных технологий всё большую популярность приобретают формы проведения досуга, связанные с использованием сети Интернет. Значительную долю во всём секторе Интернет-развлечений занимают социальные сети - интерактивные многопользовательские веб-сайты, контент которых наполняется самими участниками сети.

Каждая из подобных сетей (Facebook, Twitter, Vkontakte, Odnoklassniki и т.д.) является достаточно крупным игроком в этой сфере. Так, чистый доход Facebook за период январь-июнь 2011 года составил \$500 млн. Вполне естественно, что существование и функционирование столь сложных систем не может не порождать внешние эффекты [1, с.1].

Согласно результатам исследования, проведённого компанией Morse в 2009 г. экономический ущерб, наносимый Великобритании посещением сотрудниками предприятий ресурсов Twitter и Facebook, составляет, по меньшей мере, 1,38 млрд фунтов стерлингов [1, с.2]. Но, помимо очевидного ущерба, причиняемого фирмам, чьи сотрудники тратят рабочее время на Интернет-развлечения, не меньший урон наносится самим пользователям. Одна из основных причин этого – проблемы с обеспечением конфиденциальности личной информации.

Сам механизм функционирования социальных сетей предполагает предоставление пользователем информации о себе: фотографии, контактных данных. Посетители нередко выкладывают на своих страницах сведения, которые могут быть использованы против них. Семейное положение, фотографии с мест отдыха, адреса и телефоны. Даже если ис-

ключить возможность использования этой информации спецслужбами, остаётся значительное число людей, способных использовать полученные данные в корыстных целях. Исследование, проведённое британской страховой компанией More Than в 2009 году, показало, что не менее 12% злоумышленников используют социальные сети для поиска жертв [2, с.2]. Опросы среди осуждённых за ограбление британцев, проведённые два года спустя, четыре из пяти подобных преступлений на британской территории совершаются при помощи Twitter и Facebook. Фотография с дорогим подарком, адрес, номер телефона или восторженные отзывы об отпуске, появляющиеся в режиме реального времени оказываются эффективнее «наводчиков». Эту информацией активно используют страховые и коллекторские агентства, работодатели. Так, представители компании Manulife (получившей известность в Интернет-сообществе после скандала с лишением страховки одного из своих клиентов на основании данных, якобы полученных через сеть Facebook) дали понять, что «не видят повода не принимать во внимание сведения, полученные из таких источников, как Facebook» [3, с.1].

Подавляющее большинство пользователей социальных сетей не обладает элементарными навыками информационной безопасности. По словам приглашённого страховым агентством Legal&General эксперта, для вора-домшника посещение сайтов социальных сетей напоминает поход в интернет-магазин, с той лишь разницей, что платить за чужие вещи не приходится [4, с.1].

Помимо этого не менее важной угрозой является киберпреступность в её обычном понимании. Платформы web 2.0, на которых базируются современные социальные сети, крайне уязвимы. Доказательством этого служит существование групп хакеров, промышленно взломом учётных записей. Так, одна из самых известных групп, носящая имя Raya Nagi, за небольшие деньги (от \$ 199) взламывает пароль от электронной почты или аккаунта Facebook или MySpace, а за \$599 продаёт программное обеспечение для этого взлома.

Ранее речь шла о западных социальных сетях, проблемах, с которыми столкнулись западные пользователи (в частности англичане), но аналогичная ситуация складывается и в России. В 2009 году наша страна вышла на первое место по времени, проводимому пользователями в социальных сетях. Российский показатель времени, проводимого человеком в социальных сетях, вдвое превосходит мировой уровень (по количеству посещаемых страниц втрое).

Сложившаяся ситуация негативно сказывается и на самих социальных сетях. Падение доверия пользователей приводит к уходу людей в более безопасные проекты или отказу от подобного времяпрепровождения в целом. Сейчас эта тенденция выражена ещё недостаточно явно, но она уже начинает беспокоить аналитиков Facebook, Twitter и других сетей.

На протяжении последнего года число активных пользователей Facebook росло в среднем на 20 млн человек, но в апреле прирост составил всего 13,9 млн, а в мае – 11,8 млн. В нескольких странах число активных пользователей снизилось. Так, в США их стало меньше на 6 млн, в Канаде – на 1,52 млн, в России, Великобритании и Норвегии – на 100 тысяч в каждой. Стоимость Facebook на вторичном рынке также перестала расти. В конце апреля группа совладельцев интернет-ресурса попыталась продать на вторичном рынке бумаги компании на \$1 млрд. Первый раунд переговоров проходил, исходя из оценки сети в \$90 млрд. Но, говорят источники Reuters, консультации завершились безрезультатно: инвесторы не согласились платить запрашиваемую цену. Как следует из источников агентства, по итогам переговоров продавцы согласились на дисконт в 22%, снизив оценку до \$70 млрд. Разумеется, подобное положение дел не может быть вызвано какой-то единственной причиной, но в такой ситуации падение доверия пользователей может привести к плачевным последствиям [5, с.2].

Возникает логичный вопрос: как обезопасить своё пребывание в социальных сетях? Владельцы Интернет-ресурсов, разумеется, постоянно совершенствуют защиту своих

проектов, но есть вещи, которые зависят только от самого пользователя. Есть определённый список вещей, которые в Интернете делать определённо НЕ следует.

Существует десять вещей, которые пользователи никогда не должны размещать на своей странице в Интернете:

1) Дата и место рождения.

2) Девичья фамилия своей матери.

3) Свой настоящий адрес.

4) Никогда не сообщайте о том, что ваше жильё остаётся пустым, так как вы поехали на отдых. Ограбление в этом случае может произойти даже если вы не оставляли на сайте свой реальный адрес, так как преступники могут использовать другую информацию, чтобы его узнать.

5) Никогда не размещайте в Facebook фотографии и описание тех достопримечательностей, которые расположены рядом с вашей квартирой, а также видов из её окна.

6) Никогда не публикуйте фотографии, которые показывают расположение Вашего дома или ценные вещи, которые вам принадлежат.

7) Кроме того, никогда не оставляйте сообщения типа: «пошла закупать товары на целую неделю», «ухожу на собрание» и «обедаю в ресторане». Для грабителей это приглашение вас ограбить, а для шантажистов - точное описание того, где и с кем вы встречаетесь.

8) Не стоит размещать на Facebook сомнительные фотографии. То, что вам кажется смешным сейчас, через несколько лет может разрушить вашу карьеру.

9) Не стоит сообщать сомнительным знакомым сведений о своей работе, делиться сплетнями, так как в этом случае вас может ждать увольнение.

10) Не сообщайте номер своего телефона, иначе рекламодатели воспользуются вашим номером.

Ну и наконец, при регистрации на сайте не стоит выставлять на всеобщее обозрение весь ваш профиль, так как в этом случае информация о вас будет доступна любому пользователю таких поисковиков, как Google. Сообщите лишь своё имя или ник, а остальную информацию оставьте для частного использования.

От выполнения этих простых правил может напрямую зависеть безопасность и благосостояние любого посетителя социальных сетей, что, однако, не снимает ответственности и с руководства подобных ресурсов. Не может не радовать тот факт, что с усилением конкуренции между двумя «титанами» Facebook и Google значение каждого фактора растёт. Взаимная критика приводит к совершенствованию защиты обеих систем, и остаётся только надеяться, что остальные фирмы в данном сегменте постараются последовать за флагманами и смогут обеспечить большую сохранность пользовательской информации.

Список использованной литературы.

1. Collins N. Twitter 'costs British economy £1.38bn // <http://www.telegraph.co.uk/technology/twitter/6418567/Twitter-costs-British-economy-1.38bn.html>.

2. Материалы страхового агентства Legal&General // www.legalandgeneral.com.

3. Россияне больше всех сидят в социальных сетях <http://lenta.ru/news/2009/07/02/engaged/>

4. Материалы страхового агентства More Than // www.morethan.com.

5. Фейсбук размещается и замедляется [//www.gazeta.ru/business/2011/06/14/3661725.shtml](http://www.gazeta.ru/business/2011/06/14/3661725.shtml).

ЦИВИЛИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Т.С. Селевич

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: popova_ts@rambler.ru

Усложнение мирохозяйственных связей требует поиска и применения новых форм и способов их изучения. В этих условиях используется положительно зарекомендовавший себя на практике управленческий анализ, который может выполняться на различных уровнях: корпоративном, отраслевом, национальном. Помимо изучения тенденций дифференциации и интеграции в управленческом анализе, еще более значимым может оказаться вопрос расширения горизонтов его охвата и перехода на цивилизационный уровень, т.е. уровень изучения проблем управления цивилизационным развитием.

Современное общество, охваченное «информационной революцией» и подсаженное на «потребительскую иглу», демонстрирует явные экономические успехи в освоении новых технологий. Молекулярная биология, роботостроение, электронная промышленность, IT- и нанотехнологии – вот лишь далеко не полный список достижений человечества в области продуктивного труда, или собственно в реальном секторе экономики [1, с.15]. Огромный потенциал рыночных потребностей и высокая платежеспособность населения развитых стран, опирающаяся на «дружескую» руку банковских кредитов, локомотивом тянут за собой науку и инновации. Никогда в цивилизационной истории человечества научно-техническое и инновационное развитие не было столь быстрым. Кроме того, очевиден колоссальный прогресс в мировосприятии человечества: ведь еще какие-нибудь 20-25 лет назад лидеры ведущих государств характеризовали нашу Родину – крупнейшую державу мира – не иначе, как «империя зла». Впрочем, мы платили им той же монетой, и слова об агрессивной природе американского (и западного в целом) империализма были еще не самыми хлесткими в советском политическом лексиконе. Однако политические тренды изменились. Сейчас к «странам-изгоям» (по терминологии и меркам Запада) относят разве что Иран и Северную Корею.

Тем удивительнее смотрятся на этом фоне процессы политического и культурного регресса в ряде стран мира. С одной стороны, можно говорить о смягчении международной напряженности, снижении уровней вооруженного противостояния, отказе многих стран от решения спорных вопросов силовыми методами. При этом внутренняя напряженность явно зашкаливает: «цветные революции» в развивающихся странах, массовые демонстрации студентов и служащих в Греции (сытый Запад!), а также серия североафриканских вооруженных восстаний в Египте, Ливии, Тунисе, большинство из которых закончилось свержением действующего правительства, – все это является свидетельством параллельного существования деструктивных процессов в обществе. Наиболее характерные для современного мира черты представлены ниже.

1) Экономика. Позитивные процессы: доминирование западных моделей рыночной хозяйствы и свободного предпринимательства; развитие реального сектора экономики; глобализация торговли и хозяйственной деятельности, повышение роли ТНК. Негативные процессы: зависимость от углеводородного сырья; увеличение пропасти между богатыми и бедными, усиление расслоения общества; неприятие социальной ответственности со стороны бизнес-сообщества.

2) Политика. Позитивные процессы: прогресс в мировосприятии человечества; смягчение международной напряженности, снижение уровней вооруженного противостояния; обеспечение во многих странах политических свобод, развитие индивидуальных свобод и гражданских прав личности; развитие свободного обмена идеями и разнообразной ин-

формацией. Негативные процессы: рост терроризма и экстремизма; борьба цивилизаций за право мировой гегемонии; использование глобальных СМИ для разжигания недовольства в странах «третьего мира».

3) Наука. Позитивные процессы: научно-техническое и инновационное развитие, широкое распространение в быту IT-технологий, других достижений микроэлектроники; успешное освоение наиболее труднодоступных запасов энергосырьевых ресурсов сверхглубокого залегания. Негативные процессы: распытывание природных систем, аномальное изменение погодных условий, исчезновение многих представителей флоры и фауны благодаря человеческому воздействию; покорение человеком природы – лишь иллюзия.

4) Образование. Позитивные процессы: масштабное развитие разнообразных систем профессионального образования и обеспечение его относительной доступности. Негативные процессы: общее снижение образованности общества: грамотности, потребности читать; узость взглядов на мир, потеря эрудиции.

5) Культура, в т.ч. религия. Позитивные процессы: формирование толерантного полиэтнического общемирового культурного пространства; обеспечение определенного уровня расовой, этнической, религиозной терпимости. Негативные процессы: межнациональные конфликты на религиозной основе, столкновение «правоверных мусульман» с западной цивилизацией.

б) Общество и его безопасность. Позитивные процессы: значительный прогресс в здравоохранении и медицине; распространение современных средств планирования семьи и репродукции; развитие систем международной гуманитарной помощи с целью предупреждения гуманитарных катастроф. Негативные процессы: рост смертности от рака, болезней сердечно-сосудистой системы; масштабная депопуляция населения в большинстве стран; трудность в освоении лекарств и вакцин для новых болезней, спровоцированных мутациями вирусов

Масштаб происходящих изменений настолько впечатляющ, что ученые мира все чаще говорят о столкновении мировых цивилизаций, развитии конфликтных процессов между ними. Так, российский ученый Ю.В. Яковец еще в 1992 г. сформулировал собственную концепцию мировых цивилизаций как определенной ступени «в историческом ритме динамики и генетики общества как целостной системы, в которой взаимно переплетены, дополняя друг друга, материальное и духовное воспроизводство, экономика и политика, социальные отношения и культура» [2, с.2]. История человечества в трактовке Ю.В. Яковца представлена как ритмичная смена цивилизационных циклов – первого, второго и третьего исторических суперциклов.

Но спустя 16 лет он вместе с другим ученым – Б.Н. Кузыком [3, с.18] – самое пристальное внимание уделил исследованию развития локальных цивилизаций. При этом, если четвертое их поколение, охватывающее XV-XX века, включало в себя семь локальных цивилизаций (западную, евразийскую, буддийскую, мусульманскую, китайскую, индийскую и японскую), то пятое поколение этих цивилизаций, отнесенное к XXI-XXIII векам, вероятнее всего включит в себя уже одиннадцать локальных цивилизаций: западноевропейскую, китайскую, индийскую, японскую, мусульманскую, буддийскую (старые), восточноевропейскую, океаническую, североамериканскую, латиноамериканскую, российскую, африканскую (новые).

Переход аналитической мысли на цивилизационный уровень, по нашему мнению, обусловлен потребностью подняться над проблемой для осознания ее причин. Основной помехой этому, возможно, является мозаичность восприятия картины окружающего мира не только обычными людьми, но и учеными, а также лицами, наделенными высшей государственной властью. Эта мозаичность является следствием разрозненности огромной по массиву информации, подающейся в СМИ как отдельные факты; она же не позволяет до конца осознать глубинные причины происходящих изменений. Вышеперечисленные проблемы восприятия и трактовки информации провоцируют

характер принимаемых решений – многочисленные программы развития многочисленных направлений жизни социума.

Итак, усложнение мирохозяйственных связей требует поиска и применения новых форм и способов их изучения. Очевидно, что в этих условиях целесообразно использовать положительно зарекомендовавший себя на практике управленческий анализ, который может выполняться на различных уровнях: корпоративном, отраслевом, национальном. Методология управленческого анализа в последние годы активно развивались с помощью методов дифференциации: были идентифицированы и развиты такие локальные виды управленческого анализа как конкурентный, стратегический, геоэкономический, инновационно-инвестиционной деятельности, логистический. Отметим, что приведенный перечень видов управленческого анализа является открытым, т.е. может быть дополнен иными видами анализа, входящими в их общую совокупность. Кроме того, процессы дифференциации логично провоцируют постановку вопроса о возможностях интеграции результатов локальных видов управленческого анализа. Но помимо изучения тенденций дифференциации и интеграции в управленческом анализе, еще более значимым может оказаться вопрос расширения горизонтов его охвата и перехода на цивилизационный уровень, т.е. уровень изучения проблем управления цивилизационным развитием. Поэтому наряду с межстрановым анализом (не привязанным к какой-либо цивилизации), актуальным является проведение внутри- и межцивилизационного управленческого анализа. Эту мысль наглядно подтверждает та очевидная беспомощность, которую проявляет мировое сообщество в ливийском конфликте, носящем внутри- и межцивилизационный характер.

Развитие методологии управленческого анализа на таком высоком уровне позволит, на наш взгляд, нивелировать ряд имеющихся на сегодня препятствий к осознанию истинных причин событий, происходящих в мировом пространстве, и эффективно направлять энергию человечества по позитивному вектору развития.

Список использованной литературы.

1. Илышев А.М. Стратегия включения репродуктивного труда в экономику России / А.М. Илышев, И.В. Лаврентьева. – М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2005.-234с.
2. Яковец Ю.В. Становление постиндустриальной цивилизации. Доклад на дискуссии «Циклы Кондратьева и будущее». – М.: АНХ, 1992. – С. 2
3. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее // Т. III: Северное Причерноморье – пространство взаимодействия цивилизаций. – М.: Институт экономических стратегий, 2008. – С. 18.

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С БЕДНОСТЬЮ. ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

А. Н. Сидоренко, Е.А. Сушилова

Томский политехнический университет, г. Северск
E-mail: anasta7ya@mail.ru

Бедность – это угроза для всего общества. Борьба с бедностью на сегодняшний день является важной задачей, стоящей перед сообществом. Государство ведет борьбу с бедностью, назначая различные социальные пособия и выплаты малоимущим, поощрением трудовой деятельности, укреплением законодательства о социальной защите и т.д. При этом, нет единого метода как определения бедности, так и ее измерения. Необходимо использовать комплексный подход, чтобы наиболее полно отразить состояние общества на данный момент.

Проблема бедности крайне актуальна для современного российского общества, в котором за период реформ развернулся стремительный процесс абсолютного и относительного обнищания значительной части населения. Проблема состоит в том, что усиливается процесс расслоения российского общества на бедных и богатых. Этот процесс имеет динамический характер: бедные становятся беднее, а богатые еще богаче.

Бедность – это такое экономическое состояние людей, при котором они не имеют минимума (по нормам страны) средств существования. [1, с. 180]

Причинами бедности являются низкий уровень экономического развития страны, безработица, войны и военные конфликты, влекущие за собой разрушение промышленности, дорог и других объектов, а также массовые переселения людей, дискриминация по полу, цвету кожи, национальности, низкий уровень пенсионного обеспечения и др.

Для сокращения бедности и уменьшения степени неравенства доходов государство проводит соответствующую социальную политику. Она включает комплекс мер по поддержанию уровня доходов граждан и созданию условий для удовлетворения их первостепенных нужд. В рамках социальной политики разрабатываются программы социального страхования и программы государственной помощи. Средства социального страхования распределяются в форме денежных выплат (пенсии и пособия), финансирования услуг (оплата лечебно-профилактической помощи, содержание домов интернатов, покрытие затрат на организацию лечения и отдыха инвалидов и престарелых) и предоставления льгот (получение отдельными группами населения конкретных материальных благ и услуг). Программы государственной помощи обеспечивают пособиями тех, кто не имеет необходимых доходов в силу жизненных условий, а также тех, кто содержит маленьких детей. [2, с. 442]

Национальная политика содействия сокращению бедности в годы экономического роста в первую очередь опирается на рост заработной платы и расширение мер социальной защиты для отдельных категорий населения. Минимальная заработная плата в России, составлявшая в январе 2001 года 13,2% от прожиточного минимума трудоспособного, к январю 2009 года поднялась до 78% от ПМТ. В системе социальной защиты населения были реализованы две масштабные реформы, способствующие росту доходов пожилых и семей с детьми в возрасте до 1,5 лет. Обе эти реформы оказали положительное влияние на денежные доходы населения и рассматривались как меры стратегии содействия сокращению бедности.

Расширение мер социальной поддержки пожилых произошло в ходе реформы льгот, реализуемой с 2005 года и предусматривающей установление специального пособия. Это ежемесячная денежная выплата, рассчитанная для льготных категорий населения, которые на 95% представлены пожилыми людьми и инвалидами. Введение данного пособия способствовало повышению доли социальных пособий в структуре совокупных денежных доходов населения (табл. 1), и в настоящее время на его финансирование направляется более половины всех средств, расходуемых на выплату социальных пособий.

Реализация с 2007 года новых мер поддержки семей с детьми предусматривала двукратное увеличение минимального размера пособия по уходу за ребенком в возрасте до полутора лет в случае рождения первого ребенка и четырехкратное увеличение данного пособия при рождении второго ребенка. Согласно новым правилам право на это пособие предоставляется всем матерям, имеющим детей в возрасте до полутора лет, в то время как ранее право на него закреплялось только за работающими матерями. Новая семейная политика также способствовала росту доли социальных пособий в совокупных доходах населения.

Таблица 1 - Динамика структуры пособий, выплачиваемых населению РФ

	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2007	2008
Все пособия, % от общей суммы доходов населения	2	1,8	1,9	1,6	2,3	2,7	3	3,3
Все пособия, % в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100
- по временной нетрудоспособности, %	42,8	49,3	48,8	49,9	20,7	17,4	16,6	16,2
- детские и материнские пособия, %	33,8	34,9	33,8	32,4	14,7	12,4	18,9	20,1
- по безработице, %	8	7,3	8,3	9,2	5,2	4,2	2,5	1,9
- ежемесячная денежная выплата вместо льгот (ЕДВ), %	-	-	-	-	53,5	61,3	56,3	59,3

Элементом национальной политики содействия сокращению бедности стала антикризисная программа Правительства РФ в части мер поддержки населения, согласно которой в 2009 году реализовано:

1. двукратное увеличение минимальной заработной платы в январе 2009 года;
2. повышение максимального размера пособия по безработице в 1,5 раза;
3. повышение заработной платы федеральным работникам бюджетной сферы;
4. неоднократное повышение размера пенсий;
5. повышение ряда социальных пособий за счет их индексации по уровню инфляции;
6. проведение дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации:
7. опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения;
8. организация общественных и временных работ;
9. оказание адресной поддержки в виде организации переезда в другие населенные пункты;
10. содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости.

В российских условиях для выхода из состояния бедности трудоспособных слоев населения требуется изменение приоритетов социальной политики в следующих направлениях:

4. от политики снижения безработицы – к политике эффективной занятости;
5. от создания дешевых и неквалифицированных рабочих мест – к рабочим местам с достойной заработной платой и высокой квалификацией труда.

Первым шагом на пути формирования эффективной занятости может стать введение в число критериев оценки инвестиционных проектов показателя «создаваемые рабочие места». Приоритетными должны стать те проекты, которые создают большее число рабочих мест с заработной платой, превышающей стоимость прожиточного минимума в три раза. В отношении безработных следует развивать качественные программы переобучения, преимущественно для постоянной занятости в инфраструктурных и сервисных секторах экономики.

Расширение доступа социально уязвимых групп населения к программам социальной защиты населения может быть достигнуто за счет:

1. перехода от социальной защиты массовых категорий – к адресной поддержке социально уязвимых групп;
2. развития активных форм поддержки бедных слоев населения.

На протяжении последних лет правительство РФ инициировало ряд программ, цель которых – повысить качество и доступность образования. Важнейшие из них:

1. концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года;
2. новая модель образования;
3. стратегические направления развития образования;
4. приоритетный национальный проект «Образование».

Вопросам обеспечения равенства доступа к образованию, и особенно проблемам повышения качества в этих стратегических документах, уделено особое место. [3, с. 28-30, 38]

Таким образом, стратегия снижения бедности должна основываться на комплексном подходе, предполагающем реализацию широкого спектра мер воздействия на различные формы ее проявления.

Список использованной литературы.

- 1) Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: учебное пособие. - СПб.: Питер, 2008. – 240 с.
- 2) Ивашковский С.Н. Макроэкономика: Учебник. 2-е изд., испр., доп. – М.: Дело, 2002. – 472 с.
- 3) Цели развития тысячелетия в России: взгляд в будущее. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2010. – М., 2010. – 153 с.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК НАУКА: ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Г.Д. Скоблин

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: economics@tpu.ru

В работе проделан анализ формирования экономической науки «Политической экономии» в контексте политики как науки. Раскрыт понятийный аппарат, связанный с экономикой и политикой, включая этимологию слов. Представлен междисциплинарный подход «политики», «экономики» и «искусства» с включением философско-морального аспекта. Затронут вопрос структуры экономической науки: нормативный и позитивный анализ. Политика концентрируется на интересах, а моральная на нормах. А. Маршал: «Политическая экономия или экономическая наука занимается исследованием нормальной жизнедеятельности человеческого общества».

Необходимость раскрытия проблем политического аспекта в «Политической экономии» (ПЭ) заключается в том, что в учебной и даже в научной литературе не высвечивается вышеуказанный аспект; не четко дается понятие «ПЭ»; вводятся другие понятия типа «экономика», «экономикс», «экономическая наука» – все это вводит в заблуждение пользователей.

В настоящее время (2-я декада 21-го века) возник интерес к «ПЭ» – фундаментальной науке всех времен. В связи с вышесказанным целью (она же результат исследования) является снятие заблуждения по термину «ПЭ». Для реализации этой цели был проведен анализ (он же является одним из методов исследования) разных подходов к пониманию термина «ПЭ» с акцентом на политический аспект.

Научная конференция, прошедшая в России в ноябре 2010г. на тему «Есть ли место «Политической экономии» в современной экономической науке» обозначила её проблемы [1, с. 151]. Некоторым из них автор данной статьи решил уделить внимание. Логично было бы начать с понятийного аппарата, который к настоящему времени (началась 2-я декада 21-го века) окончательно не сложился и остались некоторые неясности.

В сочетании терминов *economic* (фр.) и *politique* означало «государственное управление», что и привело к термину «Политическая экономия» (ПЭ). Позже (конец 17-го века и до времен А. Смита) термин ПЭ использовал У.Петти (1691) в смысле «Политической анатомии». Джеймс Стюарт (1767), используя термин «ПЭ» двояко, представил её как «искусство» удовлетворения потребностей, и как «науку» о предотвращении рисков в недостатках средств... [2, с.680].

А. Смит (1723 - 1790) в «Богатстве народов» указывал, что «ПЭ» – это отрасль знания, необходимая государственному деятелю. Легко увидеть, что термин «ПЭ» был тесно связан с государством, его управлением. И здесь понятно, что государство не может не заниматься политикой в сфере экономики. Поэтому термин «ПЭ» полностью себя оправдывает. Больше того, в 21-ом веке роль экономической политики и государственного регулирования возрастает. Хотя бы потому, что за последние 20 лет было два кризиса, не считая проблем не связанных с кризисом (в вышеуказанной конференции они обозначены) [2, с. 682].

После А. Смита различные мыслители по-разному подходили к «ПЭ», не указывая политический аспект. Бентам «ПЭ» представил как «науку» и «искусство» (1773 - 1795); Джеймс Милль (1821) и Маккулох (1825) – с исследованием законов в цепочке от производства до потребления; Дж.С.Милль – выделил моральную и социальную природу «ПЭ» с богатством и целями (1848); К.Маркс отождествил «ПЭ» и исследованием «анатомии гражданского общества (1859)» [2, с. 682].

Отсутствие политического аспекта и субъективность подходов к «ПЭ» (это объясняется чрезвычайной сложностью сферы экономики) вводило в заблуждение по этому термину. Не стандартно, но продуктивно подошел к этому вопросу У. Хирн (1863), решивший назвать «ПЭ» «плутологией» - теорией по удовлетворению человеческих потребностей, избежав политического аспекта. Однако, если исходить из того, что целью экономической деятельности является удовлетворение потребностей человека (мысль В.П. Воронцова [3, с. 374], русского экономиста и социолога (1847 – 1918)), то подход У. Хирна выглядит вполне логичным.

Маклеод (1875) назвал «ПЭ» *economics*, что означает (это не точно из-за проблем перевода) «экономика» или «экономическая наука». В обоих терминах отсутствует политический аспект, а это означает, что «экономика» как наука не связана с другой наукой – политологией, и получается, что экономика очищена от политики.

Термин «*economics*» (англ.) на русский язык переводится как «экономикс», что не совсем правильно, т.к. в переводах избегают слов «физикс», «математикс». При различии понятий «*economy*» и «*economics*» в переводе будет соответственно означать «экономика» и «экономическая наука» [4, с.287]. Последний термин А. Маршалл отождествлял с термином «ПЭ», которая занимается исследованием нормальной (подчеркнуто автором статьи) жизнедеятельности человеческого общества... и материальными основами благосостояния [2, с.683]. Что понимал неоклассик под словом «нормальный» неизвестно, но это слово относится к нормативному экономическому анализу. Но скрытый смысл «нормального» говорит, что здесь присутствует «политика». Термин – «позитивный», в смысле реальный, действительный (но не положительный!), далек в современной экономике от «нормативного», считай «нормального», что требует «политики».

Возвращаясь к Дж. С. Миллю, необходимо отметить, что он неоднозначно понимал «ПЭ», хотя и был позитивистом. Для него «ПЭ» – это абстрактная Рикардинская теория с вовлечением главных причин хозяйственного поведения людей. Тем не менее, Милль понимал, что эта теория не решает практических проблем, а значит «ПЭ» имеет потребность в «искусстве» [5, с.11]. Встал вопрос: считать ли «ПЭ» как науку «искусством». Джеймс Стюарт (1767) считал науку «ПЭ» как «искусство», которое стремится обеспечить всеми благами для удовлетворения потребностей общества. Позже

Н. Сениор (1836) подверг критике смешение «искусства» с наукой, что препятствует развитию «ПЭ» [2, с.682].

Доказав роль «искусства» в «ПЭ», Дж.С.Милль в то же время показал, что «ПЭ» не дает инструкций, как сделать страну богатой, но чтобы она стала такой, надо быть политико – экономом (1844/1948) [5, с.11]. Это автоматически означает, что ученый – экономист должен владеть «политологией» как наукой, чтобы «экономия»

стала действительно политической, иначе нужна кооперация двух ученых, владеющих экономической теорией и теорией политической.

Решая вопрос о соотношении «ПЭ» и «искусства» следует констатировать, что Н.Сениор был прав, что нельзя смешивать науку («ПЭ») с «искусством». Дело в том, что такой науки как «искусство» нет, а есть наука «искусствоведение», которая к нашему вопросу не относится. Под «искусством» в контексте с «ПЭ» (наукой) надо понимать особенные качества ученого-экономиста решать сложные, тонкие вопросы. Дж.С.Милль показал это на примере целей, которые определяются в результате позитивного анализа и «искусства» [5, с.12]. В качестве примера можно привести «менеджмент» как науку, которая считается и как «искусство», не смешиваясь с «наукой».

Сделаем попытку обосновать связь экономической теорией с политической теорией. Известный философ в российском образовании В.А.Канке [6, с.302] видит связь экономической теории с политической в междисциплинарной связи между собой, что в духе философии экономической науки. Однако такая связь образовалась в конце 50-х г.г. 20-го века, а до этого, начиная с 1611г. термин «политическая экономия» (ПЭ) впервые употребил Майерн – Тюрк со слов Дж.Кинга (1948) [2, с.683], а не то, что приписывается Монкретьну – в 1615г. Начиная с этого года 17-го века до середины 20-го века термин «ПЭ» выражал слитность, нерасчлененность (синкратизм) между двумя науками – экономической и политологической.

Обоснование связи экономики и политики следует начать с К Маркса (1818 - 1883), который экономику представил как реальный базис общества вызывающим к жизни политическую надстройку. Элементы надстройки в виде политики, нравственности...имеют зависимый от экономики статус с возможным оказыванием на нее обратным воздействием.

Общество включает четыре взаимосвязанные и взаимозависимые подсистемы: экономико – хозяйственную, социальную, политическую, духовную. Со своими специфическими чертами первая подсистема обеспечивает материальную часть, вторая – (политическая) – механизм реализации общей воли и интереса системы в целом [7, с.149].

Проблемы взаимоотношений экономики и политики остаются и в 21-ом веке, т.к. взаимодействие этих сфер общественной жизни отличается предельной динамичностью. В реальной действительности общества экономика и политика не существуют друг без друга – они неразрывно связаны и взаимозависимы. В то же время каждая из этих сфер обладает не только спецификой, но и относительной самостоятельностью [7, с.153].

Раскроем понятие «политики» в контексте сферы экономики. Политика связана с властью, государством, интересами общественных запросов и потребностей, утверждением и сохранением порядка. Политика в положительном смысле созидаящая, конструктивная – направлена на обеспечение общего блага людей, процветания. Но существует политика в отрицательном смысле: разрушающая, деструктивная с отрывом от общечеловеческих ценностей, приносящих разруху в общество и снижающая уровень жизни людей [7, с.154]. Эта политика (разрушающая) ставит сложный вопрос соотношения между политикой и моралью. Политическая философия пытается раскрыть этот вопрос сравнением с моральной философией.

По Н.Берлину близость моральной и политической философии заключается в том, что политическая теория – это ветвь моральной философии с моральными категориями к политике [8, с.15]. Политическая философия отвечает на вопрос о том, какие институты

общества будут более предпочтительными. В то же время моральная философия ставит вопрос об аморальности власти или поведения людей.

Политика концентрируется на интересах, а мораль – на нормах, принципах и правилах, которыми руководствуются люди в совместной деятельности. Моральные оценки связаны с ценностями, которые изменяются в жизни. Варианты взаимоотношения между моралью и политикой по Б.Г. Капустину включают отождествление морали и политики: то, что является благом для одного человека является благом для другого человека; мораль согласуется с политикой только на уровне целей, а на уровне средств они различны до противоположности при допустимости посылок, что моральная цель достигается любыми средствами [8, с.46].

В заключение следует отметить следующее. «ПЭ» в современном понимании означает междисциплинарный подход двух наук: экономической и политической (политологии). У последней сложные отношения с моральным (нравственным) аспектом. Исторический процесс формирования термина «ПЭ» показывает склонность сохранить это название и в 21-ом веке, но с обязательным сохранением политического аспекта.

У российских ученых – экономистов (на мой взгляд) впереди стоит задача создания «ПЭ», применительно к условиям и предпосылкам своей страны (страны с переходной экономикой) с акцентом на политический аспект. Особенно это касается вопросов конкуренции и снижения трансакционных издержек.

Список использованной литературы.

1. Проблемы политической экономии (конференция)//Вопросы экономики, 2011, № 8, с.151.
2. Экономическая теория/ Под ред. Дж.Итуэлла, М. Михгейта, П. Ньюмена. – М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Воронцов В.П. Экономика и капитализм. – М.: Астрель, 2008.
4. Стиглиц Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок... – М.: Эксмо, 2011.
5. Экономика как искусство/ О.Н. Ананьин. – М.: Наука, 2008
6. Канке В.А. Философия экономической науки. – М.: ИНФРА-М, 2007
7. Самсин А.И. Основы философии экономики. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003
8. Алексеева Г.А. Политическая философия: От концепций к теориям. – М.: МГИМО, 2007

ВЗГЛЯД К.МАРКСА И М.ВЕБЕРА НА ПРОБЛЕМУ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА

А.Л.Спесивцева

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: spe-ann@mail.ru

В статье показан сравнительный анализ концепций К.Маркса и М.Вебера на проблему возникновения среднего класса. Изучена эволюция термина «средний класс» с точки зрения развития экономической системы. Приведены последователи К.Маркса и М.Вебера, которые в своих трудах уточняют и развивают теорию относительно среднего класса.

Возникновение и развитие понятия «средний класс» имеет длительную историю, начиная с учения Аристотеля. Средний класс стал массовым субъектом анализа при переходе в индустриальную и, особенно, в постиндустриальную стадию развития. Его расширению и становлению способствовало развитие технологий и третичного сектора

экономики. По мере своего развития средний класс все более дифференцировался, что привело к смещению акцентов при его изучении на отдельные группы в его составе. В центре внимания исследователей оказался сначала новый средний класс, затем профессионалы, обладатели уникального человеческого капитала.

Цель данной статьи является исследование, рассмотрение и анализ концепций К.Маркса и М.Вебера относительно среднего класса.

Актуальность темы исследования определяется тем, что на сегодняшний день многие ученые обращаются вновь к среднему классу, говоря о его значимости и огромной роли в экономике России, несмотря на спад численности среднего класса в 2000-х гг. Вследствие этого, важно рассмотреть возникновение понятия «средний класс» в социально-экономических учениях К.Маркса и М.Вебера, которые и в настоящее время являются основополагающими для исследования в этой области.

Начиная с 1980-х гг. речь шла не о среднем классе как таковом, а о средних классах как о совокупности качественно различных социальных групп. В последние десятилетия зафиксирована тенденция размывания средних слоев и сокращения среднего и нижнего сегментов среднего класса, что отражает новые тенденции эпохи распада индустриализма.

Подходы к классовому анализу К.Маркса и М.Вебера имеют несколько общих черт, а именно, оба автора рассматривали как основу классов социально-экономические отношения, отмечали влияние этих отношений на материальные интересы факторов и соответственно рассматривали классовые отношения как возможный базис солидарности или конфликта. Различия между двумя этими подходами отражаются в их центральных идеях, а именно, концепции эксплуатации у К.Маркса и идеи жизненных шансов и социального действия у М.Вебера.

Согласно М.Веберу, проблема социального расслоения и стратификации связана с распределением власти в рамках общества, возможности одного человека или группы людей реализовывать собственную волю в совместном действии даже против воли и желания других, принимающих участие в этом действии. М.Вебер акцентирует схожесть жизненных шансов индивидов, принадлежащих к одному классу, а также сходство их привычек, интересов, поведения, стиля жизни[1, с.10]. Можно отметить, что в России при выделении среднего класса чаще всего применяется именно этот подход, а именно, многомерная стратификация с использованием определенного набора критериев, отражающих положение индивида или домохозяйства на различных социальных полях. По мнению М.Вебера «средний класс» это те, кто владеет всеми видами собственности или обладает конкурентоспособностью на рынке труда благодаря соответствующей подготовке, тех, чья позиция укрепляется благодаря таким источникам[2, с.154].

С точки зрения К.Маркса, классы являются одновременно и работающими и владеющими собственностью, это несколько не означает слияния буржуазии и пролетариата и прекращения их существования как самостоятельных, классовый анализ заключается в выяснении степеней этой интеграции в общей системе классовой борьбы[3, с.35]. Таким образом, в центре теории К.Маркса находятся производственные отношения и отношения эксплуатации, что определяет специфику его классового анализа. По мнению К.Маркса «средний класс» существует во всех трех классах, это слой общества, который на текущий день имеет некоторый материальный достаток[3, с.40].

Приверженцы и последователи идей К.Маркса и М. Вебера далее развивали теорию относительно средних классов. Для Э.Райта и Д. Голдторпа средний класс занимал промежуточное положение в модели социальной структуры современных обществ в целом. Эти авторы вводят в качестве первого дифференцирующего классовые позиции критерия отношение к собственности на средства производства. По мнению Э.Райта, среди наемных работников необходимо выделить средний класс, занимающий промежуточное положение между крупными собственниками средств производства, а именно, капиталистами и рабочими. Д. Голдторп, подчеркивая промежуточный характер

структурных позиций среднего класса, основой выделения последнего считает специфику трудовых отношений, при которых работодатель не просто приобретает определенное число часов труда работника, но вступает с ним в более сложные контрактные отношения.

В заключении хотелось бы отметить, в результате анализа, проведенного автором статьи, можно сделать основной вывод, что интерес к среднему классу был и остается на протяжении многих столетий. В интерпретации среднего класса представлены классические варианты структурного анализа, исходящего из предпосылки, что решающее значение имеет место класса в системе производственных отношений.

Список использованной литературы.

1. Горюнова С.В. Теоретико – методологические проблемы анализа среднего класса // Экономика и жизнь.-2009.-№3.-С.9-15.
2. Силласте Г. Г. Экономическая социология . - М. : Гардарики, 2007. -383 с.
3. Баллаев А.Б. Проблема «средних классов в творчестве К.Маркса // Российский экономический журнал.- 2008.- №4.- С.35-55

ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ

Е.А. Таран

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: ektaran@tpu.ru

Проведено исследование формальных и неформальных экономических институтов передела собственности. Дана авторская интерпретация институтов перераспределения собственности и рассмотрены основные причины их формирования. Сделан вывод о необходимости четкого установления прав собственности, с целью сокращения доли неформальных институтов.

Российская практика реформирования наглядно продемонстрировала, что сама по себе смена собственника еще не создает достаточных условий для эффективного функционирования экономики. Неотъемлемым элементом реформирования должна выступать комплексная перестройка всей системы социально-экономических и правовых отношений в обществе, что особенно остро ставит проблему спецификации прав собственности. Более того, передел собственности осуществляется с применением как формальных, так и неформальных институтов. Причем доминирование одних над другими определяется институциональными условиями, сложившимися в данной экономической системе. Так, например, во всем цивилизованном мире при распределении прав собственности в большей степени преобладают формальные институты. Однако в России такие явления как институциональная незрелость перераспределения прав собственности, своеобразность экономического развития, особенности национального менталитета, отсутствие регулярной рыночной оценки ликвидных активов предприятий, низкая информационная транспарентность российских предприятий и другие факторы обусловили гипертрофированную роль неформальных институтов.

С этой точки зрения исследование институтов перераспределения прав собственности является чрезвычайно актуальным как в теоретическом, так и в прикладном плане.

Проблема перераспределения прав собственности относится к одной из самых популярных и противоречивых проблем. У источников зарождения и развития теории прав собственности стояли Р. Коуз (R. Coase) и А. Алчян (A. Alchian). В последующей разработке теории активно принимали участие такие ведущие ученые, как Й. Барцель

(Y. Barzel), Г. Демсец (H. Demsetz), М. Дженсен (M. Jensen), Д. Норт (D. North), Р. Познер (R. Posner), и целый ряд других. Приблизительно до середины 70-х гг. XX в. теория прав собственности находилась на периферии западной экономической мысли [1]. С начала 80-х гг. теория прав собственности, до того разрабатывавшаяся почти исключительно усилиями американских экономистов, получает широкое распространение в Западной Европе.

В последние годы российские ученые также активно ведут исследования по этой проблеме. Среди отечественных исследователей можно назвать В.Л. Тамбовцева, А.Е. Шаститко, Р.А. Капелюшникова, А.Н. Олейника, В.В. Вольчика и др. Различные аспекты перераспределения прав собственности рассматривались в работах М.А. Дерябиной, Т.Г. Долгопятовой, Б.А. Ерзнкяна, Р.А. Леонова, А.Н. Олейника, В.В. Радаева, А.Д. Радыгина, С.С. Степанова, Р.М. Энтова и др.

Вместе с тем данная сфера остается одной из наиболее противоречивых и сложных для исследования.

Понятие «право собственности» и составляющие его правомочия владения, пользования и распоряжения представляют собой институты, через которые собственность как присвоение реализуется в хозяйственной практике, создавая стимулы и правила хозяйственного поведения [2]. Распределение правомочий собственности между различными субъектами – объективный факт экономической жизни, который направлен на дальнейшее эффективное использование данной собственности. Однако не всегда процесс перераспределения (передела) собственности приводит к повышению эффективности. Это происходит по различным причинам. Одна из наиболее существенных – это то, при помощи каких институтов осуществляется передел собственности.

Процесс перераспределения собственности может осуществляться при использовании как формальных, так и неформальных экономических институтов. Формальные институты – это такие правила и процедуры, которые установлены официально и осуществляются в рамках законодательства. К формальным институтам передела собственности можно отнести:

1) законодательно установленные формы реорганизации предприятий – согласно ст. 57 ГК РФ установлено 5 форм реорганизации юридического лица «слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование» [3];

2) национализацию – отчуждение или передача имущества частных лиц в собственность государства. Национализация может осуществляться безвозмездно на основе государственных актов или посредством выкупа имущества компаний, фирм, домашних хозяйств. Как правило, она производится в отраслях производства, которые становятся неэффективными, нерентабельными, но в то же время имеют важное значение для государства [4];

3) разгосударствление и приватизацию – приватизация органически взаимосвязана с процессом разгосударствления экономики. Разгосударствление – уход от огосударствления процессов владения, пользования и распоряжения объектами государственной собственности. Приватизация выступает в качестве структурного звена процесса разгосударствления и представляет систему социально-экономических отношений по поводу трансформации государственной собственности в частную [5];

4) банкротство – институт, предполагающий перераспределения прав собственности от неспособного должника к его кредиторам;

5) реприватизацию – судебная отменена и последующий пересмотр приватизации.

В мировой практике также можно выделить ещё два распространенных формальных института передела собственности: гринмейл (greenmail), слияния и поглощения (mergers & acquisitions).

По мнению автора, неформальный экономический институт – это такие правила и процедуры, которые создаются, разглашаются и насаждаются вне поля зрения обществу, зачастую с нарушением законодательства. Примерами неформальных институ-

тутов выступают силовое предпринимательство или рэкет (racket), блэкмэйл (blackmail), фиктивное/преднамеренное банкротство (intentional bankruptcy) и рейдерство (raid). Причем, как правило все выше перечисленные неформальные институты нарушают законодательство, либо находятся на грани его нарушения.

Проведенное исследование позволило выделить основные факторы возникновения неформальных институтов наряду с формальными. Во-первых, это несовершенство «сильных» институтов. Здесь, под «сильными» институтами, авторы понимают правила, нормы, которые строго соблюдаются экономическими субъектами, и организации, которые способны обеспечить соблюдение этих правил. Во-вторых, неполнота формальных институтов, в результате чего задаются общие параметры поведения, не учитывающие все варианты развития ситуации. В-третьих, высокие затраты сопровождающие перераспределение собственности с использованием формальных институтов. Ещё одним немаловажным фактором появления неформальных институтов является стремление к целям, которые не принимаются данным обществом.

Кроме того, осуществленный анализ позволил установить, что наблюдается постоянный процесс трансформации формальных и неформальных институтов. Например, неформальные институты могут формализоваться, закрепиться в праве, в то же время не подкрепленные санкциями формальные институты могут трансформироваться в неформальные.

Сложившаяся структура собственности в России не только не соответствует критериям экономической эффективности, но и создает предпосылки для обострения социально-экономических проблем в среднесрочной перспективе в различных сферах экономики и общественной жизни. Не существовало и практически не существует до настоящего времени действенных механизмов реализации прав и защиты интересов собственников. Большая часть населения психологически не готова к восприятию частной собственности как абсолютной ценности. Исторически сложившееся отношение к собственности как к краже в течение последнего десятилетия только укреплялось.

Таким образом, установление прав собственности позволяет уменьшить неопределенность экономической среды, делая её более стабильной и предсказуемой. Передел собственности встает на пути прогресса, если противостоит конкуренции и рождает монополию. И в то же время любое перераспределение собственности оказывается мощным стимулом прогресса, если способствует созидательной конкуренции.

Список использованной литературы.

- 1) Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.libertarium.ru/l_lib_progkapel (дата обращения: 22.09.2011).
- 2) Максимов С.Н. Развитие отношений собственности в современной экономике: различия и общие черты классического и институционального подходов // Проблемы современной экономики. – 2005. – №3/4 (15\16).
- 3) Гражданский кодекс Российской Федерации // Гарант-студент. Специальный выпуск для студентов, аспирантов и преподавателей. 2011. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
- 4) Словарь экономических терминов [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fin-all.ru/word/nationalisation%29> (дата обращения: 05.10.2011).
- 5) Половинкин П.Д. Управление государственной собственностью в условиях трансформации экономики: проблемы теории и практики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rags.ru/rags_pub/content/polovinkin.shtm (дата обращения: 30.09.2011).

КОНЦЕПЦИИ ТЕМПОРАЛЬНОГО ФАКТОРА В РАЗРЕЗЕ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Е. А. Титенко

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: evgenia_87@sibmail.com

Фактор времени можно назвать основой развития любой науки, т.к. мы не можем судить о развитии вне времени. Среди историков и археологов, социологов и экономистов, психологов и представителей других научных дисциплин крепнет убежденность в том, что многие социальные процессы ускоряются, притом стремительно, с головокружительной быстротой.

Время – всеобщая форма бытия материи, выражающая длительность ее существования и последовательность смены состояний всех материальных систем и процессов в мире.[1]

Понятие “время” своими корнями уходит в древнюю человеческую культуру, оно зародилось у ее истоков. Практически ни одна философская система не обошла вниманием этот феномен временности бытия и сознания, не перестававший интересовать ученых своей загадочностью.

Так, Платон писал, что время - это образ вечности, которая понимается как вневременное бытие. Аристотель впервые определил время как категорию и назвал ее «когда». Он поясняет что: «когда» - например, вчера, в прошлом году». На ряду с этой категорией он выделил также «сущность», «сколько», «какое», «по отношению к чему-то», «где», «находиться в каком-то положении», «обладать», «действовать», «претерпевать». [2] Таким образом, Аристотель определял время как число движения по отношению к «предшествующее» и «последующее».

Этот взгляд Аристотеля находит поддержку у Августина: «...в чем состоит сущность первых двух времен: т. е. прошедшего и будущего, когда и прошедшего уже нет, и будущего еще нет? Что же касается до настоящего, то, если бы оно всегда оставалось настоящим и никогда не переходило из будущего в прошедшее, тогда оно не было бы временем, а вечностью. А если настоящее остается действительным временем при том только условии, что через него переходит будущее и прошедшее, то как мы можем приписать ему действительную сущность, основывая ее на том, чего нет?» [3]

Что же касается времени как физической категории то уже Ньютон изучая время утверждает что пространство и время абсолютны, т.е. неподвижны и неподвержены никаким изменениям. Ньютоновской классической теории беспрекословно следовали долгие годы, пока И. Кант а затем и Эйнштейн не внесли некоторые коррективы относительно физического и математического свойства пространства и времени. И. Кант и Эйнштейн различали пространство и время физические и пространство и время математические. Ньютоновы абсолютные пространства и время определены ими как математическое пространство и время, физические же пространства и время есть понятия не абсолютные, а относительные.

Фактор времени имеет не меньшее значение для экономики, в сравнении с другими науками. Закон экономии времени, наверное, самый древний среди всех общественных законов. Время превратилось в остродефицитный ресурс. А любой дефицитный ресурс, тем более принципиально невосполнимый, как время, требует наилучшего использования. И интерес к проблеме времени у экономистов, пожалуй, не меньший, чем у физиков и философов.

А кто же из экономистов затронул вопрос времени в общественном воспроизводстве?

А. Смит один из первых обращает свое внимание на роль времени в процессе разделения труда. Автором было выделено три условия значительного увеличения количества работы, которую может выполнить в результате разделения труда одно и то же число рабочих: 1) от увеличения ловкости каждого отдельного рабочего; 2) от

сбережения времени, которое обыкновенно теряется на переход от одного вида труда к другому; 3) от изобретения большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких. А. Смит говорил: «Выгода, получаемая от сбережения времени, обыкновенно затрачиваемого на переход от одного вида работы к другому, значительно больше, чем мы в состоянии с первого взгляда представить себе.... Когда две различные работы могут выполняться в одной и той же мастерской, потеря времени, несомненно, значительно меньше.»[4]

В продолжение данной концепции Д. Рикардо утверждал, что стоимость товара определяется сравнением между часом или днем труда в одной отрасли промышленности с трудом той же продолжительности в другой, таким же образом, как и относительное количество труда определяет его относительную стоимость.

Марксистская политэкономия наряду с исследованием овеществленного времени большое значение придавала выявлению особенностей времени оборота капитала, времени производства и обращения, индивидуальному и общественно-необходимому времени. Естественно это приводило к искажениям образа реальности, поскольку любая экономическая система является, прежде всего, целеориентированной, то есть содержит в себе собственное потенциальное будущее.

Впоследствии построенная Г.Беккером новая теория потребления сделала очередной шаг в вовлечении времени в экономический оборот, рассматривая свободное время человека как ресурс для производства в рамках домохозяйства различных конечных благ. Чтобы получить удовольствие от музыки, чтения литературного произведения и т.д., индивидуум должен затратить определенное количество свободного времени. Можно сказать, что на этом этапе развития экономической теории имела место редукция потребления к свободному времени. В такой обогащенной экономической теории совокупный фонд времени (рабочее время плюс досуг и сон) становится ведущей движущей силой всего экономического кругооборота, включая процессы производства и потребления.

Любопытно, что теория Г.Беккера возникла довольно поздно, несмотря на свою естественность и кажущуюся очевидность. Лишь относительно недавно аналитики отважились говорить современным языком о цене времени (пусть о некоей «теневого» цене, но все же цене), его производительности и продуктивности. До этого надо было прийти, и сделать это значительно раньше было, по-видимому, просто нельзя. Только во второй половине 20 века были разработаны соответствующая терминология и адекватный аналитический аппарат для того, чтобы рассуждения о рынке времени могли быть действительно тонкими и оформиться в изящные теоретические схемы.

Настоящей вершиной осознания самостоятельной роли времени является формирование современной идеологии экономической теории, которая рассмотрение всех экономических явлений проводит в краткосрочном (long-run), среднесрочном (middle-run) и долгосрочном (short-run) аспектах. Как оказалось, на разных временных горизонтах действуют совершенно разные хозяйственные механизмы и экономические законы. [5]

Следующим интересным и наиболее важным этапом становления времени как экономическая категория является теория построения индустриального общества.

«Новое индустриальное общество» Дж Гэлбрейта нашло продолжение в идеях Даниела Белла о «постиндустриальном обществе» и Алвина Тоффлера о «сверхиндустриальной цивилизации».

Стали появляться сложные технологии, которые требовали крупных вложений капитала. По мнению Дж. Гелбрейта использование такой техники влечет за собой то, что с момента принятия решения о производстве того или иного вида продукции до появления ее на рынке проходит значительно больше времени. Шесть следствий имеют непосредственное отношение к интересующему нас вопросу.

1. Возрастает отрезок времени между началом и завершением той или иной

работы.

2. Возрастает участвующий в производстве капитал.
3. Время и деньги, расходуемые в процессе производства, все более привязываются к выполнению какой-либо одной задачи.
4. Современная техника требует специализированной рабочей силы
5. Неизбежным спутником специализации является организация.
6. Характер использования времени и капитала в современном производстве, специализация предприятий, потребности крупных организаций и проблемы функционирования рынка в условиях передовой техники — все это предопределяет необходимость планирования. [6, с. 428-435] Решение задач должно осуществляться таким образом, чтобы оно оказалось правильным не только для настоящего времени, но и для того периода в будущем, когда по выполнению смежных и дополняющих их работ будет завершён весь процесс.

Развитие техники и сопутствующий ему характер использования времени и капитала привели к тому, что запросы потребителя должны быть определены заранее — на месяцы и даже годы вперед, т.е. должны быть четко спланированы.

Время как системообразующий феномен выполняет в экономике особые функции. Время можно назвать измерителем экономических процессов, регулятором разделения труда и распределения ресурсов в экономике, синхронизатором развития общественных потребностей и производительных сил, институционализация хозяйственной жизни, взаимодействия производственно-технологических и социально-экономических ритмов.

Список использованной литературы.

1. Словарь русского языка С. И. Ожегова. Время // <http://ojegov.baikan.com/>
2. Аристотель — категории. // <http://philosophy.ru/library/aristotle/kat/04.html>
3. Казарян В.П. Понятие времени в структуре научного знания // www.philosophy.ru/library/time/vpkazaryn1.html
4. Адам Смит. "Исследование о природе и причинах богатства народов" // <http://e2000.kyiv.org>
5. Эволюция понятия времени в экономической науке. // www.kapital-rus.ru/news/
6. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. — М.: ООО «Издательство АСТ»: 2004. — 602 с.

ТРАЕКТОРИЯ МАКСИМАЛЬНОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю.Е. Тохман

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск
e-mail: guidachenko@sibmail.com

Статья посвящена аналитическому исследованию основных факторов экономического роста, в условиях посткризисной экономики. Исследуются уровни планирования и управления процессом модернизации национальной экономики.

На сегодняшний день восстановительный рост национальной экономики продолжается. Будущее восстановление ожидается за счет инвестиционного спроса, однако пока что речь идет о планах, допускающих перенос сроков капвложений в случае неважной конъюнктуры рынка продукции.

Инвестиционные расходы бюджета, которые в предкризисный период играли роль основного инструмента государственного стимулирования экономической активности, вряд ли сохранят эту роль в ближайшие годы.[3]

Это обуславливается высокой напряженностью ситуации в бюджетной сфере, 2010-2012 гг.:

- 1) основная часть расходов федерального бюджета - «трудно сокращаемые», что затрудняет процесс бюджетной консолидации;
- 2) необходимость повышения эффективности расходов и собираемости доходов бюджета
- 3) рост значимости нефинансовых методов госстимулирования экономической активности.

Разброс в оценках тенденций развития промпроизводства существенно увеличился. Так или иначе, стимулирование экономики за счет госрасходов, вероятно, снизится. Это увеличивает приоритет целевого использования средств стимулирования экономики, а также применение нефинансовых инструментов экономической политики.

В этих условиях растет значимость косвенных данных о состоянии реального сектора и экономики в целом. Эти данные (в части электропотребления и грузоперевозок) свидетельствуют о резком ослаблении восстановительного роста, вплоть до околостагнационной динамики [2].

С учетом структуры кризисного спада, нынешнее балансирование промышленности на грани между стагнацией и слабым ростом означает, что сохраняется сильная дифференциация положения отдельных секторов.

Ситуация на рынке труда подтверждает вывод о слабо положительной общеэкономической динамике. Это, в первую очередь, сказалось на безработице уровень которой (с учетом сезонной корректировки) резко снизился и стал наименьшим с декабря 2008 г. По данным Росстата, в феврале уровень безработицы (МОТ) составил 8.6% (6.4 млн чел.) против 9.2% в январе. По оценке ЦМАКП, в феврале уровень безработицы после коррекции на сезонность составил 7.7%, снижение по сравнению с предыдущим месяцем составило 0.7 проц. пунктов. Тенденция сокращения безработицы, судя по данным Минздравсоцразвития, сохранилась и в марте. Улучшается и ситуация с трудоустройством уволенных.

Достигнув близкого к докризисному уровня, рост реальной заработной платы приостановился. Вероятно, сказалось влияние неполной занятости. По данным «ЭКОПСИ Консалтинга», около 80% российских компаний заморозили или уменьшили зарплаты, не более 20% рассматривают возможность повышения.

Негативная тенденция к уменьшению объема инвестиций, по-видимому, будет переломлена. Данные об инвестиционных планах крупнейших компаний, собранные в ЦМАКП, свидетельствуют о том, что в крупнейших секторах российской экономики инвестиции в основной капитал по меньшей мере, не сократятся. При этом в нефтегазовой отрасли ожидается их прирост[1].

Для решения задач более высокого класса, нацеленных на "проведение комплексных многовариантных прогнозных расчетов возможных состояний экономических систем, динамики их развития и устойчивости при организации тех или иных управляющих воздействий, необходим переход к многоуровневому межвидовому анализу в рамках динамических моделей МВБ. Это открывает широкие возможности для повышения научного уровня планирования и управления процессом модернизации экономики, делая известными, а в худшем случае хорошо прогнозируемыми ее результаты.

Важнейшей является проблема соответствия модели и реального процесса, т. е. важно не только использовать аппарат современной вычислительной математики, теории систем, теории управления и т.п., но и определить корректность его применения, правильно интерпретировать результаты расчетов. В противном случае корректно будет говорить только о свойствах модели, ее поведении, управляемости ею, но не о реальной экономике.

Со времен Х. Ацуми, Д. Гейла, К. Инады, М. Моришимы, Х. Никайдо, Л. Маккензи, В. Леонтьева, П. Самуэльсона, Р. Раднера и других ярких представителей математической экономики известны теоремы о магистрали, свойствах эффективных и магистральных траекторий, на которых пропорции производственных показателей (например, темп роста производства по ВЭД) неизменны. Сами показатели (например, интенсивность производства, валовой выпуск) растут с максимально возможным темпом[4].

Напомним, что магистраль — это траектория максимального сбалансированного роста. Поскольку оптимальное или эффективное развитие экономики связано с ожиданием такого роста, то для достижения любой конечной цели следует сначала вывести производство на магистральный путь, т.е. на траекторию (так называемый луч Неймана), характеризующуюся максимальным темпом роста по истечении определенного срока времени вывести ее к поставленной цели. Такими целями могут быть минимизация затрат, максимизация прибыли, полезности от потребления товаров, а также — минимальная норма процента, достижение конкурентного равновесия при наиболее благоприятных условиях, т. е. какая-либо комплексная цель на более высоком уровне благосостояния населения и т.д. Другим вариантом развития может быть постоянное нахождение на магистрали и удовлетворение по мере возможности иных целей, которые в этом случае становятся второстепенными.

Науке и государству еще придется приложить немало усилий для создания действительно эффективной социально ориентированной экономики типа управляемого рынка, разработки методологии оценки состояния и модернизации экономических систем.

Список использованной литературы.

1. Ускова Т. Производительность труда – главный фактор роста экономики. // Экономист. - 2009. - № 10. - С.10
2. На выходе из кризиса: обзор тенденций российской экономики // Общество и экономика. – 2010. - № 3-4. – С.5
3. Теоретические основы управления модернизацией и экономическим ростом // Региональная Экономика. – 2011. - № 2(185). – С.2
4. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. - № 6.- С.43

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Д. В. Флат

Томский Политехнический Университет, г. Томск
E-mail: akimenko@sibmail.com

В статье описаны факторы экономического роста, их воздействие на экономический рост и экономику в целом, а так же их классификация. Обобщается опыт теоретических исследований в рамках данных проблем.

За последние 100 лет разработано достаточно много концепций экономического роста. Основной упор сделан на выявление тех или иных сторон механизма обеспечения экономического роста, его отдельных факторов. Это тоже необходимо, особенно для выработки мер по ускорению темпов экономического роста и развития. Но не менее важно точное определение их сущности. Без этого трудно наметить направления и

способы прогрессивных преобразований, ясно указать, к чему необходимо стремиться. [2]

По способу воздействия на экономический рост различают прямые и косвенные факторы. Прямыми считаются факторы, которые делают рост физически возможным (такие как количество и качество трудовых ресурсов; количество и качество природных ресурсов; объем основного капитала и т.п.). Косвенные факторы — это условия, позволяющие реализовать имеющиеся у общества возможности к экономическому росту. Такие условия создаются факторами спроса и распределения (снижением степени монополизации рынка; налоговым климатом в экономике; действующей системой распределения доходов и т.п.).

Степень воздействия этих факторов на экономику обуславливает тип экономического роста, под которым подразумевается степень воздействия на экономический рост количественных и качественных переменных. Они различаются соотношением результатов и факторов производства.

Первый тип характеризуется количественным увеличением экономических ресурсов (факторов производства): строительством новых предприятий, электростанций, дорог, вовлечением в хозяйственный оборот новых земель, трудовых и природных ресурсов и т. п. Этот тип получил название экстенсивного экономического роста.

Второй тип называется интенсивным экономическим ростом. Он имеет место, когда рост ВВП опережает рост количества занятых экономических ресурсов. [3]

Существует много различных классификаций факторов экономического роста, но важно понимать что «дает» каждый фактор. Рассмотрим факторы, оказывающие наиболее значительное влияние, более подробно.

Природные ресурсы в качестве условий производства ограничены запасами в природе, их количество и доступность постепенно снижаются. Растущие масштабы вовлечения природных ресурсов в производство и несовершенство их переработки и использования порождают проблемы, приобретающие глобальное значение. Их можно разделить на две группы. Первая связана с иссякаемостью природных запасов. Пока общественное производство не столь активно развивалось, человек брал все. Со временем проблема исчерпаемости ресурсов приобретала местный характер, затем региональный, национальный. Сегодня она выходит на мировой уровень. Вторая группа проблем связана с последствиями использования ресурсов. Последние полтора века прогресс в производительных силах привел к настоящему экологическому кризису. Экологи оценивают сложившуюся ситуацию как критическую. С экономической точки зрения сохранение окружающей среды ведет к дополнительным затратам на устранение отрицательных последствий использования ресурсов или их предупреждение. Необходимость этих мер вступает в противоречие со стремлением получить максимальную прибыль, достижение которой осуществляется путем снижения издержек производства. Природные ресурсы являются источником роста с количественной стороны, обеспечивая растущие объемы производства, а с качественной стороны источником роста выступает весь комплекс прилагаемых мер по оптимизации их использования.

Рост населения и трудовых ресурсов традиционно рассматривается как фактор, стимулирующий экономическое развитие. Для развивающихся стран с их избытком рабочей силы быстрый рост населения не всегда является позитивным явлением, эффект от роста населения зависит от способности экономической системы создать рабочие места для новых работников. Эта способность часто увязана с темпами накопления капитала и развитием таких факторов производства, как предпринимательская инициатива.

Накопление капитала имеет место, когда часть текущего дохода сберегается и инвестируется с целью увеличения будущих доходов. Новые фабрики, оборудование и материалы - все это увеличивает запас физического капитала, которым располагает

страна. Помимо этих прямых инвестиций в производство существуют еще вложения в социальную и экономическую инфраструктуру - дороги, энергетику, коммунальное хозяйство и транспорт. Такие инвестиции сопутствуют производственным, обеспечивая общие условия для хозяйственной деятельности.

Инвестиции в человеческий капитал повышают качество рабочей силы и часто способны дать больший производственный эффект, чем рост числа занятых. Эффективность всех форм образования, в свою очередь, возрастает при соответствующих инвестициях в их материальную базу - оборудование, здания, материалы (книги, персональные компьютеры, учебные и научные приборы и т.д.). Качественная подготовка преподавателей и наличие хороших учебников по экономике могут внести существенный вклад в повышение квалификации и производительности работающих. Поэтому вложения в человеческий капитал аналогичны по своим результатам повышению качества земельных ресурсов посредством осуществления инвестиций.

Технический прогресс многие экономисты считают самым важным. В своей простейшей форме он означает появление новых, более эффективных способов производства товаров. [3] Целесообразно выделить особенно важный с точки зрения воздействия на устойчивость темпов роста сектор наукоемких и высокотехнологичных отраслей и производств как отдельный приоритетный объект финансирования и государственного регулирования. Развитые страны давно изменили структуру экономики, сформировав сектор быстроразвивающихся наукоемких и инновационных отраслей. [1]

В целом все факторы экономического роста и развития стоит распределить на шесть больших групп: ресурсные, производственные, мотивационные, структурные, рыночные и институциональные. Каждая из выделенных групп включает несколько факторов, перечень которых можно увеличить за счет их разбивки на более мелкие составляющие. Например, к природным ресурсам необходимо отнести землю, воду, леса, нефть, газ, каменный уголь, минералы ит. п.; к трудовым - количество населения, отношение к труду, уровень образования; к денежным - величину национального дохода, накопление, инвестиции; к материальным - производственные здания и сооружения, машины и механизмы, сырье и материалы.

Между этими факторами существуют сложные взаимосвязи и взаимозависимости. Часть их является взаимозаменяемой в определенных размерах: трудовые факторы - материальными (т. е. машинами, автоматами, роботами), природные - денежными ресурсами (т. е. при отсутствии минералов, нефти, газа их можно закупить). От производственных и мотивационных факторов зависит эффективность использования ресурсных факторов, а структурные и институциональные влияют на проявление ресурсных, производственных и мотивационных. Использование различных групп факторов для повышения темпов экономического роста зависит от разных субъектов. Так, степень влияния производственных факторов зависит от руководителей, специалистов и всего состава трудовых коллективов предприятий, тогда как значимость мотивационных и институциональных определяется экономической политикой государства.

В условиях, когда проблемы экономического роста и развития приобрели большую актуальность, изучение теоретических и прикладных вопросов данной темы заслуживает более глубокого исследования. Это может способствовать выбору эффективных направлений развития производства, достижению более высоких темпов экономического роста, повышению уровня материального благосостояния населения. [2]

Список использованной литературы.

1. Журавлева Г.П. Экономика: Учебник. – М.:Юристь,2001.-574с.

2. Курнышева И. «Тенденции и перспективы экономического роста» // Журнал Экономист 2007 - №10. – с.13

3. Четвертакова В. «Экономический рост и развитие» // Журнал Экономист 2008 - №11 – с.35

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА

Е.А. Фролова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск

E-mail: frolova@tspu.edu.ru

В статье дана характеристика институционального механизма с точки зрения его содержания, компонентов и функционального назначения. Описаны основные теоретические подходы к характеристике сущности институционального механизма.

С технической точки зрения механизм—это совокупность деталей, рычагов и агрегатов, связанных в единое целое для выполнения некой ключевой задачи. Например, словарь С.И. Ожегова дает следующее определение механизма—внутреннее устройство машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие [1]. Данное понятие обычно описывает состав и структуру прибора или машины, которая создана руками человека и способствует сокращению, главным образом, физических затрат в производственном процессе для роста производительности труда. В некотором смысле эволюция экономической системы—это развитие механизмов именно в техническом смысле данной категории.

Механизм часто выступает в виде «черного ящика», содержание которого не всегда поддается непосредственному наблюдению. Вместе с тем, любой механизм имеет некий набор ресурсов на входе и определенный набор активов на выходе. Например, классический часовой механизм содержит в себе целостную совокупность рычажков и шестеренок, выполняющих ключевую задачу точного позиционирования индивида в созданной им системе временных координат.

Однако, подобная аналогия не позволяет описать сущность и содержание механизма, что особенно сложно в случае, когда наглядных образцов и примеров нет под руками. Это так называемые организационные механизмы, которые упорядочивают не столько технические объекты, сколько поведение (действия) индивидов и их групп. С одной стороны, они имеют рукотворный характер, так как являются продуктом сознательной человеческой деятельности, а с другой, предполагают упорядоченность действия, то есть организацию процесса передачи информации, энергии, товаров между экономическими субъектами, что предполагает учет внутренней, спонтанно сформированной структуры взаимодействия субъектов. В таких механизмах присутствует как уже известная нам механистичность—упорядоченность процедур и процессов по инициативе экономических субъектов и под непосредственным их контролем (как в технических механизмах), так и самоорганизация за счет имманентно присущих данному механизму законов и закономерностей, не зависящих от воли и желания отдельного человека и даже групп индивидов.

Внутреннее содержание механизма всегда предполагает выполнение некоего действия (процесса) в целях получения запланированного результата. Однако, отождествление процесса и механизма осуществлять не следует. Процесс является формой реализации механизма. И если в технических механизмах процесс имеет линейный и строго детерминированный характер, иначе механизм не может быть

признан работоспособным, то в организационных (социальных) механизмах процесс–нелинейный, имеет системный характер, отражает взаимосвязь и взаимозависимость множества относительно автономных субъектов.

Каждый механизм в своем содержании имеет ряд элементов:

1. Цель – результат действия механизма.
2. Субъекты – совокупность индивидов и их групп, которые принимают участие в создании, обеспечении работоспособности и модернизации механизма.
3. Объекты – совокупность активов, на которые направлены действия механизма для реализации поставленных целей.
4. Этапы – упорядоченная последовательность шагов и процедур, в процессе которых объекты проходят трансформацию для достижения поставленной цели.
5. Функции – набор частных задач, которые способствуют достижению целей.

Институциональный механизм является подсистемой в совокупности организационных механизмов, включенных в состав хозяйственного механизма общества. Институциональный механизм приводит в движение институциональную систему.

Теория институционального механизма является органичной частью более общей теории хозяйственного механизма, разработанной советскими экономистами – Л.И. Абалкиным, О.В. Иншаковым, Я.А. Кронродом, Ю.М. Осиповым и др. Рассматривая хозяйственный механизм как совокупность форм и методов хозяйствования, а также организацию и регулирование воспроизводства ученые отмечали наличие в его структуре совокупности норм и правил хозяйственного поведения экономических субъектов, которые позволяют осуществлять координацию их деятельности с целью согласования экономических интересов.

Ю. Осипов, например, отмечает: «экономическая система – общая система хозяйствующих субъектов с присущими им механизмами хозяйствования и присущими всей системе общественными хозяйственными институтами, регулирующими деятельность хозяйственных субъектов» [2, с.61]. Таким образом, данную совокупность общественных институтов можно интерпретировать как институциональный механизм – способы и методы регулирования хозяйственной системы, как способ формирования хозяйственного порядка.

Вопросы формирования и развития институционального механизма в современной экономической науке раскрыты явно недостаточно. Определяя институциональный механизм как систему трансформации и упорядочения хозяйственных ролей и взаимоотношений субъектов в соответствии с традиционными и новыми насильно установленными или неформальными институтами общества Лебедева Н.Н. рассматривает теоретические и практические основы разработки концепции институционального механизма, его взаимосвязь с хозяйственным механизмом, исторические формы эволюции институциональных механизмов, в том числе в социально ориентированных экономиках [3, с.14].

На основе созданной теоретической модели автор приходит к выводу о необходимости трансформации институционального механизма в России в силу имеющихся противоречий и дисфункций существующей институциональной системы, а также предлагает собственное видение тенденций развития институционального механизма в нашей стране, как в русле практической политики, так и в контексте внедрения теории институционального механизма в учебный процесс.

Л.В. Згонник, в свою очередь, рассматривает специфику институционального механизма в процессе согласования экономических противоречий интересов экономических субъектов и раскрывает возможные направления совершенствования институционального механизма в рыночно-трансформируемой экономике [4]. О содержательных компонентах, принципах и закономерностях развития институционального механизма как такового в упомянутой работе речь не идет.

Институциональный механизм следует отграничивать от понятия механизм реализации института, так как по нашему мнению институциональный механизм отражает формы и методы реализации институциональной системы в целом, а не только какого-то конкретного института. Именно он реализует принципиальные свойства совокупности институтов как системы – обеспечивая комплементарность, динамичность, целостность, стохастичность, адаптивность и эффективность институциональной системы.

Рассматривая признаки эффективной институциональной системы, авторы работы «Введение в институциональную экономику» отмечают, что таковой можно признать полную и непротиворечивую совокупность правил поведения в обществе, обеспечивающую распределение и использование всех ресурсов, при котором в максимальной степени растет общественное богатство и благосостояние всех слоев населения [5, с.237].

Причем данная система должна:

1. Гарантировать реализацию прав и свобод личности.
2. Создавать стимулы для роста эффективности общественного производства.
3. Не допускать снижения жизненного уровня всех социальных групп.
4. Обеспечивать эффективный контроль за соблюдением действующих правил.
5. Создавать условия, которые позволяют достаточно быстро и безболезненно проводить ротацию элит, ответственных за состояние и эффективность институционального механизма.[5, с.238]

Все это определяет совокупность целей и задач институционального механизма. Глобальной (конечной) его целью является реализация процедур, позволяющих упорядочить поведение хозяйственных субъектов на основе существующих формальных и неформальных норм для обеспечения устойчивости и эффективного развития хозяйственной системы.

Для реализации данной цели институциональный механизм должен выполнять ряд общих и конкретных задач:

1. Обеспечивать стабильность институциональной системы в долгосрочном периоде.
2. Стимулировать институциональные изменения под влиянием изменений реальной хозяйственно практики.
3. Проводить селекцию институтов с точки зрения их эффективности и устойчивости.
4. Разрабатывать и реализовать процедуры согласования противоречивых интересов экономических субъектов.

Список использованной литературы.

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / ред. Л.И. Скворцова. – М.: ООО Издательство Оникс, 2010. – 736 с.
2. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
3. Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики и его трансформация в России: дис... д-ра. экон. наук. – Волгоград, 2002. – 385 с.
4. Згонник Л.В. Институциональный механизм согласования экономических интересов в условиях рыночно-трансформируемой экономики: дис... канд.экон.наук – Ростов-на-Дону, 2003. – 186с.
5. Введение в институциональную экономику / ред. Д.С. Львова. – М. : Экономика, 2005. – 639 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ ДЛЯ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

М.Л. Хрипунова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mary_joele@mail.ru

Данная работа посвящена механизмам денежной трансмиссии в российской экономике. Хронические провалы в достижении целей денежно-кредитной политики заставляют более пристально взглянуть на то, как функционирует ее трансмиссионный механизм. Каналы трансмиссии рассмотрены исходя из посткризисного характера монетарной политики и ее новых целевых ориентиров, в виде таргетирования инфляции.

Несмотря на достаточную популярность работ по денежно-кредитной политике России, в них мало разработаны проблемы ее трансмиссионного механизма и его каналов функционирования. А ведь успешность в достижении конечных целей монетарной политики государства зависит в первую очередь от выбора соответствующих каналов передачи монетарных импульсов.

Для достижения конечной цели денежно-кредитной политики некоторыми странами используется режим таргетирования обменного курса, хотя в настоящее время все большее распространение среди центральных банков стран мира имеет режим инфляционного таргетирования. Так, на основе международного опыта применения режима таргетирования обменного курса выявлены недостатки данного режима, такие как: возрастание уязвимости экономики страны для экономических шоков, происходящих в стране валюты-якоря; появление возможности для валютных спекулянтов для атаки на национальную валюту и т.д.[1]

Согласно изложенному видится целесообразным постепенный переход Банка России на режим инфляционного таргетирования. Таргетирование инфляции включает в себя несколько элементов: публичное объявление среднесрочного целевого уровня инфляции; выбор стабильности цен как основной долгосрочной цели монетарной политики; необходимый и достаточный уровень прозрачности исполнения денежно-кредитной политики и планов центрального банка; повышение ответственности центрального банка за достижение целевых значений инфляции.[2] Но эффективен ли переход на режим инфляционного таргетирования в России исходя из возможностей трансмиссионного механизма?

Экономисты Банка России характеризуют трансмиссию как механизм передачи решений денежно-кредитной политики в реальную экономику. Импульс изменений, передаваемых экономике денежно-кредитной политикой, проходит три фазы развития. На первой фазе инструмент центрального банка оказывает эффект на рыночные процентные ставки и валютный курс. Во второй фазе происходит коррекция цен на финансовые активы, которая сказывается на расходах домохозяйств и фирм. Наконец, в течение третьей фазы наблюдается макроэкономическая адаптация: изменение темпов экономического роста и безработицы. Национальное хозяйство переходит к новому экономическому равновесию. Существует несколько схем, по которым во второй фазе трансмиссии импульс денежно-кредитных изменений влияет на совокупный спрос.[3]. Эти схемы и представляют собой каналы трансмиссионного механизма.

В России для денежно-кредитной политики наибольшую значимость имеют три основных канала трансмиссионного механизма: канал обменного курса, канал процентной ставки и кредитный канал.

Канал обменного курса отражает воздействие денежно-кредитной политики и валютной политики на совокупный спрос и производство через изменение курса национальной валюты, т.е. данный канал показывает чувствительность внутренних цен к изменениям валютного курса. Изменения обменного курса оказывают влияние на объем вложений денежных средств в иностранную и национальную валюту. Ожидания экономических агентов относительно динамики обменного курса во-первых, изменяют

соотношение цен на отечественные и импортные товары, что будет оказывать воздействие на изменение структуры импорта и экспорта. Динамика валютного курса также будет оказывать воздействие на объем экспортной валютной выручки.[2]

Также динамика валютного курса оказывает воздействие на движение капитала, которое в свою очередь воздействует на величину финансовых инвестиций. Структура финансовых инвестиций может способствовать как росту выпуска (прямые инвестиции), так и способствовать росту инфляции (портфельные краткосрочные инвестиции). Однако значительный приток средств создает дополнительную угрозу для контроля над инфляцией. В том случае, когда экономические агенты предпочитают размещать активы в национальной валюте, определяющим фактором эффективности размещения средств является процентная ставка.

Применение инструментов денежно-кредитной политики оказывает влияние на уровень ликвидности банковской системы и на процентные ставки, по которым коммерческие банки привлекают средства и размещают на депозитах в Центральном банке (таблица 1). В условиях избыточной ликвидности коммерческие банки более активно начинают проводить операции на фондовом рынке. Увеличение объемов операций на фондовом рынке стимулирует рост котировок акций, увеличивая тем самым капитализацию рынка, и способствует увеличению ВВП.

Таблица 1 - Процентные ставки по операциям Банка России

(% годовых)

Назначение	Инструмент	Срок	с	с	с	с
			28.02.11	03.05.11	31.05.11	15.09.11
Предоставление ликвидности	Кредиты "овернайт"	1 день	8,00	8,25	8,25	8,25
	Сделки "валютный своп" (рублевая часть)	1 день	8,00	8,25	8,25	8,25
	Кредиты, обеспеченные золотом	до 90 дней	—	—	—	7,00
	Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами	До 90 дней	7,00	7,25	7,25	7,00
	Ломбардные кредиты, прямое РЕПО	1, 7 дней	6,75	6,75	6,75	6,50
Абсорбирование ликвидности	Депозитные операции	1, 7 дней, до востребования	3,00	3,25	3,50	3,75
Ставка рефинансирования			8,00	8,25	8,25	8,25

Источник: составлено на основе данных Центрального банка РФ

Изменение уровня ставок по размещению и привлечению средств коммерческими банками у Центрального банка, стимулирует коммерческие банки производить пересмотр процентных ставок, как по межбанковским кредитам, так и по депозитно-кредитным операциям с предприятиями и организациями, а также с физическими лицами.[3]

Проводя политику пересмотра процентных ставок, коммерческие банки могут регулировать приток/отток денежных средств в реальный сектор, тем самым оказывать влияние на совокупный выпуск и уровень инфляции. Масштабное перераспределение ресурсов в экономике возможно при функционирующем объемном кредитном канале.

Следует отметить, что каналы процентной ставки и объемный кредитный канал являются тесно взаимосвязанными. В то же время в рамках объемного канала Центральный банк имеет больше возможностей для воздействия на инфляцию и экономический рост, так как помимо воздействия через процентную ставку оказывается влияние через объем предоставляемых коммерческим банкам денежных средств.

Благодаря эффективно функционирующему каналу обменного курса и благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, в экономику обеспечивается значительный приток денежных средств, что в определенной мере способствует увеличению доступности денежных средств для экономических агентов и снижению уровня процентных ставок.[4]

В тоже время функционирование объемного кредитного канала в полной мере затруднено. Коммерческие банки ограничены в возможности кредитования реального сектора, поскольку реальный сектор заинтересован в привлечении долгосрочных кредитов, а ресурсная база состоит в основном из краткосрочных депозитов. Наличие практики, когда срочный депозит может быть истребован клиентом банка практически в любой момент, существенно ограничивает возможности коммерческого банка в выдаче долгосрочного кредита. Основным источником получения прибыли для кредитных организаций в настоящий момент являются операции на рынке ценных бумаг.

Низкая эффективность трансмиссионного механизма в России позволяет утверждать, что поспешный переход к режиму инфляционного таргетирования в условиях, когда сильны инфляционные ожидания, постоянно происходят структурные изменения относительных цен вследствие роста тарифов естественных монополий, и практикуется неравномерное расходование бюджетных средств, преждевременен. Повысить эффективность механизма денежной трансмиссии в России могли бы: увеличение степени интегрированности в мировую систему хозяйства, перепрофилирование с экспорта энергоносителей на экспорт готовой продукции, переход от управляемого плавающего валютного курса к плавающему валютному курсу, что безусловно повлияет на посткризисную экономику.

Список использованной литературы.

1. Гайдар Е.Т. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы. М.: Проспект, 2010. 656с.
2. Нуреев Р.М.. Состояние трансмиссионного механизма как фактор готовности к переходу к политике инфляционного таргетирования // Экономический вестник РГУ. 2008. №1. С. 18-27.
3. Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2002. №18. С. 38–51.
4. Иванченко И.С. Исследование российского трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2006. №14. С. 2–11.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ

Т.В. Щетинина

Томский политехнический университет, г.Томск
tat23371@yandex.ru

Статья посвящена проблеме продовольственной безопасности России. Проблема признана государственной, поэтому очевидна ее важность. Статья предназначена для

молодого поколения, ведь не секрет, что молодежь не спешит работать в АПК страны, тем не менее, именно нынешнему поколению предстоит решить эту важную задачу. В работе дана общая характеристика проблемы продовольственной безопасности, сложного состояния АПК. Особое внимание уделено инновациям Доктрины продовольственной безопасности РФ.

Одним из важнейшим показателей статуса любой страны в современном мире является не только ее совокупная военная, технологическая и экономическая мощь, но и способность самостоятельно прокормить собственное население, тем самым максимально обезопасив его от угрозы голода, обеспечив его рост и развитие с продовольственной стороны. Не случайно все ведущие страны мира тратят значительную часть своего национального дохода на поддержание и развитие собственного сельского хозяйства, всячески поощряют экспорт продовольствия и сдерживают его импорт.

В последние годы потребность населения России в продовольственных товарах удовлетворяется отечественными производителями примерно на 50%. Граница продовольственной безопасности находится, по разным оценкам, на уровне импорта продовольствия в размере 18-35% потребности. Известно, что за рубежом используют генно-модифицированные кукурузу, сою, рис, картофель, овощи, ведут опыты по клонированию животных, разрабатывают новые стимуляторы роста, используют гормоны роста при откорме скота и птицы. Многие консерванты, красители и вкусовые добавки, запрещены к продаже в Западных странах, но почему-то разрешены в России. Кроме того, еще с древности известно, что человеку наиболее полезно употреблять те продукты, которые родит его родная земля.

Кроме того, что продовольственная безопасность – одна из гарантий человека на жизнь, это и огромный политический фактор. «Чем меньше остается хлеба, тем больше в нем политики», - этот принцип актуален во все времена. У России есть все, чтобы кормить свое население и оставаться независимой – ископаемые, трудовые ресурсы, почвенно-климатический потенциал. Известно, что с начала века двукратно увеличилось содержание углекислого газа в атмосфере и повысилась температура на 1-1,5 градуса. Это позволяет России в будущем увеличить сельхозугодия за счет продвижения на север, вместе с тем западные и европейские земли снизят продуктивность. Это хорошо понимают на Западе, поэтому интерес к российским просторам растет чрезвычайно. Из интервью с режиссером Г.Царевой в газете «Завтра»: «Китай купил 80 тыс. 400 гектаров сельхозземель Российской Федерации, шведский инвестиционный фонд "Black Earth Farming" контролирует порядка 300 тыс. гектаров русской земли. Шведская компания "Alpot Agro" контролирует более 490 тыс. гектаров территории России, компания "Рав-Агро-Пром" с участием израильского, американского и британского капиталов контролирует 150 тыс. гектаров нашей земли. Кроме того, датская "Тригон-Агро" приобрела 121 тыс. гектаров земли. Итого, 1 млн. 141 тыс. 400 гектаров пахотных земель России уже принадлежит другим государствам, и это только начало процесса».

Доля импорта в общем объеме продовольствия по разным оценкам составляет от 35 до 50%. Согласно данным Госкомстата РФ за 2010 год, доля импортных продуктов в потреблении составила 60% сахара-сырца, 53% птицы, почти 50% сливочного масла, 41% мяса и 33% растительного масла, 27% молока. Это неудивительно, поскольку сейчас на душу населения в России производится за год 43 кг мяса и 194 кг молока. При этом физиологически обоснованная норма потребления на одного человека составляет 81кг мяса и 392 кг молока. Нехватка продовольствия покрывается за счет импорта, но далеко не полностью.

Население нашей страны не обеспечивается нормальным уровнем питания. По оценочным данным, суточное потребление на одного человека в России составляет в среднем 2200 ккал (2590 ккал-в 1990 году). Мы уже отстаем от Африки, где в среднем

потребляется 2300 ккал, не говоря о США и ЕС, где уровень калорийности питания составляет 3500-3600 ккал. При этом, по международной классификации Всемирной продовольственной организации (ФАО), питание на уровне 2150 калорий характеризует условия постоянного недоедания. Нормальным же уровнем для человека является 2600 калорий.

Сегодня более половины населения живет за чертой бедности. Положение России не только сложное, но и опасное. В ходе реформ сельское хозяйство получило удар, сравнимый по результатам с ядерной войной, и отброшено в хвост цивилизации. Особенно пострадала основа всего сельского хозяйства - утрачивается плодородие почвы, не получающей удобрений. Вырезана половина поголовья крупного рогатого скота, птицы. Капиталовложения в село уменьшились примерно в 200 раз.

Идет беспощадное разорение российского крестьянина: на селе самая низкая зарплата, самая низкая рождаемость, самые низкие по стране продолжительность и уровень жизни, разрушена социальная сфера.

Особому разрушению подверглась материально-техническая база. Годовое производство тракторов сократилось почти до 10 тысяч (в среднем в 22 раза), плугов - до одной тысячи. Культиваторов выпускается меньше в 31 раз, сеялок - в 39 раз, комбайнов зерноуборочных - в 66 раз, кормоуборочных - в 44 раза. Производство многих других видов техники вообще приостановлено. Уменьшилось даже число предприятий, производящих сельскохозяйственную технику - на 45 заводов. На каждые 1000 гектаров пашни в нашей стране приходится восемь тракторов, в США - 27, в Польше - 92, в странах Европы - 114, в Японии - 564 единицы. На такую же площадь посева зерновых у нас имеется пять комбайнов. В то же время в США на тысячу гектаров посевов зерновых приходится 18 комбайнов, в странах Европы - 17, в Японии - 524. А ведь наличие техники имеет первостепенное значение в повышении производительности труда, снижении себестоимости продукции и вообще в увеличении производства продуктов питания.

Экономической основой национальной безопасности в продовольственной сфере является продовольственное обеспечение населения страны основными видами продуктов питания. Это означает, что если налажено бесперебойное и достаточное по медицинским нормам снабжение населения основными продуктами питания, то продовольственную безопасность страны можно считать гарантированной.

«Однако в настоящее время доля импорта продовольствия на продовольственном рынке России на 10–15 % превышает порог продовольственной безопасности, – отметил вице-президент Россельхозакадемии, директор ВНИИ экономики сельского хозяйства, профессор И. Г. Ушачёв на международной конференции «Проблемы обеспечения продовольственной безопасности, национальный и международный аспекты». – Именно 20 %-я доля импорта считается экономическим порогом, за которым следует стагнация, когда импорт не дополняет, а подавляет внутреннее производство»[1, с.4].

В целом напряжённая ситуация с обеспечением продовольственной безопасности России в настоящее время осложняется теми последствиями, которые уже возникли и могут возникнуть в ближайшее время в связи с мировым продовольственным, фондовым и финансовым кризисами, отражающимися на работе АПК.

Разработанная Доктрина продовольственной безопасности определяет основные направления социально-экономической политики в этой сфере. Продовольственная безопасность государства считается обеспеченной, если в случае прекращения поступления на территорию страны пищевых продуктов из-за рубежа не возникает продовольственный кризис. Для достижения продовольственной безопасности предусмотрены меры по экономической и физической доступности продовольствия, улучшению его качества, а также меры в области развития сельского хозяйства и внешнеэкономической политики. Реализация этих мер позволит к 2020 году в основном решить проблему обеспечения продовольственной безопасности страны и приблизиться

к среднему уровню потребления продовольствия в размерах, определённых национальными нормами. При этом валовой сбор зерна должен составить 120–125 млн тонн, сахарной свёклы – 36 млн тонн, подсолнечника – 7,5 млн тонн, производство мяса, скота и птицы на убой – 8,6 млн тонн, молока – 41 млн тонн (в 2009 году в РФ произведено зерна 108 млн тонн, мяса всех видов животных и птиц около 6 млн тонн, молока 32 млн тонн). Это позволит снизить долю импорта в ресурсах мяса с 41 % в 2010 году до 12 % в 2020 году, молока – с 27 % до 12 %, сахара-песка – с 39 % до 20 %, а потребление рыбной продукции из отечественного сырья увеличить почти в полтора раза. Это также позволит создать необходимые резервы и запасы продовольствия.

30 января 2010 г. Указом Президента РФ утверждена «Доктрина Продовольственной безопасности РФ». Фактически у этого важного документа три основных составляющих: доля собственного производства по основным видам продовольствия, качества продовольствия и доступность его для населения. В Доктрине содержится идейная и инструментальная основа дальнейшего развития АПК. Немаловажно, что развитию аграрной сферы придан статус стратегического направления. Проблема признана государственной. За принятием документа последуют меры аграрной экономической политики, включая дотации, субсидии госбюджета, гарантии долгосрочных кредитов, налоговые льготы и прочее. В ней определены цели и задачи, направление социально-экономической политики, установлены механизмы и ресурсы обеспечения продовольственной безопасности.

К 2012 г. Планируется выйти на 70% долю российского продовольствия на рынке страны. В программе развития сельского хозяйства на период 2008-2012 гг. поставлена цель качественно повысить уровень жизни на селе, повысить конкурентоспособность отечественной продукции.

Мы должны восстановить продовольственный потенциал и стратегические запасы. Россия может и должна стать крупнейшим экспортером продовольствия.

Список использованной литературы.

1. Котенок Г. Тьма наступает // Завтра. – 2011. – №.38 (№931) – С.4.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ

Е.Ф. Карташов

ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарёва", г. Саранск

E-mail: proliver@mail.ru

На основе имеющейся статистической информации проанализировано современное состояние внешнеэкономических связей на примере Республики Мордовия и выявлены основные тенденции в их развитии, изучены правовые основы организации внешнеэкономической деятельности в регионе, определены основные страны-контрагенты, аргументированы выводы о необходимости разработки и принятия единого регионального нормативно-правового акта, регулирующего вопросы осуществления внешнеэкономической деятельности в конкретном регионе.

По проблемам организации внешнеэкономической деятельности опубликовано немало работ, но в основном они касаются общих вопросов. Значительно уже круг работ, посвященных вопросам регулирования внешнеэкономической деятельности регионов, хотя актуальность рассматриваемого вопроса является несомненной, особенно в условиях глобализационных процессов.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) — это коммерческая деятельность субъектов предпринимательской деятельности, связанная с их участием в международных экономических отношениях. В целом начало формированию внешнеэкономических связей отдельных субъектов РФ было положено Указом Президента РФ «О либерализации внешнеэкономической деятельности». На сегодняшний день для Республики Мордовия характерна низкая степень интеграции в мировую экономику. Иностраный капитал начал поступать в Мордовию с 1990 года. С 1992 года Мордовия стала одним из активных участников внешнеэкономических отношений и приняла ряд законодательных актов способствующих успешному развитию внешнеэкономических связей республики. Среди основополагающих, принятая в сентябре 1995 года Конституция РМ, согласно которой за республикой закреплялось право на осуществление международных внешнеэкономических отношений. Расширение полномочий РМ, как субъекта федерации дало право на самостоятельное заключение торгово-экономических соглашений с субъектами РФ и иностранными федерациями, сотрудничество с международными политико-экономическими и финансовыми организациями, привлечение отечественного и иностранного капитала в форме инвестиций и кредитов под гарантии Правительства РМ. На наш взгляд, для развития внешнеэкономической деятельности в регионе совершенно необходимым является принятие нормативного акта, который бы регулировал все вопросы осуществления внешнеэкономической деятельности в регионе, например, закон «О развитии и регулировании внешнеэкономической деятельности в Республике Мордовия». В ряде регионов России уже приняты и действуют подобные нормативные акты.

Вступивший в силу федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ» позволил решить ряд проблем и противоречий. В тоже время, процесс усиления региональной составляющей внешнеэкономических связей вносит значительные сложности в систему регулирования внешнеэкономической деятельности в силу ряда причин:

– далеко не все регионы обладают экономическим потенциалом, обеспечивающим конкурентоспособность на мировом рынке; в отдельных случаях это побуждает региональные и местные власти к принятию решений, негативные последствия которых приходится компенсировать на федеральном и межгосударственном уровне. В частности, это выражается в недостаточно подготовленном, а потому неудачном участии некоторых российских регионов в международных тендерах;

– существует естественная конкуренция между регионами и центрами, ослабляющая координационные процессы;

– в большинстве регионов пока еще не сложилась эффективно функционирующая структура управления внешнеэкономическими связями;

– российские региональные организации в своей работе испытывают существенные трудности, связанные с отсутствием оперативных данных о конъюнктуре рынков интересующих их товаров, своевременной информации о часто меняющейся в отдельных странах законодательно-нормативной базе в сфере внешнеэкономической деятельности.

В этих условиях вопросы, связанные со всемирной активизацией межрегиональных связей, требуют особого внимания к современному состоянию дел в этой сфере и решения имеющихся в этой области проблем не только со стороны региональных, но и федеральных органов исполнительной власти, что позволит создать оптимальные условия для реализации внешнеэкономического потенциала регионов.

Проанализируем уровень использования имеющегося внешнеэкономического потенциала в Республики Мордовия, его тенденции и основные характеристики.

Внешнеторговый оборот республики к 2009 году по сравнению с 2005 годом увеличился на 164%, в то время как общее увеличение по России составило 134%, а увеличение по Приволжскому федеральному округу – 112%. Соответственно, отмечается

и увеличение внешнеторгового оборота на душу населения. Максимальное значение по внешнеторговому обороту было достигнуто в 2008 году.

Учитывая данные таблицы 1 во внешнеторговом обороте республики преобладают импортные операции, доля которых увеличилась за исследуемый период на 11%.

Таблица 1 - Показатели внешнеторговой деятельности РМ

Показатель	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Доля Республики Мордовия во внешнеторговом обороте:					
Российская Федерация	0,04	0,04	0,05	0,07	0,08
Приволжский федеральный округ	0,43	0,44	0,56	0,80	1,01
Доля Республики Мордовия в экспорте:					
Российская Федерация	0,03	0,03	0,02	0,03	0,05
Приволжский федеральный округ	0,21	0,21	0,20	0,24	0,46
Доля Республики Мордовия в импорте:					
Российская Федерация	0,07	0,07	0,09	0,14	0,14
Приволжский федеральный округ	1,73	1,76	1,94	3,08	3,11
Доля во внешнеторговом обороте Республики Мордовия:					
– экспорта	42,03	41,0	28,6	24,2	35,7
– импорта	58,0	59,0	71,4	75,8	64,3

Таким образом, можно говорить о том, что наш регион является импортоориентированным. Также, на основании вышеприведенных данных, можно сказать, что доля Республики Мордовия во внешнеторговом обороте России и ПФО не является значительной. При этом среди экспортных операций отмечается положительная динамика. Если в 2005 году экспорт был на уровне 66,4 млн. долл, то в 2009 г. – 149, 0 млн. долл., таким образом прирост составил 124%. По импорту прирост также является значительным – 193%.

Динамику экспортных поставок по Республике Мордовия можно назвать вполне стабильной, чего нельзя сказать о РФ в целом и ПФО. Наибольшие значения по экспортным операциям характерны для 2008 года (РФ – 471600 млн. долл, ПФО – 54666,9 млн. долл.). Прирост в 2008 году по сравнению с 2005 составил по РФ – 93%, по ПФО – 74%. В 2009 году отмечается снижение объемов экспортных операций по сравнению с 2008 годом в РФ на 36%, в ПФО – на 40,4%. Динамика импортных поставок является устойчивой и положительной. Максимальное значение достигнуто в 2008 году – 414,1 млн. долл..

В товарной структуре импорта Республики Мордовия за 2009 год преобладают машины, оборудование и транспортные средства (164,6 млн. долл или 61 %). На втором месте – металлы и изделия из них – 14,0 млн. долл (5,2%). Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье занимают третье место (11,5 млн. долл.) и составляют 4,3% в общей структуре импорта республики. Основными экспортными операциями, также, как и импортными, являются операции с машинами, оборудованием и транспортными средствами – 55,5 млн. долл (37,3% в общей структуре экспорта). На втором месте – металлы и изделия из них – 49,2 млн. долл (33%), на третьем – продукция химической промышленности, каучук – 10,4 млн. долл (2,0 %), а продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье только на четвертом месте – 7,4 млн. долл. (5,0%).

Более активно Республика Мордовия осуществляет торговлю со странами СНГ. Во многом, на наш взгляд, данная ситуация объясняется неразвитостью внешнеэкономических связей, хотя существуют и другие факторы (например, транспортные издержки, отсутствие опыта работы и др.). Из региона осуществляется постоянный вывоз кондитерских изделий, продуктов из какао, мучных кондитерских

изделий, электрических машин и оборудования. В последнее время налаживается вывоз тракторов, а также продуктов переработки овощей и плодов.

Анализ внешнеэкономической деятельности РМ за последние годы свидетельствует о начальной стадии становления межгосударственных связей. Основными причинами неразвитости экспортных поставок явились несоответствие качества и технических характеристик изделий к требованиям зарубежных рынков, не проработанность контрактных условий продажи товара, дискриминационная политика промышленно развитых стран в отношении продвижения российского экспорта. Необходимо отметить, что интенсивность инвестиционных вливаний и активизация внешнеэкономической деятельности региона во многом связаны с особенностями развития российской экономики в целом. Планированию перспектив развития международного сотрудничества должна предшествовать разработка и согласование общей концепции развития экономических связей между сотрудничающими странами.

КОНКУРЕНЦИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЗЕРНА

Ю.А. Акимова

ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарёва", г. Саранск
E-mail: yuliabelova@mail.ru

В статье проанализирована ситуация на мировом рынке зерновых; определены факторы, оказывающие наибольшее влияние на рынок зерновых культур; выявлены основные страны-экспортеры, обозначена позиция России на мировом рынке зерна.

В период плановой экономики конкуренции не уделялось достаточного внимания, что привело к низкой эффективности производства, высокому уровню затрат, отставанию от научно-технических разработок. Роль конкуренции значительно возросла с переходом на рыночные методы хозяйствования, а поскольку рынок зерна, как подсистема аграрного сектора экономики, занимает одно из ведущих мест в экономической системе России, проблема обеспечения устойчивых позиций страны на данном рынке несомненна.

Конкуренция на мировых рынках отличается активным вмешательством в нее государственных монополий, что проявляется в усилении протекционизма, дискриминации и произвола в торгово-политической сфере, следствием чего являются «торговые войны» между странами.

На наш взгляд, следует уделить особое внимание проблеме конкуренции на мировом рынке зерновых, поскольку данная проблема является наиболее сложной и труднопрогнозируемой.

Состояние конкуренции на рынке зерновых культур находится под влиянием таких факторов как:

- во-первых, это повышенное внимание к производству зерна. Это вполне объяснимо, т.к. в подавляющем большинстве стран зерно составляет основу питания населения. Из злаковых культур население получает половину всех углеводов, треть белков, 50-60% витаминов группы В и 80% витамина Е;
- во-вторых – глобальное изменение климата на планете;
- в-третьих – постоянное увеличение спроса на зерно, вызываемое ростом населения планеты, которое к 2030 году должно увеличиться до 8,9 млрд. чел;

- в-четвертых – все более ограниченные возможности увеличения производства зерна;
- в-пятых – ухудшающаяся экологическая ситуация, отрицательно сказывающаяся на производстве и качестве зерна;
- в-шестых – использование производства и торговля зерном в политических целях;
- в-седьмых – политика развитых стран Европы и Америки, которые в целях получения максимальной прибыли искусственно регулируют посевные площади, поддерживая, таким образом, цены на зерно на мировом рынке.

В последние годы мировой рынок зерна контролировали пять основных экспортеров: США, Канада, Австралия, Аргентина, ЕС. Основными видами зерновых культур на мировом рынке являются пшеница, ячмень, овес, кукуруза, рис, гречиха и горох. Суммарные экспортные предложения зерна со стороны основной пятерки экспортеров составляют свыше 84% всего объема мировой торговли.

Крупнейшим экспортером зерна является США, на долю которых приходится 28% объема торговли. Треть посевных площадей Соединенных Штатов засеивается специально для продажи за границу. Среди зерновых в США ведущее место занимают кукуруза и пшеница, значительная часть которых поступает на экспорт.

Второе место по объемам торговли занимает Канада – 17%. Импорт зерновых незначителен. Так, по пшенице он составляет от 0,2 до 0,4 млн т., при этом на внутреннее потребление расходуется 6,3-9,0 млн т.

Последующие места распределяются между Австралией, ЕС и Аргентиной (15%, 15% и 11% соответственно).

Основными потребителями на рынке зерна являются:

1) Во-первых, регионы Северной Африки и Ближнего Востока. Крупнейшими импортерами являются:

– Египет - крупнейший импортер мягкой пшеницы – 7,3-8,2 млн т; доля кукурузы в структуре импорта - в среднем 4,1-5,3 млн т.;

– Тунис (импорт пшеницы составляет 1,1-1,4 млн т, ячменя – 0,5-0,9 млн т);

– Саудовская Аравия (крупнейший импортер ячменя в мире – около 7,3 млн т) и др.

2) Во-вторых, это страны Азиатско-Тихоокеанского региона:

– Китай (импортируется до 6,7 млн т пшеницы);

– Япония (ежегодный объем импорта зерновых культур составляет примерно 25 млн т, в том числе на кукурузу приходится 66%, пшеницу – 21%, ячмень – 6%, рис (неочищенный) – 3%, рожь – 1%, овес – 0,5%).

Россия начала экспансию на мировой рынок зерна девять лет назад. До этого она закупала зерно в первую очередь из-за низких объемов собственного производства (к примеру, в 1998 году было собрано 47,9 миллионов тонн, в 1998 году – 54,7 миллионов).

Следует отметить, что за последние годы Россия вернула себе статус ведущей зерновой державы и вошла в «четверку» крупнейших экспортеров зерна наряду с США, Канадой, Евросоюзом. В 2009 г. в России был проведен Зерновой форум. Россия планирует в течение восьми или десятилетнего цикла выйти на общий объем экспортных возможностей в районе 50 млн т.. Для этого есть, несмотря на трудности климата, все необходимые составляющие, нужно просто придать им ускорение.

В 2009 году, по данным Министерства сельского хозяйства США, Россия контролировала примерно 7,3 % мирового рынка зерна и являлась основным поставщиком в ряд государств Ближнего Востока. Однако внезапный уход с арены одного из крупнейших поставщиков пока не повлиял на рынок.

С 15 августа 2010 г. в России введен временный запрет на экспорт зерна, причиной тому явилось сокращение посевов зерновых культур и прогнозируемого снижения урожая, вызванного жарой, засухой и пожарами. В числе запрещенной к экспорту сельскохозяйственной продукции – пшеница, пшеничная мука, рожь, кукуруза и

некоторые другие культуры. Запрет на экспорт зерна из России привел к резкому росту цен на пшеницу на мировых рынках.

Некоторые экономисты обеспокоены тем, что эмбарго на экспорт зерна из России может также привести к росту и на другие продукты питания. Эта проблема была обсуждена среди американских и российских экспертов, которые пришли к выводу, введение Россией эмбарго на экспорт зерновых серьезно не повлияет на ситуацию на мировом рынке, а сама Россия не столкнется с дефицитом зерна. Однако у российских сельхозпроизводителей могут возникнуть проблемы в будущем – когда эмбарго будет отменено и они начнут вновь налаживать экспорт зерна.

После введения российского эмбарго Всемирный банк призвал страны-экспортеры зерна воздержаться от принятия аналогичных решений, указав, что это может привести к скачку цен на продовольствие.

Винс Петерсон, вице-президент по международным операциям Американской пшеничной ассоциации (US Wheat Associates) отметил, что дефицита зерна в мире не возникло, поскольку вакуум, возникший после введения российского эмбарго, немедленно заполнили другие производители – прежде всего США (в 2009 году они контролировали почти 28 процентов мирового рынка), Франция и Австралия. По мнению Винса Петерсона, введение эмбарго было не самым удачным методом решения проблем России. Схожий опыт пережили США в 1980 году, когда администрация Рональда Рейгана по политическим причинам ввела запрет на поставку зерновых Советскому Союзу. Петерсон напомнил, что в результате позиции США на международном зерновом рынке серьезно пошатнулись (их оттеснили производители Европы и Аргентины), а в стране возник кризис – «советское зерно» было негде хранить и некому продавать, в результате цены на него значительно упали.

Россия смягчила условия эмбарго, позволив вывозить зерновые в рамках реализации международных договоров (например, для поддержки Всемирной продовольственной программы ООН) и еще по нескольким причинам (в том числе – для снабжения российских работников шахт, расположенных на норвежском острове Шпицберген). Премьер-министр России Владимир Путин заявил, что эмбарго на экспорт зерна будет отменено, как только появится ясность с зерновым балансом. Эмбарго отменено с 1 июля 2011 года и его снятие можно рассматривать как одну из мер поддержки отечественных сельхозпроизводителей.

Вернется ли Россия на мировой рынок после отмены эмбарго, по мнению экономистов, во многом будет зависеть от мировой конъюнктуры: если в мире будет наблюдаться дефицит зерна или цены на него будут высокими, то Россия без особых проблем вернется на покинутые ею рынки. Однако если урожаи будут хорошими, а цены – низкими, то Москва может столкнуться с серьезными проблемами.

Винс Петерсон считает, репутационные потери России очень серьезны и будут долго напоминать о себе. «К примеру, в результате введения эмбарго Египет понес серьезные потери. Нет сомнений, что в будущем египетские импортеры смогут получить от российских поставщиков серьезные скидки на зерно». То есть, по его мнению, расплачиваться за эмбарго де-факто будут производители России.

Таким образом, учитывая теоретические и практические аспекты развития конкуренции на мировом уровне с учетом современных процессов глобализации, можно сделать вывод о значительной его роли, что конкуренция действительно является «невидимой рукой рынка» и необходима для эффективного развития и внутренних рынков разных стран в том числе.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА НА РЫНКЕ МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Ю.А. Акимова

ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарёва", г. Саранск
E-mail: yuliabelova@mail.ru

В статье дана оценка рынку молока и молочной продукции, выявлены основные тенденции в его развитии, проведена сегментация данного рынка по видам молочной продукции, определены основные конкуренты молочного рынка.

Молочная отрасль занимает важное место в экономике любого государства и обеспечении населения продуктами питания первой необходимости. Поэтому с целью обеспечения эффективного функционирования молочной промышленности, для удовлетворения целей производителей, переработчиков, потребителей, повышения уровня конкурентоспособности на мировом рынке актуально и необходимо изучение конкурентной среды на данном рынке

Молоко и молочные продукты традиционно являются жизненно важным звеном в рационе россиян. В стоимости потребительской корзины их доля составляет 16%. Рынок молочной продукции России является достаточно крупным и Россия входит в десятку мировых потребителей молока и молочной продукции. Российский рынок молочной продукции остается одним из наиболее перспективных с точки зрения роста потребления молочной продукции, особенно в сегменте молочных продуктов с высокой добавленной стоимостью. Объем потребления молока и молочной продукции в натуральном выражении в России устойчиво растет в среднем на 9% в год на протяжении последних пяти лет.

Сегментация рынка по видам молочной продукции позволяет говорить о том, что наиболее значительная доля рынка приходится на цельное молоко, кисломолочные продукты, йогурты, сметану, творог и сливки. Доля цельного молока на рынке составляет около 84% в количественном выражении. Следующими по значимости для потребления видами молочной продукции являются сыр, занимаемая доля рынка около 8%, затем масло с долей рынка 5%. При этом важно отметить, что за последние пять лет потребление сыра в России возросло в три раза. На фоне роста всего объема молочного рынка и значительного прироста сырного сегмента, потребление масла и цельного молока растет намного медленнее, рост составляет примерно 6-8% в год. В сегменте цельномолочной продукции, увеличение наблюдается в натуральном выражении на 8% в год, наибольшую долю занимает стерилизованное и пастеризованное молоко, оно занимает долю 60% от всего рынка молочной продукции. Затем идут кисломолочные продукты, включая йогурты, этот сегмент рынка составляет более 25%, сметана 7%, творог 5%.

В настоящее время емкость рынка молока составляет около 7,5 млн. тонн и оценивается по различным источникам от 4,5 до 6 млрд. долларов США в год. Объем рынка пакетированных молочных продуктов в России составлял 9,3 миллиардов литров в 2006 году и 9,5 миллиардов литров в 2007. В 2008 году емкость рынка сократилась за счет беспрецедентного роста цен на сырое молоко в 2007 году.

На рынках традиционных молочных продуктов основными конкурентами являются российские производители, такие как Юнимилк, а также более мелкие компании, работающие на региональном уровне. На рынке обогащенных молочных продуктов основным из игроков является компания Данон. На рынке йогуртов и десертов, а также в некоторой степени на рынке детских молочных продуктов конкурируют зарубежные фирмы, например, Данон, Кампина и Эрман, указанные

фирмы продолжают осуществлять инвестиции в свою хозяйственную деятельность в России.

Бесспорным лидером российского молочного рынка в последние годы является компания «Вимм-Билль-Данн» – ее доля в прошлом году, согласно исследованию AC Nielsen в 9 крупных городах, составила 38% в денежном выражении. «Вимм-Билль-Данн» опережает своих конкурентов не только на общероссийском уровне, но и в большинстве регионов. Именно данная группа является одним из наиболее крупных производителей молочных продуктов и соков.

Более 89% выручки группы «Вимм Билль Данн» составляют доходы от продажи молочных продуктов, 1% выручки образовано сегментом рынка напитков, в который входят продажи соков и минеральной воды, 10% выручки группы составляют продажи детского питания. С момента основания в 1992 году «Вимм Билль Данн» занимает ведущее положение на российском рынке продуктов питания и молока.

Еще одним крупным участником молочного рынка является Юнимилк. Это холдинговая компания, второй по величине российский производитель молочной продукции. Компании Юнимилк принадлежит более 25 предприятий по производству молочной продукции в России и два предприятия на Украине. Крупнейшее предприятие Петмол, входящее в холдинг Юнимилк, расположено в Санкт-Петербурге, оно выпускает широкий ассортимент молочных продуктов. По результату маркетинговых исследований доля Юнимилк в сегменте традиционных молочных продуктов составила 15%, в сегменте рынка йогуртов и молочных десертов 8%, а общая доля компании на российском рынке молочной продукции равна примерно 15% в количественном выражении.

Крупной российской компанией производящей широкий ассортимент молочной продукции является молочный комбинат Воронежский. Его основными брендами являются Вкуснотеево и Иван Поддубный. Доля Молочного комбината Воронежский в сегменте рынка традиционных молочных продуктов равна 4,1%, а общая доля компании на российском рынке молочной продукции – 3,7%.

Активным зарубежным производителем молока является французская Данон. Самая активная из зарубежных производителей молока, компания проводит агрессивную рекламную политику. Данон владеет молочным комбинатом в Поволжье, где делается натуральный йогурт, йогурт с фруктовыми добавками и кефир, кроме этого компания имеет молочный комбинат в Московской области. Продукция Данон как произведенная в России, так и импортируемая, продается под маркой Данон на территории всей России через собственную дистрибьюторскую сеть. По проведенным маркетинговым исследованиям ACNielsen в городах России в 2008 году доля компании Данон в сегменте рынка йогуртов и молочных десертов составила 12,3%, а ее общая доля на российском рынке молочной продукции – 7,2% в количественном выражении.

Немецкая компания Эрман – производитель йогуртов, которые изготавливаются на комбинате, расположенном в Московской области. Фирменные бренды Эрман: Эрмигурт, Йогуртович, Фруктович и Улада были специально разработаны с расчетом на российского потребителя. Доля рынка, занимаемая Эрман, в продажах йогуртов и молочных десертов составляет в количественном выражении 4,1%.

Хорошие позиции на данном рынке занимают также Campina, Перммолоко, завод «Очаковский».

Приход в Россию западных компаний был достаточно активным в 1990-х годах, однако в последние годы они заняли выжидательную позицию. Эксперты отрасли объясняют это тем, что при всей инвестиционной привлекательности ситуация в молочной отрасли довольно рискованная. Крупным мировым молочным игрокам принять решение об открытии в России собственных производств в числе прочих причин мешает крайне слабая техническая оснащенность молочного животноводства. При этом

доля западных компаний, присутствующих на российском рынке, мала. Однако за счет грамотного маркетинга их продукция хорошо представлена на рынке.

Таким образом, проведенное исследование позволяет выделить в развитии молочного рынка ряд тенденций.

Во-первых, это продолжающаяся концентрация собственности и расширение сферы влияния крупных игроков. Однако, по мнению экспертов, с учетом того, что территория России значительна, а население сильно рассредоточено, мелкие заводы будут существовать всегда. Дело в том, что коровье молоко – продукт скоропортящийся. Его нельзя перевозить на большие расстояния.

Вторая тенденция рынка – продолжающаяся техническая модернизация производства, появление новых технологий и продуктов. На сегодня можно говорить о том, что мы освоили западный ассортимент. Конкурентоспособность помогли в значительной мере сформировать западные компании, такие как Danon и Campina, построившие современные заводы. Молочная промышленность постепенно уходит от выпуска нефасованной продукции. Однако в регионах такой товар, скорее всего, будет по-прежнему пользоваться спросом из-за дешевизны.

Молочный рынок сейчас стремится отойти от "натурального" продукта в сторону продукции с большим содержанием биологических добавок, и эти тенденции продиктованы самими потребителями, которые с удовольствием приняли молочные новинки с добавлением соков и подсластителей.

СОДЕРЖАНИЕ

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ: НОВЫЙ СТАТУС И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ 3

Г.А. Барышева, И.В. Черданцева

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	7
Е.И. Акулич	
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРОГРЕССИВНОГО НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	9
Вяткина Л.В.	
РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ВНЕДРЕНИЕМ МСФО В РОССИИ	12
Г. Ю. Денeko, Т. Ю. Чахлова, Е.И. Акулич	
АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В НАЛОГОВОМ И БУХГАЛ- ТЕРСКОМ УЧЕТЕ	14
А. Ю. Иванова	
КОНЦЕПЦИЯ МНОГОМЕРНОГО УЧЕТА ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	17
А.Е. Ковалев	
АУДИТ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	20
Н.М. Лунегова, Н.А. Плачинта	
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	22
К.Я. Ляховская	
БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	24
Э.С. Максимова	
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕПРИНИМАТЕЛЯ	27
П.Е. Новиков	
ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА ПРИМЕРЕ УЧЕТА ЛЕГКОВОГО АВТОМОБИЛЯ	30
Е. С. Пальчикова	
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	32
Е.А. Петрова	
СУДЕБНЫЕ СПОРЫ ПО ПРИЗНАНИЮ РАСХОДОВ ПРИ РАСЧЕТЕ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ: РЕКОМЕНДАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЯМ	34
М.В. Пурина	
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА	37
Л. И. Сафонова, Н. Н. Соловьева	
УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	40
Н.Н. Соловьева	
СОВРЕМЕННАЯ АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РФ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ	42
Ю.А.Сушинова	
ЗНАЧЕНИЕ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ И ОШИБКИ,	45

СВЯЗАННЫЕ С ЕЕ РАСЧЕТОМ О. В. Цымбалова, К. И. Белявская АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ.	47
М. А. Черепанова	

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ	50
О.В. Акутина	
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	52
М. С. Братухина	
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	55
Брянин А.С.	
РЕФОРМА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РОССИИ И ЕЁ СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	59
О.Б. Гаврилова	
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	61
Н.А. Иконников	
ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА САМОРАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	64
Т.П. Королева	
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УСЛОВИЯХ САМОРАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	66
С.А. Кочеткова	
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	69
Е.В. Лазько Ермушко Ж.А.	
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	71
О. В. Ли-Шо-И	
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	73
Л.М. Лукша	
НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА КОНЦЕПЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.	76
Н.А. Михалева	
МЕХАНИЗМ ПЕРЕХОДА БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ФОРМУ АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.	78
Муравьёва А.В., Смольникова Л.В.	
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	81
А.В. Петров	
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ	83
Т.М. Полушкина	
ТРАНСФОРМАЦИИ В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ	85

А.Н. Понетайкина	
МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ РФ	88
Е.Д. Ткаченко	
РАЗВИТИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК УСЛОВИЕ РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	90
Л.В. Черных	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКУ: АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ	93
Шолкунова А. В.	

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ОРИЕНТАЦИИ СТУДЕНТОВ КАК ФАКТОР ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ЭКОНОМИКИ	96
Н.А. Жернова, Е.Е. Жернов	
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	98
К.С. Ковалева, М.А. Сапрыкина	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	101
И.В. Медведева	
МНОГООБРАЗИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	104
И.И. Моисеева	
ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	106
Т.А. Пискунова, Л.П. Тарасова	
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРЕПОДАВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ	109
А.В. Присакарь, Ю.С. Сергеева	
ОБРАЗОВАНИЕ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	111
Ю.Е. Сопыряева, Л.М. Борисова	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА	114
Е.А. Аникина, И.А. Туманова	
ДИПЛОМИРОВАННЫЙ ИЗЛИШЕК: КУДА ДЕВАТЬСЯ ВЧЕРАШНЕМУ СТУДЕНТУ	118
К. С. Чаптыкова	

ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ	
Н.С. Белинская	122
ИННОВАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ	124
Р.Е. Вершинин, Ж.А. Ермушко	
Конкурентная среда коммерческих банков	127

М.Д.Гвасалия	
АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	129
Е.П. Губин, И.В. Гуменников	
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА КАК СПОСОБ ВЫВОДА ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК	133
Н.Н. Густап	
ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ СИСТЕМ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫХ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ	136
Давыдова А. В., Тарадаева А. В.	
СПЕЦИФИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	138
О.С. Дмитриева, Ж.А. Ермушко	
РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	140
Ю.В. Егорова, М.Н. Бубин	
ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ «БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ» КАК ОСНОВА РАССМОТРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	143
С.С. Емельянова	
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ИННОВАЦИЯ	146
О.Н. Жданова	
ВАЖНОСТЬ УЧЁТА ТЕМПЕРАМЕНТА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЛИЧНЫМИ АГЕНТАМИ	148
Е.С. Киселёва	
СУЩНОСТЬ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ В КОНТЕКСТЕ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ	151
Е.С. Киселёва	
РЕСУРСОЭФФЕКТИВНОСТЬ В НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	154
М.М.Кнор	
СТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ	157
Т.В. Козырева, Ермушко Ж.А.	
ПРОБЛЕМЫ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	160
С.В. Кускова, А.С Громова	
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ НА ОСНОВЕ РЕГУЛИРУЕМОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ КОМПАНИЙ	163
К.С. Кухарева, Е.С. Степанова	
ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.	166
М.М. Ледков	
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	167
Е.В. Лихачёва	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРЕНИНГОВ В СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТЕ	170
С.С Мирзоева, О.Н.Жданова	
АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	172

Овинникова К.Н.	
МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	175
Н.П.Орлянская	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАСТЕРОВ И ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ	177
М. В. Порваткина	
ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ ПРОЦЕССОВ	179
Э.В. Плучевская, Г.С. Санду	
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА	183
Е.А. Стрековцова	
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	186
А.С. Тараканов	
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	189
А. Н. Теслюк	
ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВИНК В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ	191
И.А. Тимохина	
ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, ТАКТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	195
О. И. Торош; Э. В. Плучевская	
СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ НЕФ- ТЯНЫХ КОМПАНИЙ И ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ	197
И.А. Чистякова	
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	199
Е. В. Яроцкая	

**РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПЕРВОМАЙСКОМ РАЙОНЕ	203
А.В. Бузимова	
ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ	205
Быстров Д.А.	
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ В 1990-2010 ГГ.	208
Е.В. Густап	
ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА	211
Д.А. Дворецкая	
НОВЫЙ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ РЕГИОНОВ	213
И.В. Кашук	

РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ	217
Н.В. Кирнос	
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ	219
Н.В. Кирнос	
ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА	221
Коваленко Е. Г.	
СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРИЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	223
Т.М. Королева, Ю.М. Ливанская	
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИЯМИ	226
Т.П. Лихачева	
ИННОВАТИВНОСТЬ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ТЕРРИТОРИЙ	229
А.В. Москвина	
ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ	231
А.А. Мухитова	
РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	234
В.А. Павлова, В.И. Лившиц*	
ГЕНЕЗИС ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	237
Е.В. Слесаренко	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОНИТОРИНГА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ	239
О.С. Усманова, В.С. Раковская	
КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО РЕГИОНА)	242
М.А. Черемнова	
СТРАТЕГИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ - ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	245
И.В.Хоменко	
КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА	247
Е.С. Шардакова, Л.М. Борисова*	
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ: ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ	250
О.А. Школик	
ПРОБЛЕМЫ МОНОПРОФИЛЬНЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ	253
Якимова О.Ю.	

КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА	257
Е.С. Шардакова, Л.М. Борисова	
ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	259
А.А. Векселева	
МЕЖДУНАРОДНОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	262
О.П. Гаврилова	
ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	264
Д.В. Гребнева	
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В РФ	267
С.Е. Заклис	
ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ	269
Н.В. Ионикан Ж.А. Ермушко	
ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ	272
Н.В. Ионикан	
ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО: НАСТОЯЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ	275
В.С. Караваева	
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ КАК УЧАСТНИК ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	277
А.А. Кныш	
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	279
Кузнецова Е.И.	
ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ	281
И.Н. Кузьмин, Н.Г. Греждиеру	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ РФ ОТ ПРОЕКТА «ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ – ТИХИЙ ОКЕАН»	284
М.В. Кутыкова, Ж.А. Ермушко	
ИЗДЕРЖКИ БЕЗРАБОТИЦЫ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	287
М.М. Логинова	
ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ МИГРАЦИИ НА РЫНОК ТРУДА РФ	290
К.И. Макарова, В.С. Раковская	
ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД	292
М.А. Матафонов, К.Н. Чигоряев	
СИСТЕМА ОМС В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	295
Е.К. Муковникова, Л.М. Борисова	
ПРОБЛЕМА МОДЕРНИЗАЦИИ СЫРЬЕВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	298
Е.К. Орлова	
ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	302
Р.В. Павликов	
ДОСТУПНА ЛИ ИПОТЕКА В РОССИИ?	304
А.А. Петлина	

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	306
С. Н. Сидоренко	
СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	308
Е.Н. Соболева	
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕФОРМА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ	311
М.Ю. Сорокина, А.С. Громова	
МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ (ОБЗОР СИТУАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ)	314
В. С. Раковская, Н. Н. Соловьева	
ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, НЕДОСТАТКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	317
М.С. Телешев	
СТРУКТУРА РАСХОДОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ УСЛУГИ КАК ИНДИКАТОР УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	319
А.Г. Чернов А.А. Лукьянец, В.Г. Ротарь	
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ	322
А.В. Чижик	
ВИДЫ РЕЙДЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	324
Э.Ю. Шагапова	

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	328
Е.В. Аристова	
ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА	330
Ю.И. Богомолова	
К ВОПРОСУ О НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	333
А.В. Володина	
ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	335
Е.П. Головкина	
ПЕРЕХОД К «ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ» - ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ СНИЖЕНИЯ БЕДНОСТИ	338
М.С. Егорова	
ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК ВИД ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ	340
В.О. Ишкова	
ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В РОССИИ	343
Казаков А.С.	
ПАРАМЕТРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	345
Е.С. Караваева, Ж.А. Ермушко	
КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ФУНДАМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	347
М.В. Котванов, С.Г. Котванова*	
ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ	350
Е.П. Криворучко	
ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА	353

(ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДА ВОЛОНТЕРОВ)	
Лашинская Л.И.	
ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПУЗЫРЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ	355
П.Н. Леонтьев	
БАНКРОТСТВО КАК СПОСОБ ПЕРЕДЕЛА СОБСТВЕННОСТИ	357
Д.Е. Макаров, Л.М. Борисова	
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ КОРРЕКТИРОВКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	361
Д.С. Мельникова	
ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ ЕС	363
А. А. Никифорова, Е. И. Молостова.	
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	365
Е.С.Побежимова	
ПРОБЛЕМА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ ЛИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	368
С.В. Романчуков, А.И. Харькова	
ЦИВИЛИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА	371
Т.С. Селевич	
МЕТОДЫ БОРЬБЫ С БЕДНОСТЬЮ. ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ	373
А. Н. Сидоренко, Е.А. Сушилова	
ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ КАК НАУКА: ПОЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	376
Г.Д. Скоблин	
ВЗГЛЯД К.МАРКСА И М.ВЕБЕРА НА ПРОБЛЕМУ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА	379
А.Л.Спесивцева	
ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТИ	381
Е.А. Таран	
КОНЦЕПЦИИ ТЕМПОРАЛЬНОГО ФАКТОРА В РАЗРЕЗЕ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	384
Е. А. Титенко	
ТРАЕКТОРИЯ МАКСИМАЛЬНОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	386
Ю.Е. Тохман	
ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	388
Д. В. Флат	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА	391
Е.А. Фролова	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ ДЛЯ ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ	394
М.Л. Хрипунова	
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ	396
Т.В. Щетинина	

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ	398
Е.Ф. Карташов	
КОНКУРЕНЦИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЗЕРНА	401
Ю.А. Акимова	
КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА НА РЫНКЕ МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	404
Ю.А. Акимова	

Научное издание

ЭКОНОМИКА РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных трудов
VIII Всероссийской научно-практической конференции
«Фундаментальные проблемы модернизации экономики России»

Издано в авторской редакции

Компьютерная верстка *О.И. Торош*
Дизайн обложки *С.А. Дукарт*

Информационный партнер издательский дом «Экономическая газета»

ОАО «Банк ВТБ»

ОАО «Банк Уралсиб»

Филиал ООО «Росгосстрах» в Томской области

**Отпечатано в Издательстве ТПУ в полном соответствии
с качеством предоставленного оригинал-макета**

Подписано к печати 28.10.2011. Формат 60x84/8. Бумага «Снегурочка».

Печать XEROX. Усл. печ. л. 34,7. Уч.-изд. л. 31,4.

Заказ Тираж 150 экз.

Национальный исследовательский Томский политехнический
университет

Система менеджмента качества

Издательства Томского политехнического университета
сертифицирована

NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту BS EN ISO
9001:2008



ИЗДАТЕЛЬСТВО  **ТПУ**. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30
Тел./факс: 8(3822)56-35-35, www.tpu.ru