

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

## **ЭКОНОМИКА РОССИИ В XXI ВЕКЕ**

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

15-18 ноября 2010 г.

Томск 2010

УДК 330.11  
ББК У9(2)0л0  
Э 40

Э 40

**Экономика России в XXI веке:** Сборник научных трудов VII Всероссийской научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России» / Под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 513 с.

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

Сборник посвящён теоретическим и практическим аспектам функционирования экономики России, в том числе экономической безопасности и смежным с ней 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.

Сборник трудов рекомендован к печати Советом инженерно-экономического факультета Томского политехнического университета.

**УДК 330.11  
ББК У9(2)0л0**

*Редакционная коллегия*

Ю.С. Нехорошев, доктор экономических наук, профессор ТПУ;  
В.И. Канов, доктор экономических наук, профессор ТГУ;  
Г.А. Барышева, доктор экономических наук, профессор ТПУ;  
Л.М. Борисова, кандидат экономических наук, доцент ТПУ;  
Е.А. Аникина, старший преподаватель ТПУ;  
С.А. Дукарт, кандидат исторических наук, доцент ТПУ;  
М.В. Рыжкова, кандидат экономических наук, доцент ТПУ;  
О.С. Селевич, старший преподаватель ТПУ;  
Е.А. Сушилова, ассистент ТПУ.

© ГОУ ВПО «Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет», 2010  
© Обложка. Издательство Томского  
политехнического университета, 2010

Г.А. Барышева

## ОБЕСПЕЧИТЬ БУДУЩЕЕ, А НЕ ПЛАТИТЬ ЗА ПРОШЛОЕ

г. Томск, Томский политехнический университет,  
проректор по финансово-экономической деятельности ТПУ

В 2009 году в Томском политехническом университете был учреждён Фонд целевого капитала, формируемый за счёт добровольных пожертвований физических и юридических лиц. В традиционном представлении попечительство, благотворительность – это помощь сильного слабому. Однако современные ведущие университеты, в том числе российские, стали крупными учебно-исследовательскими центрами со значительными финансовыми ресурсами, которые зачастую превышают годовые бюджеты многих своих попечителей. По этой причине нынешнюю благотворительность можно определить скорее как диалог сильных.

Эндаумент (от англ. "endowment" – "ресурсный капитал") или фонд целевого капитала – структура, создаваемая специально для формирования капитала, который не расходуется на текущую работу организации, а инвестируется. Доход от этих инвестиций распределяется на цели, заявленные при создании фонда. В мировую практику такая модель вошла достаточно давно, ее популярность обусловлена тем, что позволяет обеспечить творческую и экономическую независимость учреждения. На практике наиболее известным примером подобного способа финансирования является Нобелевская премия.

Создание эндаумента в университете – это искусство или наука? Для чего вузу целевой капитал? Ответ на этот вопрос следует искать во все более нарастающей конкуренции за сильных абитуриентов, одаренных преподавателей, перспективных ученых. Превосходство лидера нельзя купить, но вот платить за него необходимо. Целевой капитал способствует укреплению финансового положения университета, развитию его материально-технической базы, стимулированию научно-исследовательской работы студентов и молодых ученых, и, в конечном итоге, формированию благоприятного имиджа вуза, что дает возможность выбирать лучших из лучших. Ведь яркие, талантливые, высокопрофессиональные кадры определяют сегодня конкурентоспособность не только отдельных организаций, но и целых государств.

При этом ни один университет мира не дает четко сформулированного рецепта или идеи универсальной модели создания эндаумента. Достигнутые результаты деятельности каждого отдельно взятого фонда невоспроизводимы и неповторимы. Поэтому ни наукой и ни искусством эту деятельность назвать нельзя, она недоступна массам. Деятельность по созданию фонда целевого капитала – это ремесло, которым надо овладеть. Здесь присутствует ярко выраженный элемент спортивной соревновательности между университетами за донорскую помощь на фоне общей филантропии. Благотворительность – это добровольный и бескорыстный процесс, а спонсорство предполагает получение чего-то взамен: гордость за сопричастность важному делу, демонстрацию лидерства, возможность воздействовать на определенный круг лиц, публичность и другие блага. Доноры хотят поддерживать свои собствен-

ные интересы и предпочтения, поэтому важно совместить их интересы с интересами университета, вовлечь в университетскую жизнь, быть с «командой победителей».

Мировая практика фондов целевого капитала насчитывает более чем 500-летнюю историю. Первый аналог современных эндаументов появился в 1502 г. в Великобритании, когда леди Маргарет Бюфорт, бабушка короля Генриха VIII, внесла пожертвования на создание кафедр богословия в университетах Оксфорда и Кембриджа. В США первопроходцем в создании эндаумента стал Гарвардский университет, когда в 1649 г. четыре выпускника завещали Alma Mater небольшой участок земли. Сегодня на этой территории находится университетская библиотека Уайднер. В настоящее время «Национальный фонд искусств», выросший из эндаумента, фактически выполняет функции отсутствующего в США Министерства культуры. Долгая история филантропии позволила Гарвардскому университету создать эндаумент более 27 млрд долларов. Целевые фонды Принстона и Стэнфорда обеспечивают до 500 млн. долл. ежегодного финансирования этих университетов. Теперь этот важный источник дохода имеет одну цель поддержать образовательную и исследовательскую деятельность университетов, обеспечить стратегию их развития.

Российский прообраз современных эндаумент-фондов существовал с 1770 г. в форме "вечного капитала" – банковского вклада, процентами по которому покрывались текущие расходы на тот или иной благотворительный проект. В современной России эндаументы стали создаваться после принятия в конце 2006 года закона № 275-ФЗ "О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций". Ныне в стране зарегистрировано около 20 вузовских эндаументов. Наиболее значительные из них: Фонд развития МГИМО (524 млн. руб.), фонды Новосибирского государственного университета (14,4 млн. руб.), Сибирского (13,6 млн. руб.) и Южного (7,8 млн. руб.) федеральных университетов и др. Общая сумма целевых капиталов вузов России составляет около 2,5 млрд. рублей.

Фонд управления целевого капитала Томского политехнического университета создан в 2010 году накануне праздника российского студенчества – Татьянина дня. Первый взнос сделал Президент России Д.А. Медведев во время своего визита в Томск и посещения нашего университета в феврале этого года. Фонд постоянно пополняется за счет пожертвований сотрудников, профессоров, студентов, выпускников университета, представителей производственных и коммерческих структур. В числе эндаумент-доноров ТПУ министр финансов РФ А.Л. Кудрин, глава РОСНАНО А.Б.Чубайс, советник Президента России Л.Д.Рейман, губернатор Томской области В.М. Кресс (член Совета попечителей), заместители губернатора О.В. Козловская (член Совета попечителей), И.Н. Шатурный (член правления Ассоциации выпускников), генеральный директор Железногорского горно-химического комбината П.М.Гаврилов, члены Совета попечителей ТПУ В.В.Аньшин, В.А.Власов, А.А.Дульзон, А.В.Квашнин, Ю.Я.Ковалёв, В.М.Короткевич, К.Л.Новожилов, Ю.П.Похолков, В.Е.Панин, А.Н.Семес, К.А.Сагинов, Г.П.Хандорин, П.С.Чубик, В.З.Ямпольский, члены правления Ассоциации выпускников В.В.Бендерский, М.С.Козырев, А.К.Мазуров, М.Г.Николаев, Т.Б.Панкратова, А.А.Трубицын, Г.И.Шанина, Е.Г.Язиков. Всего около двухсот человек. Пять предприятий внесли свой вклад в развитие Томского политехнического университета: ЗАО "НПФ" Микран", ЗАО НПК "Полимер-Компаунд", Ф-л ГПБ (ОАО) в г. Томске, ООО "ИНКОМ", ООО "НТП "КИБЕРЦЕНТР".

Список дарителей, имена которых связаны отныне с историей первого за Уралом инженерного вуза, размещен на корпоративном сайте ТПУ.

Средства эндаумента Национального исследовательского Томского политехнического университета – первого фонда целевого капитала, получившего поддержку со стороны Президента РФ, переданы под управление ЗАО «Газпромбанк – Управление активами». В настоящее время под управлением компании находятся такие крупнейшие российские эндаументы, как фонд развития МГИМО, «Сколково», Тюменского и Санкт-Петербургского госуниверситетов. Общий объем средств эндаументов, находящихся под управлением «Газпромбанк – Управление активами», сегодня превышает 1 млрд. рублей.

Целевой капитал можно уподобить дереву, поддерживающему образовательное учреждение. Это как "дерево жизни" на планете Пандора, которое является связующим звеном между всеми, кто когда-либо работал или учился в Alma Mater. Эндаумент, в отличие от обычных пожертвований, призван не столько решать сиюминутные проблемы, сколько формировать средства для стратегического развития вуза на долгосрочную перспективу. Это своего рода "золотой запас" университета, фонд будущих поколений студентов.

Поэтому сейчас очень важна финансовая поддержка формирующегося эндаумента ТПУ. Размер пожертвования не играет роли, девиз фонда почти олимпийский: "Главное – участие!". Мы верим, Фонд целевого капитала будет надежным источником дополнительных средств для реализации программ и проектов развития национального исследовательского университета.

Вклад в Фонд целевого капитала, наряду с дипломом – по сути, «стартап» для каждого выпускника ТПУ, который равнодушен к судьбе своего университета, давшего ему "путевку в жизнь". Такие регулярные взносы – это право сильного, символ успеха, который начинается сегодня. Будущее нельзя предугадать, но его можно построить!

Руководство Национального исследовательского  
Томского политехнического университета выражает искреннюю благодарность  
и признательность всем, кто принимает участие в формировании  
Фонда целевого капитала ТПУ.

Политехники! Сделайте свой вклад в будущее родного университета!

**Реквизиты:**

Фонд целевого капитала ТПУ

Юридический адрес: 634009, г. Томск, ул. Р.Люксембург, 14а

Почтовый адрес: 634050, г. Томск, пр.Ленина, 30

ОГРН 1107000000018

ИНН/КПП 7017253468 / 701701001

р/с № 40703810510000000874

в Ф-ле ГПБ (ОАО) в г.Томске

БИК 046902758

к/с №30101810800000000758

**Назначение платежа: пожертвование на пополнение целевого капитал**

Л.Ф. Абдрахманова

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ГОСУДАРСТВА И РЫНКА ТРУДА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: cricit@mail.ru

В системе экономических отношений рынок труда занимает важное место.

Одной из основных целей макроэкономической политики является достижение высокого уровня занятости населения. Проблемы рынка труда и безработицы в России являются наиболее актуальными на сегодняшний день.

Рынок труда является одним из индикаторов, состояние которого позволяет судить о национальном благополучии, стабильности и эффективности социально-экономической политики. Складывающаяся многоукладная экономика, основанная на рыночных отношениях, предъявляет новые требования к качеству рабочей силы, ее профессионально-квалификационному составу и уровню подготовки.

Рынок труда является органической составляющей любой рыночной экономики, выполняющей функции механизма распределения и перераспределения общественного труда по сферам и отраслям хозяйства.

Механизм рынка труда – это совокупность социальных и экономических форм установления отношений купли-продажи данных услуг и инструментов влияния на эти отношения. Основными факторами и механизмами рынка труда являются: спрос, предложение и цена услуг труда, уровень монополизации и конкуренции на этом рынке. Каждая из структур рынка услуг труда (конкуренция, монополизм) имеет особенности его механизма в отдельных странах, которые обусловлены историей становления данного рынка, структурой отраслей народного хозяйства, уровнем участия государства в регулировании экономических процессов. Спрос на услуги труда является производным от объема производства и издержек по заработной плате. Спрос на услуги труда на каждом из трех рынков имеет свои особенности. На конкурентном рынке спрос на услуги труда является более эластичным, чем спрос на монопольном рынке.

Спрос на услуги труда на конкурентном рынке зависит от следующих факторов:

- а) спрос на продукцию фирмы, чем он выше, тем больше спрос на труд;
- б) снижение цен на заменители услуг труда ведёт к уменьшению спроса на труд;
- в) прогресс в технологии производства, использующего услуги труда снижает спрос на эти услуги.

Государственное регулирование оплаты труда распространяется не на отдельные предприятия, учреждения, а на всю данную отрасль. Поскольку не существует дифференциации спроса на услуги труда врачей, учителей, преподавателей и других работников бюджетной сферы, а государство является монополистом потребителем соответствующего труда, то рыночный спрос на услуги труда этих работников не ограничен размерами его оплаты. Вместе с тем врачебные, образовательные и ряд

других услуг, предоставленных на бюджетной основе, дополняется платными услугами труда соответствующей профессионализации.

Ситуация на рынке труда Российской Федерации в различных регионах формирует целый набор индивидуальных факторов, характерный только для него. В обобщенном виде на локальные рынки труда оказывают влияние такие факторы:

- 1) хозяйственная структура региона;
- 2) удельный вес аграрного сектора;
- 3) финансовое положение региона;
- 4) национальные, этнические особенности народов, населяющих данную территорию;
- 5) показатели, характеризующие уровень жизни;
- 6) географические и природно-климатические особенности;
- 7) доля населения трудоспособного возраста;
- 8) эффективность управления регионом.

Чтобы создать необходимый набор факторов, следует проанализировать демографическую ситуацию в целом по стране, так и отдельно по регионам.

Одной из основных задач государственного регулирования рынка труда России, на данном этапе, является смягчение негативных последствий радикальных экономических преобразований. Федеральная программа содействия занятости направлена на достижение следующих целей:

- 1) создание условий для быстреего трудоустройства безработных граждан;
- 2) эффективная целевая поддержка лиц, потерявших работу;
- 3) смягчение роста численности безработных путем реализации комплекса мер по организации и проведению переобучения и переподготовки персонала;
- 4) совершенствование механизма межрегионального перераспределения средств Государственного фонда занятости населения Российской Федерации;
- 5) социальная защита работников предприятий и других организаций, находящихся на грани банкротства;
- 6) увеличение масштабов общественных и временных работ;
- 7) введение механизма финансовой поддержки работодателей, создающих новые рабочие места и осуществляющих профессиональную переподготовку персонала;
- 8) реализация федеральных и региональных мероприятий по поддержке занятости в регионах с напряженной ситуацией на рынке труда;
- 9) селективная поддержка и развитие занятости на градообразующих предприятиях, расширение масштабов и усиление финансовой поддержки развития малого и среднего бизнеса, частного предпринимательства. Эта программа нацелена на защиту граждан от безработицы и охватывает, прежде всего, две группы населения – работающих, но находящихся под угрозой увольнения граждан, и безработных граждан, зарегистрированных в органах федеральной государственной службы занятости.

В 2008 году рынок труда России был перегрет, предприятия испытывали кадровый голод, заработные платы росли. Но с наступлением кризиса ситуация изменилась: неэффективных сотрудников сократили, слабоэффективных перевели на сокращенную рабочую неделю. Компании пересмотрели свою кадровую политику, снизив всем без исключения заработные платы.

Но и во время кризиса работодатель искал высококвалифицированных сотрудников, способных приносить доход предприятию.

Во время кризиса в стране наше государство активно поддерживало граждан, были приняты антикризисные меры. Основной целью антикризисной политики является уменьшение числа безработных:

- 1) в-первую очередь были повышены пособия по безработице;
- 2) во-вторых, государство поддержало малый и средний бизнес;
- 3) в-третьих, государство выделило субсидии на переобучение работников и на временное трудоустройство, а так же на стажировку, с целью понижения числа безработных граждан;
- 4) государством были выделены средства на субсидии начинающим бизнесменам – до 300 тыс. руб., юридическим лицам и ЧП – до 5 млн. руб.

На программу антикризисных мер государством было потрачено более трех триллионов рублей.

Я считаю, что во время кризиса рынку труда тяжело обойтись без вмешательства государства. Но в посткризисное время вмешательство государства будет снижаться.

Список использованной литературы.

1. Егорова Е.А Экономика труда / Е.А. Егорова, О.В. Кучмаева. – М., 2004. – 80 с.
2. Булгакова В.С. Рынок труда / В.С. Булгакова. – М., 2003. – 320 с.
3. Российской газеты / Российская газета. – Федеральный выпуск №5192 (113) от 27 мая 2010 г. [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://www.rg.ru>.
4. Новости бизнеса и политики / [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://www.infox.ru>.
5. Время новостей / [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://www.vremya.ru>.

Ю.А. Акимова

## **ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ\***

г. Саранск, Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, e-mail:  
[yuliabelova@mail.ru](mailto:yuliabelova@mail.ru)

Перспективы устойчивости экономического роста России в условиях интеграции в глобальную экономику связаны с повышением конкурентоспособности отечественной продукции. Повышение конкурентоспособности становится одной из основных задач экономической политики правительств различных государств. Так, государства – члены Европейского союза в 2001 году, приняли Лиссабонскую декларацию, целью которой является становление Европейского союза к 2010 году самым конкурентоспособным социальным единством. Обеспечение достаточного уровня конкурентоспособности невозможно без эффективного механизма государственного регулирования.

---

\* Публикуется при финансовой поддержке гранта Президента РФ № МК-2009.2009.6



Государственная политика, создавая предпосылки формированию рыночной среды, стимулирует повышение конкурентоспособности как товаров, так и предприятий, без чего невозможно развитие отечественного производства. В России система регулирования конкуренции со стороны государства начала формироваться одновременно с проведением рыночных реформ. Несмотря на заметный экономический рост последних восьми – десяти лет, низкая конкурентоспособность остается одной из серьезнейших проблем российской экономики. По данным всемирного экономического форума, по уровню конкурентоспособности Россия в 2007 г. находилась на 58 месте в мире (из 131 страны). В этом отношении наша страна уступала Турции (53 место), Индии (48 место) и Китаю (34 место), опережая только Бразилию (72 место).

Государством по проблемам повышения конкурентоспособности России было принято ряд мер. Так, в августе 2004 г. Правительством РФ впервые был создан Совет по конкурентоспособности и предпринимательству, который является постоянно действующим совещательным органом, образованным для обеспечения практического взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, предпринимательского сообщества и научной общественности в целях выработки предложений по созданию эффективных механизмов повышения конкурентоспособности экономики и развития предпринимательства в Российской Федерации. Также в 2004 г. был создан Совет по науке, технологиям и образованию, основное назначение которого – выступать в качестве генератора идей и координатора работ по интеграции образования, науки и производства в области сохранения, создания и инновации наукоемких технологий, обеспечивающих повышение конкурентоспособности российских товаропроизводителей, товаров и услуг на внешнем и внутреннем рынках.

Большое значение в обеспечении конкуренции на товарных рынках России принадлежит Федеральной антимонопольной службе (далее – ФАС России), осуществляющей функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о конкуренции на товарных рынках и на рынке финансовых услуг, о естественных монополиях, о рекламе, о размещении государственного заказа, а также изданию в пределах своей компетенции нормативных и индивидуальных правовых актов в установленной сфере деятельности. Большое значение ФАС России также уделяется направлению контроля за органами власти всех уровней в целях предотвращения создания административных барьеров для осуществления предпринимательской деятельности.

Таким образом, можно говорить о том, что за истекшее десятилетие были созданы основы для включения антимонопольных механизмов, проведен ряд мер для создания конкурентной среды. Однако сегодня говорить о создании целостной и хорошо работающей системы еще рано, механизм регулирования конкурентной экономической среды в России как единого целого не создан. Фактически работают разрозненные механизмы антимонопольного регулирования, стимулирования и дестимулирования некоторых видов деятельности, определенных ценовых и таможенных механизмов.

С учетом сложившейся ситуации, прежде всего, необходимы меры по обеспечению комплексного, инновационного развития, по восстановлению научно-технического потенциала, поскольку именно он является главным источником современного экономического роста. Объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок сократился на порядок, что повлекло за собой резкое

снижение конкурентоспособности национальной экономики и утрату значительной части потенциала экономического роста.

Дальнейшее снижение конкурентоспособности российской экономики предопределяется профилем ее инновационной системы: по всем показателям инновационной активности она существенно отстает от развитых стран. Имеющиеся механизмы инвестиционной деятельности не способны решить задачу наращивание инвестиционной и инновационной активности. Ни фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулярованию сбережений и их трансформации в инвестиции. Главными инвесторами являются сами предприятия, на долю которых приходится более 60% всего объема негосударственных инвестиций.

Приоритеты повышения конкурентоспособности конкретных видов экономической деятельности, в том числе инновационной, должны быть согласованы с их будущим ресурсным обеспечением – финансовым, человеческим, производственным. Одновременно необходимо существенное повышение вовлеченности отдельных сегментов экономики (регионов и региональных объединений, институциональных секторов, видов деятельности населения) в систему мирохозяйственных отношений.

С этой позиции в программных правительственных материалах хотя и выделены системные конкурентные преимущества, на которые может опираться экономика России для ее успешной интеграции в мировую экономику, но слабо проработан механизм их реализации. К конкурентным преимуществам России отнесено наличие уникальных природных ресурсов: географическое положение, огромные территории, огромные запасы пресной воды, минерально-сырьевых и биологических ресурсов, огромные площади экологически и технически ненарушенной территории, качество человеческого потенциала, квалификации населения, развитие фундаментальной и прикладной науки, сильные позиции на некоторых мировых рынках. Россия располагает достаточным природно-ресурсным потенциалом для создания процветающего государства. Обозначены также и конкурентные недостатки: значительная часть территории (более трех четвертей) плохо пригодна для проживания либо требует высоких затрат на создание приемлемых условий жизни; низкое качество (по соотношению «затраты/качество» с точки зрения использования в массовом производстве) трудовых ресурсов по сравнению со странами Юго-Восточной и Центральной Азии и другие. Кроме того, высокие транспортные издержки, неразрывность менеджмента в экономике и социальной сфере, отсутствие (за несколькими исключениями) мировых брендов, недостаточное развитие инфраструктуры, институционально-правовой и судебной системы.

Чтобы достичь в ближайшее время технологического уровня стран с индустриально развитым хозяйством, необходимо довести и сохранить устойчивость обновления основных фондов до показателей, сложившихся в 1970-1980-х гг. (8-10%) при соответствующем мировом качестве направляемых на эти цели машин, оборудования, технологий. Несмотря на обилие недостаточно увязанных между собой программ (в частности, по цепочке технологических связей, взаимодействию с наукой), направленных на повышение конкурентоспособности российской экономики и ее инновационного развития, следовало бы разработать базовую инвестиционную общеэкономическую программу – модернизации основного производственного потенциала страны.

Под воздействием процессов глобализации значение проблемы повышения конкурентоспособности именно сельскохозяйственного производства, эффективности внешней торговли продовольственными товарами усиливается. Это обуславливается, в первую очередь тем, что на первый план выходят нетрадиционные сравнительные преимущества, те, которые связаны с инновационными процессами, новыми технологиями, уровнем дохода. В товарной структуре импорта сельхозпродукция и продовольствие по объемам импортных поставок занимают второе место после машин, оборудования и транспортных средств. В конце 1980-х годов импорт агропродовольственной продукции составлял около 23 % от всего объема импорта страны. В годы реформ Россия также сохранила позиции крупного импортера продовольствия.

Одной из главных причин сложившегося дисбаланса в экспорте-импорте продовольствия является отсутствие четкой правительственной программы в области стимулирования и поддержки национальных экспортеров. Это в большой мере относится к экспорту сельскохозяйственной продукции. В других странах, когда правительство принимает решение о поддержке экспортеров, то стимулирует поставку продовольственных товаров на экспорт, вводя определенные доплаты сельхозпроизводителям за поставку за границу национальной продукции. Делается это не только для повышения конкурентоспособности товаров на внешнем рынке, но и для того, чтобы обеспечить занятость населения внутри страны. К сожалению, государство негибко и неэффективно использует финансовые инструменты стимулирования экспортеров сельхозпродукции.

Основным условием вытеснения импорта является повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Взятый в последние годы курс на модернизацию животноводческих ферм, наращивание генетического потенциала продуктивности животноводства уже дает положительные результаты. Примером может служить птицеводческая отрасль. Объемы производства мяса птицы достигли 1990 г., по технико-экономическому уровню отечественные птицефабрики не уступают мировым показателям. Но даже при таких успехах для обеспечения рентабельности птицеводческой продукции выделяют государственные субсидии.

Также, важнейшим фактором повышения эффективности и конкурентоспособности должен стать значительный рост производительности труда в сельском хозяйстве, который, с одной стороны, должен привести к снижению издержек производства, а с другой – обеспечить возможности для увеличения средней заработной платы.

В настоящее время активное участие России связывается в основном с расширением торговли товарами, преимущественно материалами и сырьем. Для решения задач, связанных со стабилизацией экономического положения и повышения конкурентоспособности с учетом тенденций мирового хозяйства, необходимо обеспечить реализацию таких целей как: расширение экспорта торговых услуг, повышение конкурентоспособности российской экономики, защита внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции в соответствии со сложившейся практикой отношений и обеспечение равноправных условий доступа российских товаров на мировые рынки.

## **ДОСТУПНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: hubus@sibmail.com

На сегодняшний день в обществе наблюдается устойчивая тенденция роста стремления получить высшее образование и готовности платить за него, при этом данная тенденция характерна для большинства российских семей как с высокими доходами, так и с низкими. Согласно исследованиям 58–60 % респондентов [1], в составе семей которых есть лица, получающие профессиональное образование или намеревающиеся это сделать, готовы вносить плату за обучение, если все образование будет переведено на внебюджетную систему оплаты.

На сегодняшний день с учетом контингента государственных и негосударственных вузов в России за получение высшего образования платит каждый второй студент. Таким образом, наблюдается распространение внебюджетной системы оплаты обучения. При этом отношение россиян к данному процессу весьма неоднозначно. С одной стороны, большинство считает, что многие проблемы вузов связаны с недостаточным финансированием – доля таких людей составляет до 91,2 % [2], однако мнения о способах решения данных проблем различаются. Тех, кто действительно поддерживает идею введения платы за высшее образование, очень немного во всех регионах: лишь в Томске этот показатель превышает 20 %, в то время как несогласных с таким решением в среднем более 79 % [2].

Получается, большинство россиян полагает, что образование, в том числе и высшее, должно быть бесплатным. В связи с чем 70 % семей [3, с. 30] ориентируются, в первую очередь, на возможность поступления их детей на бюджетное отделение, а обучение за плату рассматривают как запасной вариант, то есть платность для потребителей образовательных услуг выступает как компенсаторный механизм.

При этом почти половина (46 %) [3, с. 36] семей, ориентирующихся, в первую очередь, на возможность поступления их детей на бюджетное отделение, считает, что если старшеклассник не поступит на бюджетное место в «хороший» вуз, то он будет поступать на коммерческое место в тот же вуз; такой позиции придерживаются преимущественно родители с высшим образованием. Около 30 % домохозяйств (как правило, главы семей без высшего образования) в такой ситуации полагает, что ребенку следует поступать в «средний» по качеству вуз, но на бюджетное место [3, с. 36].

Следует отметить, что отношение россиян к платности образования обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, ментальными установками (стереотипами), унаследованными от советского высшего профессионального образования (ВПО), когда образование долгое время было формально бесплатным для всех граждан. Получается ситуация с того времени кардинально изменилась, а отношение со стороны потребителей осталось прежним. Во-вторых, тем, что у большинства населения уровень доходов ниже среднего, то есть в России нет такого количества (более 50 %) обеспеченного населения с доходами «среднего класса» и выше (табл. 1) [4], чтобы охватить существующий масштаб платного образования, исходя из чего многие рассчитывают, прежде всего, на бюджетные места. К тому же дети «очень

богатых» родителей, как правило, обучаются за рубежом. А значительную долю обучающихся на бюджетных местах составляют как раз дети так называемого «среднего класса», поскольку они имеют возможность оплачивать репетиторов, обучать детей в привилегированных лицеях и гимназиях, готовящих учащихся к поступлению в конкретный вуз.

Таблица 1 – Распределение домохозяйств по уровню дохода

№	Группа домохозяйств по уровню доходов	Доля группы в общей численности населения, %
1	Верхний средний слой	4,7
2	Средний средний слой	12,4
3	Нижний средний слой	27,8
4	Верхний бедный слой	12,2
5	Средний бедный слой	14,3
6	Нижний бедный слой	28,6

Таким образом, абсолютно очевидно, что в настоящее время лишь 25–30 % семей потенциально могут принимать участие в финансировании образования своих детей. В результате получается, что решающей причиной, ограничивающей доступность качественного высшего образования, являются расходы, связанные с его получением.

Безусловно, вводить повсеместно внебюджетную систему оплаты высшего образования государство не собирается, более того на сегодняшний день оно не в состоянии этого сделать, поскольку в соответствии с Конституцией РФ (ст. 43, п.3) «каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии» [5]. Исходя из этого, следует предположить, что государство будет оплачивать обучение такого количества людей, которые, во-первых, необходимы ему самому для целей эффективного функционирования и выполнения своих главных задач, связанных, прежде всего, с обеспечением национальной безопасности страны. Во-вторых, той части талантливых молодых людей, которые хотят и могут учиться. Для остальной части граждан получение высшего образования будет, и уже, по сути, является их личным вопросом, в решении которого государство должно помогать им, как это делается во всех развитых странах, например, за счет специальных грантов и кредитами на обучение.

Действительно в условиях неизбежного сокращения бюджетных мест в вузах и актуализации проблемы экономической доступности ВПО для большинства россиян логичным вариантом решения данной проблемы является развитие института образовательного кредитования. Это обусловит повышение экономической доступности ВПО, что в свою очередь, может вызвать неоднозначные и противоречивые последствия:

1) вузы, поставленные в жесткие условия конкурентной борьбы за абитуриентов, при прочих равных условиях, будут вынуждены принимать всех желающих, которых окажется достаточно много, так как финансовая проблема, являющаяся на сегодняшний день основным сдерживающим фактором в получении высшего обра-

зования, будет решена при помощи кредита. В результате получаем систему массового высшего образования низкого качества со всеми вытекающими последствиями;

2) возможно и другое развитие ситуации, являющееся более вероятным вариантом, нежели первый, учитывая современные тенденции. Преобладание внебюджетной системы обучения может вызвать существенное сокращение желающих получить высшее образование, так как для большинства финансовая проблема не будет решена с помощью образовательного кредита из-за его дороговизны и/или консервативности российского общества, выражающееся в нежелании населения в силу социокультурных и ментальных особенностей брать какие-либо кредиты. Подтверждением данного факта является следующее: на сегодняшний день каждая вторая семья (57 %) абитуриентов вузов готова в случае необходимости занять крупную сумму на оплату обучения. Половина (51 %) – знает о существовании образовательного кредита, но воспользоваться им на приемлемых условиях готовы лишь чуть более трети семей (35 %) [6], а фактически воспользовались всего 1–2 %. При этом большинство глав домохозяйств полагают, что такой кредит должен быть беспроцентным и должен списываться в том случае, если человек направляется после получения диплома на работу в те места и за ту зарплату, которые будут предложены государством.

В целом указанные особенности в сфере образовательного кредитования соответствуют общему отношению россиян к займам, а именно, нежеланию брать кредиты и боязни перспективы жизни в долг. Так, согласно исследованиям Фонда общественное мнение [7], лишь 36 % населения за последние два-три года доводилось пользоваться кредитом. При этом 61 % в принципе не допускает для себя в будущем возможность воспользоваться каким-либо кредитом. Из тех же, кто готов к займам, лишь немногие (3 %) рассматривают вариант кредита на образовательные нужды [7].

В результате в данной ситуации возможно либо массовое сокращение вузов, вследствие чего страна получит качественное ВПО, доступное и в финансовом и интеллектуальном плане лишь ограниченному количеству граждан; либо, если количество вузов останется прежним, в стране будет существовать ВПО низкого качества, доступное финансово и интеллектуально. По сути, указанные тенденции уже наблюдаются в современном обществе, поэтому если ничего не предпринимать, то они будут усиливаться.

Таким образом, все это ставит на повестку дня вопросы развития механизмов частного инвестирования в образование. На наш взгляд, основными проблемами их становления являются:

1) отсутствие механизмов прямой государственной поддержки частных инвестиций через развитие как программ частного, так и государственного кредитования и субсидирования;

2) неразвитость системы финансовых инструментов целевых сбережений, позволяющих распределить во времени расходы, связанные с получением образования, и снизить, таким образом, нагрузку на семейный бюджет (образовательные ценные бумаги, образовательное страхование, образовательное кредитование).

Кроме того приходим к выводу, что для большинства студентов обучение в качественном вузе сопряжено с очень высокими затратами; при имеющейся возможности получить высшее образование не самого высокого качества, но доступного по финансам и интеллекту, многие домохозяйства делают выбор в пользу последнего. В сложившейся ситуации, хорошо спланированные студенческие ссуды

могут способствовать решению данных проблем, но в какой степени пока не до конца понятно.

Список использованной литературы.

1. Захаров Ю.А., Курбатова М.В., Долганов В.С., Морозова Е.А. Новые финансовые инструменты в высшем образовании // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 1. – С. 77–89.

2. Балыхин Г.А., Романов П.В., Слепухин А.Ю., Чеботаревский Ю.В. Отношение населения к реформе финансирования высшего образования: по итогам социологического исследования // Высшее образование в России. – 2003. – № 5. – С. 5–14.

3. Андрущак Г.В. Стратегии выбора высшего учебного заведения и подготовки к поступлению в вуз (Проект «Образовательные стратегии абитуриентов»): информ. бюл. / Г.В. Андрущак, И.А. Прахов, М.М. Юдкевич. – М.: Вершина, 2008. – 88 с.

4. Стратификация российского общества по уровню жизни. – Доминанты № 22. 10.06.2010 г. // Фонд общественное мнение [Электронный ресурс]. – URL: <http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom1022/d102213> (дата обращения: 15.06.2010).

5. Конституция Российской Федерации // Гарант-студент. Специальный выпуск для студентов, аспирантов и преподавателей. 2009. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

6. Образовательные траектории детей и взрослых: семейные стимулы и поддержки. Информационный бюллетень. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 40 с.

7. Заемщики: выплаты по кредитам во время кризиса. – Опрос населения: отчет // Фонд общественное мнение [Электронный ресурс]. – URL: <http://bd.fom.ru/report/map/d090312> (дата обращения: 22.01.2009).

Т.М. Апанасова

## **ТРАНСФЕР ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА**

г. Тольятти, Поволжский государственный университет сервиса, e-mail:  
[apanasova11@mail.ru](mailto:apanasova11@mail.ru)

Предпринимательский подход к университету направлен на диверсификацию источников дохода вуза и установление тесных связей с деловыми кругами и обществом в целом. Предпринимательский университет – это университет, трансформирующий структуры управления и организации науки и образования в университете в соответствии с требованиями рыночной среды. [3, с. 3]

Результатом трансформирующихся условий в сфере высшего образования можно считать высокую конкуренцию вузов за лидирующие позиции, стремление к экономической эффективности и статусной рентабельности, переориентация высших учебных заведений на потребителя – государство, учащихся, работодателей [1, с.3]. Тенденция интеграции науки, общества и бизнеса приводит к активизации в предпринимательском университете трансфера технологий как одной из наиболее значимых факторов для развития предпринимательской деятельности вуза.

В рамках данной статьи трансфер технологий рассматривается как процесс перехода результатов фундаментальных и прикладных научных исследований в сферу практического применения, внедрения в производство в качестве нового продукта или процесса с целью получения коммерческой выгоды.

Процесс трансфера технологий можно представить в виде схемы (рис. 1) [2, с.92].

Специфика рынка технологий заключается в том, что на нем отсутствует массовый покупатель, поэтому продавец обязан вести индивидуальную работу с каждым потенциальным покупателем. Это требует выяснения специфических требований покупателей и соответствующей адаптации исходного технологического пакета (это могут быть дополнительные испытания, улучшение каких-то конкретных технических, эксплуатационных, дизайнерских или других показателей).

При коммерциализации разработок решающее значение имеет ориентация на потребности и требования рынка (разнообразная маркетинговая информация, в том числе о приоритетах развития науки и техники в России и других странах, о развитии отраслей народного хозяйства, сферы потребления, экспорте и импорте товаров), требования инвесторов (инвестиционные приоритеты, требования и условия предоставления инвестиций потенциальными инвесторами, в т.ч. государственными и негосударственными коммерческими, зарубежными и международными фондами и программами), требования конкретных покупателей новых разработок, технологий, товаров и услуг.

Основными формами трансфера технологий являются [5, с.1]:

- продажа технологии в оуществленном виде,
- передача технологии при прямых и портфельных инвестициях,
- продажа патентов,
- продажа лицензий на все виды запатентованной промышленной собственности, кроме товарных знаков, знаков обслуживания и т.д.,
- продажа лицензий на незапатентованные виды промышленной собственности – ноу-хау, секреты производства, технологический опыт, инструкции, схемы, спецификации и т.д.



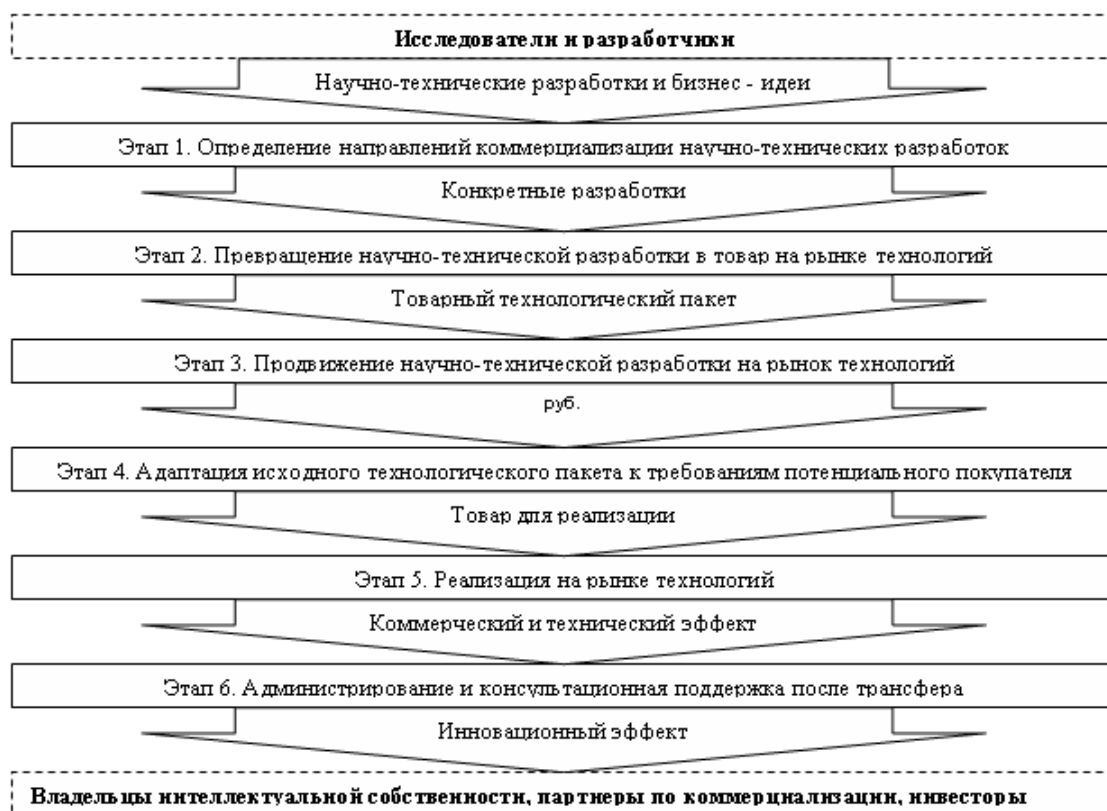


Рис. 1. Этапы трансфера технологий

В таблице 1 представлен SWOT-анализ трансфера технологий в предпринимательском университете

Таблица 1 – SWOT-анализ трансфера технологий в предпринимательском университете

Сильные стороны	высокий научный потенциал; высокая научная компетенция исследователей; практический опыт по коммерциализации технологий (крупные проекты, start-up-компании).
Слабые стороны	отсутствие акцента на прикладном характере исследований; деятельность по коммерциализации не носит системного характера; отсутствие системной поддержки инновационной инфраструктуры и мотивации их деятельности.
Возможности	развитие связей с промышленным сектором – компаниями для выполнения НИОКР; создание малых инновационных компаний (spin off); интеграция с образовательным сектором – подготовка кадров
Угрозы	деятельность по коммерциализации не будет выбрана и одобрена в качестве одного из приоритетов деятельности предпринимательского университета; ожидание «окончательного решения» вопросов по защите и использованию интеллектуальной собственности

Система мониторинга и оценки результатов трансфера технологий в университете:

- объем финансовых средств, полученных от деятельности по трансферу знаний;
- количество заключенных договоров на проведение исследований и разработок;
- число зарегистрированных объектов интеллектуальной собственности (патентов, секретов производства, охраняемых в режиме коммерческой тайны, программных продуктов и т.п.);
- количество заключенных лицензионных соглашений;
- число созданных университетом малых инновационных предприятий, а также объем привлеченных инвестиций для их деятельности;
- количество сотрудников, повысивших квалификацию в области трансфера знаний;
- количество информационных мероприятий по трансферу знаний, проведенных университетом.

Перспективными задачами в сфере трансфера технологий и маркетинга разработок предпринимательского университета являются [4, с. 9]:

- осуществление мониторинга социально-экономического запроса на региональном, государственном и международном уровнях с целью выявления направлений применения инновационного потенциала университета;
- организация и перераспределение функций по подготовке информации об инновационных разработках между центрами трансфера технологий и другими службами университета;
- включение ЦТТ в выставочную деятельность, создание тематических экспозиций;
- создание информационной сети on-line по обмену и актуализации информации по инновационным разработкам;
- взаимодействие при подготовке каталогов, рекламы научно-технической продукции с другими региональными вузами;
- развитие культуры и навыков трансфера технологий у научно-педагогических работников и административного персонала предпринимательского университета.
- создание системы стимулирования сотрудников и научно-педагогических коллективов предпринимательского университета, поощряющей их деятельность по развитию трансфера технологий.
- создание и поддержка информационно-аналитической площадки по принципу «виртуальной биржи» на основе собственных ресурсов.

Организация трансфера технологий сближает университет с бизнесом, превращая в «предпринимательский университет», экономически эффективный, занимающийся прибыльной деятельностью и опирающийся на свои собственные возможности, а также ориентированный на потребителя, что позволяет ему быстро реагировать на изменения в потребительском спросе. При этом трансфер технологий в предпринимательском университете способствует привлечению больших финансовых вложений, как со стороны крупных корпораций, так и со стороны правительства, получению прибыли университетом от интеллектуальной собственности.

#### Список использованной литературы.

1. Гайнутдинова И.М. Модели управления высшей школой в условиях глобализации и международной интеграции: предпринимательский университет. Вестник

Военного университета. 2010. № 1 (21). С. 21–25. [Электронный ресурс]. – URL: [www.naukaxxi.ru/UserFiles/Image/VVU/1-2010/3.pdf](http://www.naukaxxi.ru/UserFiles/Image/VVU/1-2010/3.pdf).

2. Коммерческое развитие российских научно-исследовательских институтов. // Под общей редакцией М. А. Аллингтона, проф. Дж. Р. Мэтьюза. – Серия «Инновационное развитие территорий в России и ЕС: опыт, проблемы, перспективы» [Электронный ресурс]. – URL: <http://v4.udsu.ru/files/1240914807.pdf>.

3. Палатников Д.Е., Ратманова Е.В. Перспективы и проблемы инновационной деятельности высших учебных заведений в современной России. [Электронный ресурс]. – URL: [http://yaratiso.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=361&Itemid=50](http://yaratiso.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=361&Itemid=50).

4. Реут О.П., Алексеев Ю.Г., Шмыгова Л.И. Международный трансфер технологий и маркетинг рынка научно-технической продукции в системе Министерства образования // Новости науки и технологий [Электронный ресурс]. – URL: [http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/1\\_2007/art4\\_5\\_2007.html](http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/1_2007/art4_5_2007.html).

5. Верхогляд Е.В. Трансфер технологий. Инновационный технопарк «Три долины» [Электронный ресурс]. – URL: [http://3doliny.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=35&Itemid=12](http://3doliny.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=35&Itemid=12).

Е.В. Аристова

## **ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА И ФИНАНСОВЫХ ТЕОРИЙ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [aristova@vtomske.ru](mailto:aristova@vtomske.ru)

Уже долгое время финансовый рынок играет важную роль в функционировании экономики. В последние десятилетия эта роль стала еще более значимой в связи с бурным количественным и качественным развитием финансового рынка. Данное обстоятельство делает финансовый рынок одним из наиболее сложных и динамичных объектов экономических исследований. В целях более детального понимания его сущности и принципов функционирования необходимо рассмотреть процесс его формирования, эволюции и становления современного состояния, а также обратиться к истории мировой экономической мысли с целью познания существовавших и ныне существующих финансовых теорий.

Первыми зачатками финансового рынка, вероятно, можно считать возникновение в Месопотамии «деловых домов», выполнявших функции первых банков, еще в VI веке до нашей эры. Они осуществляли прием и выдачу вкладов, выдавали ссуды, производили расчеты между вкладчиками. Ссуда давалась под залог, в качестве которого мог выступать раб, дом, какое-либо имущество, участок земли.

В начале зарождения экономической мысли возникло негативное отношение к денежным ссудам, даваемым под высокий процент. Такая деятельность именовалась ростовщичеством. Аристотель считал ростовщическую деятельность противоестественной. Его не устраивала формула «процент есть деньги от денег». Пытаясь разобраться в природе этого явления, он первым смог установить различие между деньгами как простым средством обращения, и деньгами ставшими капиталом.

Борьба с ростовщичеством продолжилась на протяжении всего средневековья. Церковь уже в период раннего средневековья смогла распространить отрицательное

отношение к проценту и добиться издания законов запрещающих ростовщичество. Фома Аквинский также осуждал ростовщичество, хотя и пытался оправдать процент как «бескорыстный подарок» или как форму возмещения убытков кредитора из-за недополученного дохода. В XIV веке византийский богослов Николай Кавасила в своих трактатах развивал идею об обязательности труда для всех и безнравственности ростовщичества, так как последнее позволяло получать доходы в виде процента без всякого труда. Но его призывы были бесполезными, поскольку в этот период уже началось зарождение элементов биржи и коммерческого кредитования.

Позднее в трудах ученых критиков меркантилизма в XVII – начале XVIII века появляется первое понимание капитала и процента. Английский экономист Дадли Норс указывает на различие денег в качестве средства обращения и денег в качестве капитала. Он выступал против задержки денег в виде сокровищ и считал, что деньги становятся капиталом только в движении. Также Норс имел первое правильное понимание о проценте. Он представлял процент на капитал аналогично земельной ренте, высказывался за развитие торговли и производительное использование денег, как за главный фактор, приводящий к снижению процентной ставки.

Дальнейшее развитие теория процента получила в начале XIX века в трудах английских экономистов Синиора, который рассматривал процент как плату за «воздержание» капиталиста, и Милля. В трактате «Основы политической экономии» Милль уделял особое внимание кредиту, давал рекомендации государственному банку по регулированию учетных ставок. Законченность теория процента приобрела у австрийского экономиста Бём-Баверка. По его мнению, процент возникает из-за отказа от текущего дохода в пользу будущего, и возможность иметь доход сегодня получает оценку в виде нормы процента.

Карл Маркс в «Капитале» высказывает мысль о том, что развитие кредита и акционерных обществ привело к возрастанию роли биржи и появлению формы фиктивного капитала, представленного в акциях, облигациях и других ценных бумагах, и приносящего доход в виде процента или дивиденда. Позже Фридрих Энгельс, намереваясь написать продолжение «Капитала», в своей рукописи сделал вывод, что после 1865 года «наступило изменение, которое придает бирже значительно возросшую и все растущую роль и которое в своем дальнейшем развитии имеет тенденцию концентрировать в руках биржевиков все производство, как промышленное, так и сельскохозяйственное, и все обращение». Другим свидетелем происшедших в это время сдвигов в экономике был Рудольф Гильфердинг. В своей книге «Финансовый капитал» (1910) он проанализировал новые явления, связанные с развитием кредита и образованием акционерных обществ, дал развернутое описание фондовой биржи и механизма биржевой спекуляции. Гильфердинг определил термин «финансовый капитал»: «Банковский капитал, следовательно, капитал в денежной форме, который таким способом в действительности превращен в промышленный, я называю финансовым капиталом».

Изменение в экономике в том же направлении происходили в это время и в России. В 1864 году был основан первый акционерный банк, а в середине 70-х гг. действовало уже 39 акционерных банков. Фондовые биржи в России были запрещены до 1900 года, в котором был основан фондовый отдел Петербургской товарной биржи. Акционерные общества законом также не допускались. До 1871 года были разрешены только именные акции, которыми нельзя было торговать на бирже. Массовый переход к акционерной форме предпринимательства начался после отмены крепостного права, а к этому моменту действовало уже 80 акционерных компаний.

Следующим периодом развития теорий о капитале являются 20-30 гг. XX века. Труды экономистов этого периода – И. Фишера, Ф. Найта и Дж. Хикса – оказали наибольшее влияние на последующее развитие теории капитала. Новым стал отказ от изучения проблемы образования капиталистического дохода. Рост капитала становится постулатом, и доход на капитал, по мнению Фишера, принимает форму процента. Внимание экономистов обращается к разработке теорий оптимального инвестирования.

Значимый вклад в формировании теории финансовых рынков внес выдающийся английский экономист Джон Мейнард Кейнс. В своем основном научном труде «Общей теории занятости, процента денег», опубликованном в 1936 году, он анализирует сущность инвестиций, мотивы, побуждающие к инвестированию, возникающие на рынке инвестиций риски. Кейнс обращает внимание на то, что по мере совершенствования организации рынков инвестиций, вырастает опасность преобладания спекулятивных сделок над предпринимательскими.

Новый этап в развитии финансового рынка относится ко второй половине XX века. С конца 1970-х гг. начинается бурный рост масштабов финансового рынка, происходит революционное развитие финансовых теорий, разрабатываются новые инструменты. Ю.Я. Ольсевич выделяет следующие характеристики имевшей место трансформации финансового рынка: универсализация функций финансовых организаций, развитие рынка производных ценных бумаг, новая ступень концентрации финансового бизнеса, а также слияние достижений финансовой теории и инженерно-вычислительной науки с практикой финансовых рынков.

Научные достижения в области финансов позволили найти множество новых финансовых инструментов и эффективных методов решения финансовых проблем. Начиная с 1981 года, за достижения в области финансовой теории Нобелевскими премиями были отмечены 8 экономистов. Рассмотрим общие методологические основы существующих направлений.

Для неоклассического направления экономической мысли характерно восприятие финансового рынка как саморегулируемого механизма. Представители данного направления, среди которых Стивен Росс, Гарри Марковиц, Уильям Шарп, Фишер Блэк, Майрон Шоулс и др., высказываются за свободу рынка, развитие новых инструментов и отсутствие государственного вмешательства. Они считают, что финансовый рынок способен к саморегулированию и оптимизации, а его развитие способствует повышению эффективности и снижению общего уровня риска в экономике.

Следующая группа исследователей представляет «неоклассический синтез». В их числе Джеймс Тобин, Франко Модильяни, Роберт Мертон и Р. Энгель. Они, с одной стороны, разделяют взгляды неоклассического направления на микроэкономические основы рынка, но, с другой стороны, не согласны с принципом его саморегулирования. Они видят в финансовом рынке источник неустойчивости и кризисов, и считают необходимой разработку государственной политики, направленной на стабилизацию и регулирование финансовой системы.

Еще одним направлением развития современной экономической мысли является новая институциональная экономическая теория. В рамках этого направления финансовый рынок рассматривается как «совокупность институтов, способных концентрировать и транслировать информацию, уменьшать информационную асимметрию и, вследствие этого, минимизировать транзакционные издержки. Институциональный подход к изучению финансовых рынков присутствует и в современной эволюционной теории. Предметом исследования является процесс эволюции инсти-

тутов финансового рынка и его связь с мотивированным поведением агентов и выгодами, получаемыми всей системой. Функционирование финансового рынка рассматривается как неотъемлемый элемент институциональной среды рыночной экономики.

Ряд ученых отводит отдельное место финансовому рынку в теории интеграционных образований и теории глобализации. В теории интеграционных образований финансовый рынок выступает основным фактором становления и развития интеграционных структур различного типа. Теория глобализации особенно бурно начала развиваться в последнем десятилетии XX века. Часть исследователей проблемы глобализации (например, К. Оме, Ю. Осипов) обращают внимание на доминирующую роль финансовых рынков в этом процессе.

Таким образом, финансовый рынок прошел путь от зарождения до современного этапа его существования, причем развитие это происходило с постоянным ускорением. Кроме того, наблюдалось постепенное усиление значимости финансового рынка для экономики. Все это привело к возрастанию интереса со стороны представителей различных направлений экономической мысли к теории и практике его функционирования.

Список использованной литературы.

1. Всемирная история экономической мысли: в 6 томах / Под ред. В.Н. Черковец. – М.: Мысль, 1987-1997.
2. Экономическая история мира: в 6 томах / Под ред. М.В. Конотопова. – М.: КноРус, 2008.
3. Ольсевич Ю.Я. Методологические основы современных теорий финансовых рынков. Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 84 с.
4. Шарапов М.В. Теория финансовых рынков: современные исследовательские подходы // Финансы и кредит. – 2006. – №17. – С. 20-24.
5. Кричанский К.В. Теоретико-методологические основы исследования эволюции институтов финансового рынка // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 19 (157). – С. 39-41.

А.С. Банин

## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДОРАЩИВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: ab@investin.tomsk.ru

Институты, инфраструктура, инновации, инвестиции – именно эти «4И» были заявлены президентом Российской Федерации в 2008 году, однако до сих пор не утратили своей актуальности сегодня. По итогам 2010 года, Россия заняла 63-е место во всемирном рейтинге конкурентоспособности стран из 139. Причиной столь невысокого уровня явились «традиционные болезни» российской экономики – высокие административные барьеры, сырьевая зависимость и недостаточная развитость инновационной инфраструктуры. Сегодняшний день диктует новое понимание обозначенных «4И»: эффективные инвестиции и инновации невозможны без серьезных

организационно-экономических мероприятий по развитию институциональной и инфраструктурной среды.

Важность данного высказывания легко подтвердить, проанализировав наиболее острые проблемы, возникающие у инновационных предприятий на разных этапах своего развития.

Таблица 1 – Анализ ключевых проблем инновационного бизнеса

Этап	Проблема
Разработка идеи (Business Idea)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Слабая проработка бизнес-идеи с технологической, организационной и финансово-экономической точки зрения.</li> <li>• Нехватка знаний и профессиональных кадров.</li> </ul>
Внедрение идеи: лабораторные испытания и подготовка промышленных образцов. (Seed)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаток финансирования – проведение НИОКР, приобретение лабораторно-испытательного оборудования.</li> <li>• Необходимость патентования промышленного образца.</li> </ul>
Выход на производство инновационного продукта (Start-Up)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Недостаток финансирования – приобретение (аренда) или строительство производственной площадки, проведение дополнительных НИОКР, приобретение производственного оборудования, финансирование оборотного капитала.</li> <li>• Регистрация инновационной компании, лицензирование и сертификация выпускаемой продукции.</li> <li>• Необходимость подготовки серьезного бизнес-плана (ТЭО) для получения инвестиций в проект.</li> </ul>
Этап промышленного производства (Early Growth)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Необходимость привлечения дополнительных финансовых средств для расширения бизнеса, формирования регулярного спроса и проведения маркетинговых кампаний.</li> </ul>
Расширение, выход на IPO (Exit)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Поиск стратегического инвестора.</li> </ul>

Этапы разработки и внедрения идеи получили название «Долины смерти», так как по разным подсчетам от 50 до 80% всех венчурных проектов закрываются именно на этих этапах по причине низкого уровня деловой подготовки команды, слабого менеджмента, а также вследствие недостаточной проработки технологической составляющей. Следовательно, наиболее уязвимое звено инновационной цепочки – начальные фазы развития проекта, на которых применение административных, организационно-экономических механизмов поддержки должно стать важнейшим приоритетом.

Существующая российская практика предлагает следующие институты поддержки и финансирования инновационного бизнеса:

**Этап Seed:**

• *бизнес-ангелы*: индивидуальные инвесторы (чаще всего, физические лица), заинтересованные в развитии проекта на начальной стадии с целью его продажи стратегическому инвестору или менеджменту компании (management buyout);

• *Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника)*: финансирование НИОКР инновационных компаний, находящихся на ранних стадиях развития. Объем инвестиций в проект – до 5 млн. руб.

**Этап Start-Up:**

• *Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании*: соинвестирование в российские инновационные компании на ранней стадии развития с высоким потенциалом роста на российском и зарубежных инновационно-технологических рынках. Объем инвестиций в проект – до 25 млн. руб.

- *частные некоммерческие фонды* финансирования инновационных проектов (Центр Инноваций Куликова, программа Федерального агентства по делам молодежи «Зворыкинский инновационный проект», Американская бизнес-ассоциация российских профессионалов «AmBAR»).

- *частные коммерческие фонды*, в т.ч. с иностранным участием, занимающиеся инвестированием в высокотехнологичные сферы (PBT-Инвест, ABRT Venture Fund, Runa Capital, Almaz Capital Partners).

- *региональные фонды поддержки инновационных компаний* (Санкт-Петербург, Омская, Иркутская, Свердловская области).

- *ОАО «Российский Банк Развития», ОАО «Российский сельскохозяйственный банк» прочие банковские и лизинговые структуры.*

- *нефинансовые институты*: технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий, технико-внедренческие зоны и т.д.

#### **Этап Start-Up + Growth и далее:**

- *Инвестиционный Фонд РФ Министерства регионального развития*: предоставление бюджетных ассигнований с целью создания и развития инфраструктуры, реализации инновационных проектов на условиях государственно-частного партнерства. Объем инвестиций в проект – от 500 млн. руб.

- *Государственная корпорация нанотехнологий (ГК РОСНАНО)*: финансирование инновационных проектов на начальной стадии коммерциализации, в основе которых лежит разработка и применение нанотехнологий. Объем инвестиций в один проект – не более 13 млрд. руб.

- *Государственная корпорация «Внешэкономбанк»*: финансирование инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры и реализацию инновационных проектов на условиях государственно-частного партнерства. Стоимость проектов, финансируемых ГК ВЭБ – не менее 2 млрд. руб.

- *Рынок инноваций и инвестиций ММВБ*: биржевой сектор, позволяющий малым и крупным инновационным компаниям привлечь дополнительный акционерный капитал, а также использовать инструменты выхода на IPO.

- *институты, имеющие отраслевую сферу поддержки* (Государственная корпорация «Ростехнологии», ОАО «Росинфокоминвест», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»).

В начале 2010 г. принято решение о создании Инновационного Центра в подмосковной деревне Сколково. В рамках проекта был официально зарегистрирован Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий. В текущем году на его развитие планируется направить до 4 млрд.руб. Приоритетными направлениями деятельности Фонда станут: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии, медицинские технологии, а также стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение. В перечень льгот для резидентов Инноцентра включены: освобождение от уплаты налога на прибыль организаций, освобождение от налога на имущество, используемое в исследовательской деятельности, освобождение от уплаты НДС, снижение до 14% общего размера взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование.

Таким образом, институциональная часть формирующейся инновационной экономики предлагает сегодня достаточно широкие возможности для получения финансовой и организационной поддержки, однако существует ряд проблем инфра-



структурной составляющей, а также принципов и механизмов работы системы доращивания инновационного бизнеса («инновационный лифт»). Так, развитие «экосистемы» инноваций невозможно без следующих мероприятий:

➤ Объединение институтов развития в единую сеть с целью обеспечения непрерывности инновационной цепочки. Ключевое слабое звено – проекты на этапах «Seed» и «Start-Up», требующие максимального анализа и консультационной поддержки.

➤ Формирование инфраструктуры инноваций – информационно-консультационная поддержка компаний, доступная экспертиза проектов, управление авторскими правами и оформление интеллектуальной собственностью, центры коллективного пользования и т.д.

➤ Использование механизмов экономического стимулирования инновационной деятельности: налоговые, административные и таможенные льготы для инновационных компаний, государственное субсидирование процентных ставок по банковским кредитам под проекты, предоставление государственных гарантий и пр.

Список использованной литературы.

1. Варнавский В.Г. Национальная инновационная система России – проблема формирования базиса // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование, №3 (36), ноябрь 2008.

2. Владимирова О. Н. Проблемы формирования и функционирования инновационной инфраструктуры в регионе // Регионология, №2, 2010.

3. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года // Правовая система «Гарант».

4. Проект Федерального закона № 383610-5 «Об инновационном центре «Сколково» // Правовая система «Гарант».

5. Unova: новости инноваций и венчурного рынка / [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://www.unova.ru>.

А.О. Бельская

## СРЕДА, ФОРМИРУЮЩАЯ ИННОВАТОРА

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [alina\\_bao@mail.ru](mailto:alina_bao@mail.ru)

В последнее время значительно возросло внимание к вопросам инновационного развития. Однако до сих пор не создан действенный механизм вывода новаций на рынок или в производство, не сформирована такая инновационная среда, которая стимулирует новаторов к предпринимательству, а предпринимателей – к активному внедрению новшеств в производство.

Несмотря на многообразие конкретных форм организации инновационных процессов, можно выделить следующие группы факторов прямого воздействия, которые влияют на формирование инновационной деятельности: государственная политика; институционально-законодательная деятельность; бюджетная и налоговая системы; рынок; потребители; конкуренты; поставщики. Кроме того, прямо или косвенно на инновационную деятельность организации влияют состояние экономи-

ки; состояние финансовой и денежно-кредитной системы; состояние научно-технического, технологического и инновационного потенциала общества; правовые факторы; политические; международные; социокультурные; природные; ресурсные.

В исследовании теории инновационных процессов можно встретить различные определения, касающиеся среды функционирования организаций: внешняя среда, инновационная среда, бизнес-среда (деловая среда), инновационный климат. Это обусловлено тем, что любая организация является открытой системой, зависящей, в первую очередь, от поставок ресурсов и энергии, количества и качества рабочей силы, потребителей.

При исследовании инновационного процесса можно выделить два типа организаций инноваторов.

Первый тип инноватора – это организации, которые принимают и используют новаторские разработки (технологии, материалы, продукты и т. д.). Задачей инновационной среды является обеспечение такого взаимодействия новатора и инноватора, которое позволит сократить время передачи новшества в производство, информационную, финансовую, кадровую и другую поддержку инноватора.

Второй тип инноватора – это новатор, самостоятельно занимающийся коммерциализацией своих разработок. Здесь, помимо рассмотренных выше задач деловой среды, важное место занимает проблема становления предпринимателя, и соответственно необходимость обучения коммерции, помощь в организации бизнеса, консультации опытных предпринимателей и т. п. Исходя из анализа проблем, характерных для современного состояния бизнес-среды, не способствующей формированию у организаций стремления к инновациям, можно предположить, что, в первую очередь, инновационная среда должна формировать стимулы к развитию конкуренции в регионе, что является побудительным мотивом к активизации инновационной деятельности. Целевой функцией формирования эффективной деловой среды в области инновационной деятельности является прирост инновационно-активных организаций при росте объемов инновационной продукции и сокращении сроков внедрения новаций. Побудительным мотивом инновационной деятельности является конкуренция, следовательно, формирование инновационной среды должно быть направлено на усиление конкуренции, как на региональном, так и на страновом уровне. При этом инновационная среда должна отвечать следующим требованиям:

1) среда не должна ограничивать конкуренцию, т. е. должны функционировать антимонопольные структуры, должны быть обеспечены низкие границы входа на региональный рынок, минимизированы бюрократические препоны как для функционирующего бизнеса, так и для стартового бизнеса и т. п.;

2) среда должна помогать инновационному бизнесу, т.е. в регионе должны быть сформированы организационные структуры поддержки бизнеса (бизнес-инкубаторы, технопарки и т. п.), обеспечена финансовая поддержка инновационных проектов (венчурные фонды, административные гарантии и т. п.), информационная поддержка, обеспечение квалифицированными кадрами, консультационная поддержка и т. п.;

3) среда должна стимулировать к инновациям через различные социальные институты, в том числе формирование позитивного отношения к инноваторам, налоговые преференции и т.п.;

4) среда должна защищать, т.е. обеспечивать защиту интеллектуальной собственности, экономическую и физическую безопасность, защиту от криминалитета, бюрократических препятствий и т. п.

Что мы понимаем под инновационным бизнесом? Бизнес, оснащенный по последнему слову техники, то есть внедривший у себя все последние разработки? Или бизнес, который генерирует прорывные идеи и получает все лавры и призы, положенные первопроходцам? Видимо, ответ на этот вопрос помогает ответить и на тот, которым задаются сегодня многие в России: возможна ли инновационная экономика в условиях ограничения прав и свободы личности, тотального попрания достоинства граждан? Инновационную экономику первого образца можно построить силами безропотных исполнителей, как это было во время сталинской индустриализации. Но горизонт развития такой экономики весьма ограничен, регресс начинается в тот момент, когда уходят носители идей, продавшие стране свои разработки. Яркий пример тому АВТОВАЗ, который в момент открытия был очень современным предприятием, однако без должного инновационного развития очень быстро и безнадежно отстал. Инновационная экономика любого сорта невозможна без творческой активности людей, не важно, на что вы делаете ставку – на изобретения или на креативное осмысление уже известных разработок. А творческая активность зависит от того, есть ли у людей право думать не так, как думает начальство, и не так, как думает большинство, – есть ли у них право на инакомыслие. По мнению известного гарвардского профессора Говарда Гарднера, человек с творческим потенциалом, то есть человек, способный создавать в своей области нечто новое и значимое для всего общества, отличается от прочих скорее мощью своей индивидуальности, нежели интеллекта. Среди типичных черт инноватора Гарднер отмечает амбициозность, уверенность в себе, страсть к своему делу, желание оставить после себя след в истории. С легкой руки Льва Гумилева мы называем таких людей пассионариями, и в данном случае речь о пассионариях, энергия которых провоцирует не мятежи или войны, а творческое преобразование мира. Перед страной или компанией, заинтересованной в инновационном развитии, стоит задача привлекать и пестовать пассионариев от креативности, причем самые успешные инновационные компании мира, такие как Apple, Toyota или Procter & Gamble, сегодня делают ставку не на отдельных звезд (хотя и они чувствуют себя там превосходно), а на раскрытие творческого потенциала каждого сотрудника. Это невероятно сложная и новая задача в менеджменте. Harvard Business Review уже публиковал статьи о том, как подходят к ее решению в компаниях Google и Pixar.

Сколько бы мы ни спорили о том, возможно ли при тоталитарной системе добиваться выдающихся инновационных достижений, жизнь показывает, что инновационную бомбу создать действительно можно, а инновационную экономику на основе такой системы построить нельзя. Для развития инновационной экономики необходимо уважать каждую отдельно взятую личность и создавать условия, в которых любой имеет шанс реализовать свои таланты в полной мере. Нужна система, которая не подстраивается под массу пассивных посредственностей, а пестует и вознаграждает индивидуальность и предпринимательский дух.

Список использованной литературы.

1. Баранчев В.П. Маркетинг инноваций. – Р.: Благовест-В, 2007. – 210 с.
2. Глисин Ф.Ф. Финансовый кризис и инновационная деятельность промышленных предприятий // Инновации. – 2009. – № 7. – С. 34-39.
3. Давила Тони, Эпштейн Марк Дж., Шелтон Роберт. Работающая инновация. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 72 с.

4. Инновационный бизнес: основа ускоренного развития экономики РФ // Инновации. – 2006. – № 5. – С. 24-32.
5. Инновационный бизнес: основа ускоренного развития экономики РФ // Инновации. – 2006. – № 6. – С. 21-26.
6. Инновации в бизнесе: Антология. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 194 с.
7. Инновационный тип развития экономики России / Отв. ред. А.Н. Фоломьев. – М.: РАГС, 2005. – 584 с.
8. Кей Б., Джордис-Эвенс Ш. Любите их, или Вы их потеряете // Как удержать ценных сотрудников. – М., Добрая книга, 2006. – С. 117-214.
9. Корчагин Ю. Неблагоприятная среда не дает развиваться инновационной экономике // Российская Бизнес-газета. – 2009. – № 719. – С. 35-42.
10. Орчаков О. А. Система факторов внешней среды / Теория организации. – М., 2009. – 157 с.

В.В. Бережанский, А.И. Пиковой

## **ПРОБЛЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: lp\_vlad1991@mail.ru

На современном предприятии основополагающую роль играет нематериальная мотивация труда. Она обладает большим диапазоном применяемых инструментов. В роли инструмента может выступать устав и коллективный договор, который позволяет грамотно изложить цели предприятия, принципы руководства и организации, а также определить методы для достижения различных целей предприятия.

Главные рычаги мотивации – интересы, мотивы и стимулы. Интерес – форма проявления познавательных потребностей личности, направленных на тот или иной предмет, который вызывает положительные эмоции. Мотив – внутренняя побудительная сила, связанная с удовлетворением потребностей индивида. Стимул – более узкое понятие, чем мотив, подразумевающее заинтересованность индивида в результатах своего труда. Соответственно, стимулирование труда, являющееся неотъемлемой частью мотивационного процесса на предприятии, подразумевает как материальные поощрения работникам и реализуется через систему оплаты труда, а также различные бонусы, премии, так и нематериальное поощрение. Нужно всегда исходить из реальных потребностей работников и по мере возможности предоставлять им именно то, что необходимо. Нематериальное стимулирование – это система комплексных подходов, мероприятий с целью признания заслуг достижений сотрудников. Нематериальное стимулирование труда выполняет следующие функции:

- **Нравственная функция** определяется тем, что стимулы к труду формируют активную жизненную позицию, хороший общественный климат в коллективе.
- **Экономическая функция** выражается в том, что стимулирование труда содействует повышению эффективности труда.
- **Социальная функция** формирует социальную структуру коллектива предприятия, формирование потребностей.

Согласно мотивационной составляющей нематериальные стимулы можно разделить на три основные группы:

– **Стимулы**, не требующие инвестиций предприятий: признание заслуг со стороны начальника коллег, различные награды, доска почета, возможность обмена опытом, внимание к личности сотрудника, конкурс на лучшего сотрудника.

– **Стимулы**, в которые осуществляются инвестиции предприятия, носящие социальный характер (одинаковые для всех). Например, проведение кооперативного праздника в целях сплочения коллектива, день свободной формы одежды, организация питания за счет компании, организация медицинского обслуживания, предоставление абонементов в оздоровительные и культурные учреждения и т.п.

– **Творческие стимулы**, которые присутствуют в самом процессе работы. Например, обеспечение возможности самосовершенствования, самореализации.

Видов нематериальных стимулов существует огромное множество, и их количество определяется только фантазией руководителя, например:

- обучение (тренинги, программы повышения квалификации);
- стабильность занятости в компании и престиж (репутация и известность самой компании);
- привлекательное название должности;
- комфортные условия труда (рабочее место, организация пространства в офисе);
- участие в принятии решений (чувство причастности самого работника к выработке решений, демократичный);
- стиль руководства (демократичный).

Определившись с основными видами стимулов, перейдем к их рассмотрению.

Сутью **морального** стимулирования является передача информации о заслугах человека, результатах его деятельности в социальной среде. Оно имеет информационную природу, в котором источником информации о заслугах работников выступает субъект управления; приемником – объект стимулирования, работник и коллектив, а каналом связи – средства передачи информации. Поэтому, чем точнее передается такая информация, тем лучше система выполняет свою функцию. Моральное стимулирование является обеспечением социальной справедливости, то есть точного учета и объективной оценки трудового вклада каждого работника.

Смысл **социального** стимулирования труда состоит в том, что социальное положение работников в значительной степени определяется комплексом тех социальных благ, которыми располагает человек, занимая ту или иную позицию в системе общественного распределения труда. Стимулирование труда через дифференциацию доходов оказывает влияние на социальную структуру общества и производственно-хозяйственных комплексов. Кроме того, используя широкий набор духовных и социальных благ, оно служит основой удовлетворения разнообразных потребностей работника, развития его личности, его способностей.

**Творческие** стимулы рассчитаны на удовлетворение потребностей работника в творческой самореализации. К ним относятся поручение работникам сложных и ответственных творческих заданий, самостоятельный характер работы, возможность самостоятельно планировать порядок выполнения заданий, участвовать в совместном обсуждении проблем подразделения и предприятия.

При внедрении этих стимулов важно чтобы они были четко прописаны, а также, чтобы каждый сотрудник знал их. Это обеспечит понимание персоналом систе-

мы мотивации, и, следовательно, работник будет с энтузиазмом работать на предприятии.

В трудовой деятельности соотношение элементов (групп), нематериального стимулирования может быть различным, но они дополняют друг друга, и только их совмещение может привести к увеличению эффективности труда на предприятии. Однако эти группы не везде одинаково могут влиять на работников предприятия – все зависит от места, где предприятие расположено, в какой стране, в каком городе или части страны, и самый главный фактор – это специфика предприятия.

В нашей стране с переходом на рыночные экономические отношения нематериальное стимулирование становится одним из решающих факторов стабильного существования предприятия. В условиях возрастающей конкуренции, предприятия должны искать новые способы решения известных проблем, создавать новые товары и услуги, появление которых в свою очередь зависит от способности специалистов реализовать свой творческий потенциал, но характерным для многих российских компаний является ограниченность, а порой отсутствие современной системы нематериальной мотивации высокоэффективного труда. Большинство работников не стремятся проявлять инициативу и творчество в своей деятельности, в полной мере брать на себя ответственность за принимаемые и реализуемые на практике решения и, следовательно, предприятию будет трудно конкурировать.

Различные виды нематериального стимулирования существуют разрозненно, нельзя сказать о действии единой системы нематериального стимулирования, поэтому основным направлением совершенствования нематериального стимулирования и, следовательно, положительного влияния на сотрудников предприятия должно стать создание единой системы нематериального стимулирования.

Вопрос о построении системы нематериального стимулирования все чаще встает в прогрессивных российских компаниях среднего бизнеса. Многие менеджеры столкнулись с тем, что повышение заработной платы уже не дает такого эффекта в повышении результативности и качества работы сотрудников, как прежде. Да и ресурс повышения заработной платы у любой компании, даже самой прибыльной и успешной, ограничен. Более того, во ряде случаев повышение заработной платы не только не вызывает качественного рывка в работе сотрудника, но и просто расхолаживает, и уже никакая заработная плата не кажется для такого специалиста достойной его. Зарплата растет, а качество работы и отношение к ней только падает. Особенно часто такое явление наблюдается там, где практикуется окладная система без четко прописанных требований к квалификации и результативности работника, а также критериев, по достижению которых можно претендовать на повышение заработной платы, либо эти требования и критерии не доведены до сведения сотрудников. Следовательно возникает вопрос, который волнует большинство руководителей – это какие нематериальные стимулы являются наиболее эффективными. Однозначного ответа на этот вопрос не существует. Всё зависит от работника, специфики предприятия. Поэтому построение эффективной системы нематериального стимулирования – это индивидуальная работа для каждого предприятия, которую менеджер или руководитель должен проводить исходя из цели и задач организации.

Таким образом, можно выделить следующие основные принципы построения системы нематериального стимулирования:

1. При построении системы следует исходить из целей и задач компании: подбирать нематериальные стимулы, следует акцентировать внимание именно на

тех, которые будут стимулировать трудовое поведение, направленное на выполнение стратегических задач, стоящих перед компанией, подразделением, должностью.

2. Второе, на что следует ориентироваться – это ресурсы организации, ее бюджет.

3. При прочих равных условиях, нематериальные стимулы учитывают индивидуальные запросы работников эффективнее, чем нематериальные стимулы, рассчитанные на среднего сотрудника, одинаковые для всех сотрудников данной категории.

При внедрении системы нематериального стимулирования очень важно, чтобы она сама и критерии предоставления льгот были бы четко прописаны, розданы персоналу на ознакомление для предоставления обратной связи, а так же необходимо проведение информационного совещания перед внедрением. Это обеспечит целостное понимание и принятие персоналом системы мотивации, внедряемой в компании – основу, без которой даже самая лучшая система не заработает.

#### Список использованной литературы.

1. Монографии, изданные в издательстве Российской Академии Естествознания / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rae.ru/monographs/53-2120>.

2. Корпоративный менеджмент / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cfin.ru/encycl/motivation.shtml>.

3. Бурыхин Б.С. Стимулирование трудового потенциала и трудового вклада работников управления / Б. С. Бурыхин; Томский государственный университет. – Томск: Изд-во ТГУ, 1991. – 157 с.

4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов; Государственный университет управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2007. – 447 с.

5. Шерина Т.С. Затраты на бенефиты и нематериальное стимулирование: "деньги на ветер" или "что посеешь, то и пожнешь" / Т. С. Шерина // Т. 3. – 2009. – С. 127-128.

6. Экономический словарь / [Электронный ресурс]. – URL: <http://abc.informbureau.com>.

7. Варданян И. Предложение по совершенствованию системы нематериального стимулирования. – Исследование систем нематериальной мотивации проводилось на базе нескольких промышленных предприятий Великого Новгорода // Управление персоналом. №4. 2005. / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?365>.

## **УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЯМИ НА ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

г. Омск, Омский государственный технический университет,  
e-mail: verkhoglyad@mail.ru

Становление рыночной экономики в Российской Федерации было связано главным образом с деятельностью крупных промышленных и торговых корпораций, использующих традиционную логистику массовых непрерывных товарно-материальных потоков и многоуровневых запасов.

Малый бизнес в период реформ развивался в основном в сфере торговли, услуг, строительства. Социальное значение малого бизнеса для обеспечения занятости населения имело большее значение, чем его вклад в создание национального продукта.

В последние годы наблюдается тенденция к сокращению числа малых предприятий в производственной сфере, торговле потребительскими товарами, а также в сфере науки и научного обслуживания. По данным Федеральной службы государственной статистики количество малых предприятий сократилось на 29 % за период с конца 2008 г. до июня 2010 г. Такое положение в значительной степени вызывается отставанием в развитии инфраструктуры национального хозяйства, в том числе специально ориентированной на поддержку, развитие и легализацию малого бизнеса.

В российской экономике пока еще довольно слабо развиты электронное предпринимательство и торговля, современная инфраструктурная телекоммуникационных каналов связи. Ощущается острый недостаток в инновационных логистических технологиях и информационных системах.

Для реализации этих задач в стране взят курс на формирование крупных государственных корпораций, аккумулирующих огромный промышленный, научный, технологический и коммерческий потенциалы. Один из действенных механизмов создания национальной инновационной системы в стране – организация и развитие массового производства товаров потребительского и производственного назначения на заказ.

Появление массового производства на заказ (МПЗ) стало возможным и экономически оправданным в условиях развития электронных коммуникаций, глобализации рынков, создания гибких производств и электронных систем проектирования технологий и товаров, развития логистических услуг по обработке заказов, быстрой доставке грузов до пунктов назначения, аутсорсингу [1].

По мнению некоторых зарубежных специалистов, развитие МПЗ означает закат массового производства стандартных товаров, массовых рынков, маркетинга прогнозирования и «старой» логистики. Речь идет о решении следующих научно-практических задач: организация маркетинга и логистики, основанных на развитии знаний потребителя, использовании гибких технологий и схем организации производства товаров малыми партиями и в единичном исполнении по сенам серийной продукции; организация выявления, идентификации, передачи и концентрации «рассеянных» заказов отдельных покупателей; создание системы закупок и снабжения, основанной на индивидуальных требованиях покупателя к комплектации, ре-



цептуре, потребительским качествам товара; совершенствование способов доставки и другие научно-практические проблемы создания интегрированной макрологистической системы МПЗ и управления цепью поставок (рис. 1).



Рис. 1. Инновационно-ориентированная модель логистической системы массового производства на заказ [1, с.136]

Принципиальным в модели логистической системы массового производства на заказ является наличие центров компетенций. За рубежом центры компетенций присутствуют, прежде всего, в высокотехнологичных отраслях промышленности.

Анализ работы центров компетенций этих компаний (Oracle, Intel, Hewlett-Packard и др.) позволяет определить их функции следующим образом:

- аккумуляция знаний о продуктах и технологиях своих вендоров (фирм-производителей товаров на заказ);
- распространение знаний о возможностях МПЗ в среде клиентов, подбор изготовителей заказываемых товаров;
- проведение семинаров для специалистов;
- предоставление консультаций по разработке проекта товара для индивидуальных заказчиков и др.

Практика мультипроектного управления в проектно-ориентированных компаниях показывает, что стройные теории повышения его эффективности за счет выравнивания ресурсов между проектами дают сбой тогда, когда дело касается высококвалифицированных человеческих ресурсов. Их далеко не так просто перебросить с проекта на проект, как оборудование, сырье, материалы или даже низкоквалифицированный персонал. И чем выше квалификация и шире набор профессиональных

навыков и знаний сотрудника, тем выше риск снятия такого специалиста с проекта, и тем сложнее оперативная интеграция его знаний и умений в другой проект [2].

Наиболее остро с такой проблемой сталкиваются компании, предлагающие различные бизнес-сервисы (в первую очередь, комплексный консалтинг, например, компании: системные интеграторы, аудиторы, организационные консультанты), а также узкоспециализированные проектно-ориентированные компании: конструкторские бюро, крупные рекламные и PR- агентства, крупные рекрутеры и т.п.

Проблема подготовки ключевых специалистов является особенно актуальной для инновационно-ориентированной организации МПЗ. Чем выше сложность и «интеллектоемкость» создаваемого компанией продукта или услуги, тем больше компания зависит от квалификации своих ключевых специалистов и эффективности применения их основных компетенций.

Основные проблемы управления ключевыми сотрудниками в инновационно-ориентированных компаниях МПЗ:

- Резкое повышение «дефицитности» ключевых специалистов в мультипроекте. Чем больше организаций выполняет однотипных проектов, тем больше сотрудников с однотипной квалификацией для занятости на этих проектах ей требуется.

- Сложности с выравниванием человеческих ресурсов – ключевых специалистов – в мультипроектах. Осуществляя приоритизацию проектов и выравнивание ресурсов, компании вынуждены применять к ключевым специалистам те же меры, что и к другим ресурсам — перебрасывать с проекта на проект и давать задания для параллельного выполнения (в том числе одновременно в нескольких различных проектах).

Для решения этой проблемы предлагается использовать подход, позволяющий определить набор компетентностей ключевого специалиста на каждом этапе инновационного процесса, в зависимости от индивидуальных особенностей мышления и способностей сотрудников (рис. 2).



Рис. 2. Типы мышления в инновационном проектировании

Перечень ключевых компетенций специалиста включает следующее:

- Стратегическое мышление. Умеет разрабатывать надежную, часто с элементами творчества стратегию деятельности, которая предусматривает оптимальное соотношение риска и прибыли. Ясно соотносит собственные цели и действия со стратегическими целями организации.

- Решение проблем. Способность разрабатывать различные варианты решения проблем, делать обоснованные заключения, определять плюсы и потенциальные трудности в масштабах требуемого времени. Несет ответственность за принимаемые решения.

- Поиск информации. Использует различные источники для поиска информации. Проверяет факты и данные. Быстро собирает и обрабатывает информацию.

- Гибкость. Изменяет собственное поведение в зависимости от ситуации (например, применяет различные стили или подходы) для достижения цели.

- Ориентация на качество. Работает на качественном уровне. Следует профессиональным стандартам. Выполняет работу точно и в соответствии с правилами.

Список использованной литературы.

1. Экономика инноваций: учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 416 с.

2. Russel D. Archibald Managing High-technology Programs and Projects, John Wiley & Sons, Inc. 2nd Edition, 2007.

А.Ю. Вершинина

## **ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: arinavershinina@sibmail.com

Тема социально-экономической системы (СЭС) интересна для исследователей. Это доказывает то количество работ, которое посвящено этой теме. При этом зачастую многие исследователи разграничивают социально-экономическую систему на социальную и экономическую сферу, также не учитывается инновационная составляющая данной системы.

Несмотря на то, что инновационная система развивается, она все же не достаточно хорошо функционирует. На сегодняшний день имеется потребность в такой модели социально-экономической системы, которая бы учитывала инновационный фактор. На пути построения такой модели первым шагом будет являться нахождение точек соприкосновения социально-экономической и инновационной системы.

Используя подход к построению моделей системы, представленный Перегудовым и Тарасенко, первым этапом выделяется *определение проблемной ситуации*. С построением модели, ситуация из неопределенной перетекает в определенную. У систем есть свойство изменчивости, которое утверждает, что изменяется не только система, но и среда ее функционирования, и сами элементы системы. С расширением инновационной деятельности, имеющиеся модели СЭС уже не отражают всецело ситуацию. Развитие инновационной сферы требует детального ее описания для успешного управления и дальнейшего роста. А это не возможно, если отрывать эту область от той системы, внутри которой она существует. Имеется опасность не учесть существенные связи или пренебречь их значением. Таким образом, возник-

шую проблему можно сформулировать как отсутствие всеохватывающей модели СЭС.

Следующим этапом является *определение цели системы*. О том, что главной целью СЭС является удовлетворение потребностей, в разных формах говорят многие исследователи. Но, так как система имеет помимо социального, еще и экономический аспект, то удовлетворение потребностей происходит через преобразование ресурсов, иначе говоря, через производство различных товаров и услуг. Удовлетворение потребностей приводит в конечном итоге к достижению более высокого уровня жизни, а это и является главным показателем того, достигло ли функционирование системы своей цели, насколько эта система эффективна. При этом, чем более совершенны будут инструменты достижения цели, тем быстрее, точнее и качественнее удовлетворяются потребности населения. В связи с этим уместно затронуть инновационную систему, как инструмент, способствующий более высокому уровню удовлетворения потребностей для потребителя, и более эффективной работы для производителя.

Третьим этапом является *выделение элементов системы* как образований, через которые система выполняет свои функции. Руководствуясь схемой воспроизводственного процесса, определим данные элементы.

Элементы СЭС, относящиеся к производству благ это производственные организации. Также к элементам производства можно отнести такие образования как учреждения культуры, а также домашние хозяйства (индивиды). В процессах распределения так же участвуют предприятия, государственные учреждения, общественные организации, организации культуры (которые могут выполнять как производственную функцию, так и исключительно распределительную), организации инфраструктуры.

Когда речь идет о потреблении и потребностях, то их можно разделить на три вида:

1. Физиологические
2. Социальные
3. Потребности в саморазвитии

В различных СЭС структура потребностей различна. Чем более прогрессивна система, тем больший удельный вес в ней занимает последняя группа потребностей. Ее может удовлетворить НОК, оказывая услуги образовательного характера и обеспечивая возможность для саморазвития в рамках предприятий. В этом потребности СЭС корреспондируют с инновационной системой, в которой НОК (как источник инноваций и кадров) и прикладная наука занимают одно из центральных мест. Таким образом, чем прогрессивней СЭС, тем больше потребностей в образовании и саморазвитии, результаты которых находят выход в инновациях. Кроме того, множество исследователей выделяют НОК как одну из подсистем инновационной системы.

Что касается производства, то оно управляется государством, экономикой и обществом. Эти компоненты формируют внешнюю среду функционирования предприятия. Внешняя среда влияет на предприятие посредством «потребителей и конкурентов, поставщиков, правительственных учреждений, финансовых организаций, источников трудовых ресурсов, а также науки, культуры, состояния общества и природные явления».

Между производством и потреблением лежат распределение и обмен. Эти процессы обеспечиваются рыночной инфраструктурой, которая делает более эффектив-

ными и простыми потоки от производителя к пользователю данной продукции. Связывая рыночную инфраструктуру с инновационной системой, необходимо отметить, что отличия элементов инновационной инфраструктуры лежат в ее специфике и носят добавочный к рыночной инфраструктуре характер, так как и рынок, и инновационная система являются подсистемами целого, которое функционирует по единым законам.

Выстроим структуру социально-экономической системы, опираясь на предположения, данные выше (рис.1). В структуре СЭС можно выделить две больших подсистемы – управляющую и управляемую (или систему основной деятельности). Рассмотрим управляющую систему подробнее.

Внутри этой системы можно выделить блок постановки цели и блок регулирования. В блок постановки цели входят общественные объединения (например, профсоюзы как общественные объединения доносят до уполномоченных организаций свои потребности) и законодательные органы, которые выносят инициативы, в том числе по социально-экономическим вопросам. К блоку регулирования относятся исполнительные органы власти и правовая система, которая согласовывает индивидуальные устремления с общественными, также к блоку регулирования можно отнести различные государственные объединения, принимающие непосредственное или опосредованное участие в распределении благ.

Говоря об управляемой системе, имеет смысл условно разделить ее на социальную и экономическую.

Связующим звеном между производством и распределением является инфраструктура. Чем более развита инфраструктура, тем быстрее потребитель имеет доступ к определенному благу и может дать ему свою оценку. Помимо этого, инфраструктура социально-экономической системы способствует обеспечению равного доступа участников процессов потребления и распределения к благам.

Главным фактором, определяющим эффективность функционирования социально-экономической системы, является то, какая сфера ведущая. Для того чтобы успешно конкурировать и быть востребованной, ведущей сферой системы должна быть инновационная. Это очень динамичная система, которая способна быстро реагировать на изменения рынка, своеобразный «порожденный экономикой кругооборот».

Через какие механизмы инновационная система встраивается в общую социально-экономическую систему?

Одно из определений инновационной деятельности звучит как *«преобразование различных сторон общественной жизни с целью получения социальных, экономических и других эффектов»*. То есть внедрение инноваций и осуществление инновационной деятельности заранее предопределено потребностями социально-экономической системы, также становится очевидным их взаимное влияние и взаимозависимость. Без достижения эффекта инновации теряют свой смысл.

Инновации используются для достижения цели социально-экономической системы. На разных этапах ее существования присутствуют потребности в разных инновациях. В период роста экономики, благоприятного социального и экономического климата, общество нуждается в инновациях улучшающего типа (не затрагивающие основу технологического уклада). Т.е такие инновации преследуют цель «догонять» все более возрастающие потребности социума.

Напротив, во время кризисных ситуаций, экономика нуждается в базисных инновациях. Потребность в них возникает тогда, когда старая технологическая база

полностью себя исчерпала. Как правило, это совпадает с моментами ухудшения социально-экономического положения страны. Таким образом, экономика государства нуждается в коренном пересмотре технологической базы, а внедрение базисных инноваций становится «фактором преодоления кризиса».

СЭС и инновационная система взаимодействуют в области: инфраструктуры, так как она носит всеобщий характер и нуждается лишь в специфических дополнениях, образования и прикладной науки, с помощью инновационной системы быстрее и эффективнее достигается цель СЭС по повышению уровня жизни и по удовлетворению потребностей, так как увеличивается количество рабочих мест, меняется структура кадров, увеличивается диапазон возраста для активного участия в производственном и распределительном процессах, происходят сдвиги в национальной экономике, такие как переход от страны – поставщика сырья, к стране-изготовителю наукоемкой продукции и технологий.

Управляющая подсистема	
Блок постановки цели	Блок регулирования
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Общественные объединения</li> <li>• Законодательная власть</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Правовая система</li> <li>• Исполнительная власть</li> <li>• Силовые структуры</li> <li>• Государственные объединения, принимающие участие в распределении благ</li> </ul>
Управляемая подсистема	
Экономическая составляющая	Социальная составляющая
Потреблен ис	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предприятия</li> <li>• Домашние хозяйства (индивиды)</li> </ul>
Распределение и обмен	Инфраструктура
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Система образования</li> <li>• Социальная защита</li> <li>• ФОМС</li> <li>• Организации культуры</li> </ul>
Производство	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предприятия</li> <li>• Домашние хозяйства</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Домашние хозяйства (индивиды)</li> <li>• Учреждения культуры</li> </ul>

Рис. 1. Модель социально-экономической системы

Список использованной литературы.

1. Исаев В.В. Общая теория социально-экономических систем. – СПб.: Бизнес-Пресса, 2002. – 408 с.
2. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. – М.: Высшая школа, 1989. – 670 с.
3. Никифоров В.В. Социально-экономическая модель рыночного хозяйства и перспективы ее формирования в России / Автореферат. – СПб., 2009. – 23 с.

## **ГЛОБАЛЬНЫЕ РЕЙТИНГИ – ИНДИКАТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ В МИРОВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: [katrinvorobeva@rambler.ru](mailto:katrinvorobeva@rambler.ru)

В современном мире конкурентоспособность национальных экономик определяется не столько развитостью рыночных отношений и научно-техническим потенциалом, сколько возможностью воспринимать и системно осваивать технологические инновации, большинство которых являются результатом фундаментальных и прикладных научных исследований, проводимых в университетах. Именно поэтому проблема оценки всех направлений деятельности высших учебных заведений является сегодня особо актуальной. Одним из методологических подходов к оценке деятельности вузов является рейтинг. С каждым годом, глобальные рейтинги набирают популярность и все больше высших учебных заведений мира действуют с оглядкой на них и открыто заявляют о своем желании занять высокие позиции в различных Топ-50, Топ-100 и т.п. Безусловно, рейтинг выступает ориентиром для большего числа абитуриентов и инвесторов. Их результаты оказывают большое влияние на принятие управленческих решений руководством вузов. В условиях обострения конкурентной борьбы между высшими учебными заведениями, вузы определяют конкурентоспособные ориентиры и формируют новые стратегии своего развития. В настоящее время, в России этот инструмент оценки не так популярен, как в мире. В глобальных рейтингах отечественные вузы почти не представлены, а национальных и региональных рейтингов в России мало. Представляется целесообразным российским вузам использовать рейтинги, для того чтобы определить свое место на мировом и отечественном научно – образовательном поле.

Наиболее авторитетными и популярными глобальными рейтингами, на сегодняшний день, являются Шанхайский рейтинг, рейтинги «Times» и «Webometrics».

Академический рейтинг университетов мира или Шанхайский рейтинг (ARWU), впервые был составлен Институтом высшего образования Шанхайского университета Цзяо Тонг в 2003 году. Количество анализируемых университетов составляет 2000, в самом рейтинге представлено 500 лучших вузов мира. Критериями для оценки университетов служат показатели учебной и научной деятельности профессорско-преподавательского состава, сотрудников и выпускников. Оценивается число публикаций, ссылок на научные труды и количество наиболее престижных международных наград, таких как Нобелевская премия и медаль Филдса.

По версии ARWU – 2010 лидерами среди высших учебных заведений мира признаны университеты США и Великобритании (Гарвард – 1 место; Кембридж – 5 место) Все места в первой двадцатки распределены между вузами именно этих стран, за исключением 20 – ой строчки рейтинга, которую занимает Токийский университет (Япония). В целом, всего в 2010 году в рейтинг лучших 500 вузов мира вошли университеты из 39 стран. По количеству представленных вузов лидирующие места среди стран стабильно занимают США (154 вуза), Германия (39 вуза), Великобритания (38 вузов), затем идут Китай (34 вуза) и Япония (25 вузов).

Стоит отметить, что представительство китайских вузов существенно расширилось за последние годы. Если в 2004 году в рейтинге их насчитывалось 16, то уже в 2010 – 34 учебных заведений. Также достаточно хорошие позиции демонстрируют университеты Канады (23 вуза), Франции и Италии (22 вуза), Австралии (17 вузов). Россия в этом рейтинге представлена только двумя университетами: Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургский государственный университет. По итогам 2010 года отечественные вузы заняли: МГУ – 74 место, а СПбГУ вошел в третью сотню мирового списка.

Проведенное сравнение показателей отечественных вузов, входящих в рейтинг, с университетами, занимающими первые 10 позиций по итогам 2010 года, показало, что самым слабым показателем для вузов России, уже не первый год, является «число часто цитируемых исследователей, работающих в 21 предметной области». Подобный итог может быть вызван отсутствием интереса к российским исследованиям со стороны мировой научной общественности, слабой интеграцией отечественной системы науки и образования, а также склонностью ученых из США ссылаться исключительно на своих коллег – соотечественников. Не утешительны результаты МГУ и СПбГУ по показателю: «Число статей, опубликованных в журналах Nature и Science». Но есть и такие показатели, по которым МГУ вполне может конкурировать с десяткой лучших университетов мира. «Общее число выпускников, обладающих Нобелевской премией или медалью Филдса» и «Общее число статей, вошедших в индексы научной цитируемости SCIE/SSCI», оценки отечественного вуза по этим показателям превышают оценки Стэнфордского, Принстонского, Чикагского университетов и Калифорнийского Технологического института.

Еще один известный и авторитетный рейтинг «Таймс». Впервые он был представлен общественности в 2004 году. Британское издание публикует около 200 лучших вузов мира. В 2010 году рейтинг построен на оценке 13 показателей, объединенных в 5 групп: цитируемость (1 показатель); научно-исследовательская деятельность (4 показателя); образовательная деятельность (5 показателей); интернационализация (2 показателя); инновационная деятельность (1 показатель).

Отметим, что до 2010 года при составлении рейтинга использовалось шесть показателей. Рейтинг формировался на основе экспертной оценки, что вносило определенный субъективизм в оценку вузов, и ставил под сомнение достоверность используемых данных. Это стало одной из причин разрыва партнерских отношений Таймс с компанией QS (Quacquarelli Symonds), которая занималась сбором необходимых данных о вузах. После разрыва контракта с QS, Таймс подписала соглашение с ведущей компанией в мире по анализу и обработке данных Thomson Reuters, владеющей крупной наукометрической системой – Web of Science. Первые четырнадцать строчек рейтингового списка Таймс занимают высшие учебные заведения США и Великобритании. Бессменным лидером, как и в предыдущем рейтинге ARWU, остается Гарвардский университет. В страновом разрезе, всего в рейтинге представлено 26 стран – участниц. Впервые в рейтинг Топ-200 вошли вузы из таких стран как Египет, Турция, ранее не отличающиеся особыми достижениями, также попал вуз из ЮАР.

В противоположность этому, в Топ-200 не попали вузы из Италии, Израиля, имеющие сильные университеты. Как и в Шанхайском рейтинге, в Таймс расширяется представительство китайских вузов, их число достигло шести, впервые обогнав Японию. Что касается стран – лидеров по числу вузов, входящих в рейтинг Топ-200,



они расположились в следующем порядке: США (72 вуза), Великобритания (29 вузов), Германия (14 вузов), Нидерланды (10 вузов) и Канада (9 вузов).

Что касается России, то в обновленный рейтинг не попало ни одного отечественного вуза. Тогда как в предыдущей версии Таймс 2009 года, среди стран участниц рейтинга Россия занимала 21 место, имея в активе TOP – 200 два вуза: МГУ им. М.В. Ломоносова – 101 позиция и Санкт – Петербургский государственный университет. – 168 позиция рейтинга. В чем причина отсутствия в рейтинге российских вузов постарался объяснить редактор рейтинга Times Higher Education Фил Бейти: «...в наш рейтинг включено только 200 лучших университетов мира, а это менее 1% мировых вузов. Конкурсный отбор является чрезвычайно жестким, ведь многие страны мира инвестируют значительные средства в исследования и высшее образование, расценивая их как ключевую движущую силу экономики». По его словам, например, МГУ совсем не много не хватило до попадания в топ-200 сильнейших вузов мира. Вуз получил высокую оценку, по показателю соотношения числа ППС и студентов, а также имеет хорошие показатели академической репутации. Но, вес этих показателей в общем рейтинге – небольшой, и не дает отечественным вузам возможность составить достойную конкуренцию вузам мирового класса.

Следующий международный рейтинг – Webometrics. Он составляется два раза в год, в январе и июле, лабораторией Cybermetrics (исследовательская группа Центра информации и документации Национального исследовательского совета Испании), начиная с 2004 года. В 2010 году составители провели анализ более 20 000 вузов мира, в сводную таблицу июльской версии вошло около 12 000 университетов. Основным критерием для оценки вузов является частота ссылок на них в Интернете. Для составления рейтинга используются четыре показателя: число страниц сайта, покрываемых поисковыми системами (Google, Yahoo и т.д.); число «ценных» файлов на сайте; число страниц и ссылок на сайт вуза в Google; число уникальных внешних ссылок на страницы сайта. В июльской версии 2010 года с большим отрывом лидируют вузы США. Они занимают первые 21 позицию в мировом списке Webometrics. Лучшие европейские вузы по версии предыдущих двух рейтингах – Кембриджский и Оксфордский университеты расположились на 22 и 41 местах соответственно. США, Великобритания, Германия, Франция и Испания представляют пятерку лидеров среди стран – участниц, вошедших в Топ-1000 рейтинга. Россия в этом списке занимает лишь 41 место, всего три отечественных вуза попали в Топ-1000 рейтинга Webometrics, уступив таким странам как Китай, Сингапур, Саудовская Аравия и Гонконг. Среди российских вузов по итогам июльской версии лидирует МГУ им. М.В. Ломоносова. Вуз улучшил свои позиции, относительно прошлого рейтинга, поднявшись с 226 на 219 место. За ним следуют Государственный университет Высшая школа экономики – 917 место и Казанский государственный университет – 925 место, остальные университеты находятся за пределами первой тысячи лучших вузов мира по версии рейтинга Webometrics. Всего же в рейтинге представлено более 400 отечественных вузов, если рассматривать в процентном отношении, то это 3,4% от 12 000, и в целом можно сделать вывод, что Россия является одним из лидеров, *по количеству вузов*, входящих в мировой рейтинг.

Несомненно, глобальные рейтинги обладают достоинствами: прозрачность процедур, используемых при составлении рейтингов, отраженная в их презентационной форме; постоянность составления рейтингов и опубликования их результатов; неизменность методических подходов к оценке вузов, географический охват исследуемых объектов. И недостатками: ограниченный набор показателей для со-

ставления рейтингов вузов; ограниченное число методов экспертной оценки при подборе и расчете весовых коэффициентов показателей рейтинга; ограниченное число способов сбора информации для подсчета показателей по исследуемым вузам.

Не смотря на все недостатки и методологические ограничения любого рейтинга, вузы, занимая верхние строчки мировых списков, подтверждают свой статус элитных вузов. Они признаются такими именно по выдающимся результатам своей деятельности. Они готовят специалистов высокой квалификации, конкурентоспособных на рынке труда и проводят самые актуальные научные исследования, результаты которых публикуются в престижных научных изданиях. России необходимо использовать опыт передовых стран в составлении рейтингов и на основе этого разрабатывать свои национальные рейтинги, учитывая российскую специфику.

Список использованной литературы.

1. Салми Д. Создание университетов мирового класса. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2009.

2. Артюшина И.А., Шутилин В.А. Академический рейтинг университетов мира – 2008. / [Электронный ресурс]. – 2009. – URL: <http://www.reitor.ru/ru/observatory/global/index.php?id19=487>.

3. Алексеев А., Малыхин М. МГУ не вошел в топ-200 The Times / [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: [http://www.vedomosti.ru/career/news/1103489/mgu\\_ne\\_voshel\\_v\\_top200\\_the\\_times](http://www.vedomosti.ru/career/news/1103489/mgu_ne_voshel_v_top200_the_times).

М.А. Гавриш

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

г. Караганда, Томский политехнический университет, e-mail: [mga\\_2003@mail.ru](mailto:mga_2003@mail.ru)

Ввиду того, что кластеры в региональной политике могут перестать фигурировать как отдельное обособленное образование, а имеют возможность являться участником кластерной сети, предлагаем ввести понятие сетевого кластера. К тому же в настоящее время вообще отсутствует правильное определение кластера сообразного российским условиям.

Сетевой кластер – организованная территориальная система предприятий и организаций, объединенных общей задачей создания конкурентоспособной продукции или услуг, имеющая возможность взаимодействовать с другими кластерами с целью повышения эффективности, унификации процессов кластерного развития, выражения интересов кластеров сети в различных органах власти.

Отличие предложенной структуры кластера от имеющихся заключается в наличии в структуре кластера регионального информационного центра.

Региональный информационный центр должен собирать информацию: изменение структуры кластера; влияние кластера на экономику региона и социальную сферу, изменения конъюнктуры рынка для продукции, производимой кластером, ход кластерной программы развития, определение препятствий развитию кластерных программ.

Объединение нескольких региональных информационных центров создаёт главный информационно-аналитический центр кластерной информационной сети, функционирующий на федеральном уровне. Такой механизм позволяет связать и скоординировать развитие кластеров.

Информационная сеть кластеров должна быть открытой (кроме продукции оборонного значения) и доступной для размещения и получения информации.

Существующая государственная кластерная политика через субсидии и целевое финансирование развития регионов далека от рыночной. Информационная кластерная сеть позволит привлекать новых партнеров, инвестиции, продавать продукцию и товары, т.е. лучше позволит проявиться рыночным механизмам развития кластеров. Но сеть должна регулироваться государством, чтобы предотвратить лоббирование интересов конкретных экономических кругов. Таким образом, в государстве будут развиваться не отдельно взятые кластеры, а все кластеры участники сети, при условии, что их продукция будет пользоваться спросом на внутреннем и внешних рынках. Целью кластерной региональной политики государства должно быть стимулирование развития всех кластеров, установление между ними эффективного информационного взаимодействия и стимулирование укрепления кооперации между ними.

Информационный центр должен предоставить пользователям как минимум такую информацию:

- Информация о существующих и планируемых кластерах;
- Направления развития кластеров;
- Информация о кластере и его продукции;
- Технологические запросы и предложения в кластере;
- Запросы и предложения НИОКР;
- Осуществленные, осуществляемые и планируемые инновационные проекты;
- Гранты и направления исследования финансируемые государством;
- Участники кластеров, в т.ч. научные организации и институты и организации образования.

Из данной сети предпринимательские круги, научно-исследовательские организации, институциональные организации могли бы узнать в каком направлении движется развитие экономики как отдельных регионов, так и России в целом; какие необходимы разработки и научные продукты для этого.

В связи с этим деятельность прикладных ученых могла быть ориентирована на создание продукции, востребованной в данный момент (или в будущем) как в России, так и на мировом рынке. Это позволило бы организациям, даже не входящим в данные кластеры, быть задействованными в производстве продукции регионов России, имеющих кластеры, а также более целенаправленно и эффективно использовать финансовые средства. Тем самым будут выполняться законы регионального развития – выравнивание диспропорций развития регионов.

Такая информационная сеть кластеров может решить противоречивую задачу – кластерного концентрированного развития и выравнивания диспропорций развития регионов.

Информационная сеть кластеров должна быть создана под эгидой государства. Анализировать данные сети должен специально созданный государством информационно – аналитический центр.

Благодаря подобной сети организациям будет лучше понятно, что можно производить как для отдельных рынков, так и какие направления станут востребованы в ближайшее время.

М.А. Гавриш

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

г. Караганда, Томский политехнический университет, e-mail: mga\_2003@mail.ru

Во всём мире получила распространение кластерная модель развития экономики. Примерами успешного развития кластеров является силиконовая долина в США, автомобильные кластеры в Германии и Японии, телекоммуникаций в Финляндии и Италии, туристских в Турции и Таиланде и др.

В России также принята за основу развития экономики страны кластерная модель развития. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года указано:

- переход к новой модели пространственного развития российской экономики, в том числе: формирование новых центров социально-экономического развития, опирающихся на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, и создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий;

- сокращение дифференциации уровня и качества жизни на территории России с помощью мер социальной и региональной политики;

- формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях России;

- поддержка (в том числе финансовая, административная и инфраструктурная) формирования высокотехнологичных кластеров, продвижения продукции этих кластеров на внутреннем и мировых рынках.

- формирование территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах;

- формирование территориально-производственных кластеров на слабоосвоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство энергии с использованием современных технологий;

- образование туристско-рекреационных кластеров на территориях с уникальными природными ресурсами и природными ландшафтами, а также богатым историко-культурным наследием.

Согласно кластерной модели развития выбираются так называемые «полюса роста» – регионы с наиболее благоприятными для развития конкурентоспособной на внешних и внутренних рынках продукции. Их также называют «локомотивами роста» по причине того, что их развитие должны повлечь за собой развитие других кластеров и регионов. Через такое концентрированное развитие экономики прошли страны, добившиеся значительных успехов. Ускоренное развитие кластеров в отдельно взятых регионах приводил сначала к развитию кластеров в других регионах,

а затем за счёт мультипликативного эффекта и эффекта синергии и к развитию самих регионов.

Мировой опыт показал, что модель кластерного развития становится наиболее эффективной если создается целая сеть кластеров различного вида и масштаба. С учётом мирового опыта в России именно сеть кластеров должна стать фундаментом нового этапа развития экономики. В данную сеть могут входить не только регионы, но и отдельно взятые города. И именно через сеть кластеров в России должны воплощаться новые программы развития и пространственной организации экономики страны.

В принятых в России типологиях регионов отсутствуют принципы кластеризации экономики. Существующие типологии регионов оперируют понятиями «опорных», «депрессивных», «особых», слабо отражающих масштаб кластерного развития экономики России. В связи с актуальностью кластерной модели развития экономики России предлагается рассмотреть новую типологию регионов России с позиции развития кластерных программ.

К **1-му типу регионов** относятся регионы, имеющие реализующиеся кластерные программы, в которых намечено строительство новых кластеров. Данный тип регионов характеризуется высоким научно-производственным потенциалом, развитой инфраструктурой, финансовой самодостаточностью. Регионы данного типа имеют благоприятные условия для создания новых технологий производства, в том числе наукоёмких. Создание новых кластеров наряду с существующими за счёт эффекта синергии позволяет развивать новые кластеры ускоренными темпами. Концентрация нескольких кластеров в одном регионе позволит создавать производства использующих одну технологическую цепь, что позволит до минимума снизить транспортные издержки и улучшить процесс обмена информацией, технологиями и опытом. Для производств не принадлежащих одной технологической цепи, можно наладить взаимную поставку необходимой продукции, например, для Республики Башкортостан продукция машиностроения – автономные системы отопления могут обогревать гостиницы, которые в свою очередь могут размещать командированных специалистов производств, а отходы деревообрабатывающего кластера могут послужить топливом.

Ко **2-му типу регионов** относятся регионы, имеющие реализующиеся кластерные программы. Данные регионы, развивают «традиционные производства» существующие достаточно длительное время. Ввиду узкой специализации регионов на данных производствах в ближайшее время не запланировано создание дополнительных кластерных программ. В основном данные регионы финансово обеспечены, однако имеют достаточно большую степень износа и морального устаревания основных средств. Актуальной задачей для производств данного типа регионов является техническое и технологическое перевооружение, разработка новых технологий и программного обеспечения, требующего кооперации и согласования деятельности организаций производственного и научно-технического профиля.

К **3-му типу регионов**, относятся регионы, в которых отсутствуют кластеры, но запланировано их строительство. Регионы, включившие в региональные программы на ближайшую и среднесрочную перспективу создание кластеров. Данные регионы имеют предпосылки для создания данных кластеров, но требуют согласования деятельности различных ведомств в вопросах планирования. Данные регионы имеют возможность в случае реализации кластерных проектов создать современные

производства товаров и услуг, современную инфраструктуру «с фундамента», соответствующие мировому уровню.

К **4-му типу регионов** относятся регионы принадлежащие к «опорным», в которых отсутствуют кластерные программы развития. Регионы имеют сырьевую ориентацию, являются экспортоориентированными территориями. Не имеют кластерных программ развития.

К **5-му типу регионов**, относятся регионы, относящиеся к депрессивным, в которых отсутствуют кластерные программы развития. Характеризуются низким уровнем жизни населения, отсталой промышленной базой, недостатком трудовых ресурсов, слабым развитием инфраструктуры. Являются регионами реципиентами. Данным регионам необходима внешняя помощь по преодолению экономической отсталости.

Поскольку из 89 регионов и городов федерального значения России (Москва, Санкт-Петербург) в 65 осуществляются или запланированы кластерные программы развития, можно говорить о масштабности и значимости кластерных программ развития для экономики России.

В связи с этим новая типология может позволить комплексно подойти к совершенствованию механизмов кластерного развития экономики.

Список использованной литературы.

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утверждена Решением Правительства Российской Федерации 17.11.2008 г. № 1662-р.

А.А. Гармаева

## **ПРИМЕНЕНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТА КАК МЕТОДА В ЭКОНОМИКЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Ale4kaG@yandex.ru

В настоящее время среди методов, которыми пользуется современная наука, особое значение имеет эксперимент, ставший в руках ученых наиболее действенным средством познания. С давних пор, являясь одним из наиболее применяемых методов в естественнонаучных дисциплинах, в социальных науках он начал использоваться сравнительно недавно. Таким образом, использование эксперимента как метода познания не стало исключением и в экономической науке.

Цель данной статьи – дать определение эксперименту как методу исследования, выявить основные особенности применения данного метода в экономике.

Итак, что же представляет собой эксперимент?

Эксперимент (лат. *experimentum* – проба, опыт) – метод эмпирического познания, при помощи которого в контролируемых и управляемых условиях (зачастую специально конструируемых) получают знание относительно связей (чаще всего причинных) между явлениями и объектами или обнаруживают новые свойства объектов или явлений. [1]

В естествознании объектом исследования является природа. Но индивид и совокупность индивидов в обществе являются неотделимой частью природы, этим и

обусловлена все более возрастающая роль применения эксперимента в социальных науках. Человек как система настолько сложен, что применение других методов познания не дает достаточно полного объяснения его поведения в различных ситуациях. Это касается и экономики, как сферы общественной жизни.

Классическая экономическая теория, зародившаяся в XVII-XVIII веке, воспринималась, прежде всего, как теоретическая наука, использующая формально-аксиоматические модели, слабо связанные с реальным поведением субъектов. В настоящее время экономические науки вступают в эпоху постепенного пересмотра сложившихся методов и доктрин, начиная с основы основ – модели homo economicus, рационального экономического человека. [2]

Эксперимент как метод познания начал использоваться в экономической теории в середине XIX века, когда начало активно изучаться поведение индивида в процессе принятия экономических решений. И как результат, возникло новое направление экономической науки – экспериментальная экономика, со своими методами, принципами и традициями. Основоположителем экспериментальной экономики считается Вернон Смит, нобелевский лауреат 2002 года.

Итак, экономический эксперимент – это научно поставленный опыт: активное вмешательство в ход экономического процесса и наблюдение за результатами, включая их измерение, с целью проверки научных гипотез и построения научной теории изучаемого процесса, а также с целью проверки практических рекомендаций в области управления экономическими системами. [3]

По характеру экспериментальной ситуации различают полевые и лабораторные эксперименты.

Полевой эксперимент характеризуется максимально естественной ситуацией, а исследуемые с его помощью объекты находятся в обычных для себя условиях и сохраняют установившиеся ранее связи и отношения. В большинстве случаев имеет своей целью не столько проверку научной гипотезы о причинной связи между переменными, сколько оценку эффективности различных программ или методов воздействия.

В отличие от полевого, лабораторный, или истинный, эксперимент нацелен на проверку теоретической гипотезы и осуществляется в условиях максимального контроля над уровнем воздействия независимой переменной и очищения (изоляции) этого воздействия от посторонних влияний, оказываемых внешними переменными.

По сравнению с экспериментами в полевых условиях (field environment) эксперименты в лабораторных условиях (laboratory environment) имеют следующие преимущества. Лабораторная среда обеспечивает высокую степень контроля за проведением эксперимента, поскольку последний изолирован от посторонних воздействий в тщательно регулируемой среде. Таким образом, воздействие факторов среды можно свести к минимуму. Лабораторные эксперименты, как правило, приносят одинаковые результаты, если проводятся с одними и теми же субъектами, что обеспечивает высокую степень внутренней достоверности. Для проведения лабораторных экспериментов привлекается меньше респондентов, требуется меньше времени, они ограничены географическим местом проведения и проще в реализации, чем эксперименты в естественных условиях. Следовательно, они, как правило, требуют и меньших затрат.

По сравнению с полевыми экспериментами лабораторные имеют следующие основные недостатки. Искусственность среды проведения может вызвать ошибку реакции, когда респонденты реагируют скорее на саму по себе среду, а не на изме-

нения независимых факторов. Кроме того, искусственность обстановки может привести к появлению ложных результатов (demand artifacts), феномен, возникающий за счет того, что респонденты пытаются угадать цель проведения эксперимента и реагировать соответственно своим предположениям. Поскольку лабораторный эксперимент проводится в искусственно созданной среде, может возникнуть проблема обобщения полученных результатов и их распространения на реальные ситуации. [4]

Обобщая выше сказанное, можно отметить, что проведение экспериментов в лаборатории является более предпочтительным, чем проведение экспериментов в полевых условиях. Вернон Смит отмечает, что «очень важно, чтобы экономическая наука больше использовала результаты и возможности лабораторных экспериментов и всерьез рассматривала свои собственные теории как основу для выработки гипотез, которые можно проверить».

«Важнейшей целью лабораторных экспериментов в области экономической теории является создание регулируемой микроэкономической среды в лаборатории, в которой можно обеспечить постоянный контроль и точность измерения соответствующих переменных. Можно говорить о разной степени контроля и точности измерений, но нет сомнения в том, что их получают более тщательным образом в условиях лабораторного, а не полевого эксперимента, и потому степень точности здесь выше, чем у данных министерства торговли» [5]

И действительно, оказалось, что в лабораторных условиях (аудитории или компьютерной локальной сети) можно воспроизвести многие предпосылки экономических моделей – такие, как совершенная или несовершенная конкуренция, неполная информация или предварительная коммуникация (cheap talk).

Организация экономического эксперимента включает четыре этапа:

А. формулирование гипотезы;

В. подготовку (отбор участников, составление инструкции, формулирование основных принципов ведения эксперимента, формирование системы вознаграждений);

С. проведение эксперимента;

Д. анализ результатов (подтверждение или опровержение гипотезы).

Следовательно, для того, чтоб провести экономический эксперимент, необходимы:

1. недвусмысленность экспериментальной среды (environment) с теоретической точки зрения;

2. четкий контроль (control) за условиями его проведения;

3. обеспечение заинтересованности (saliency) участника путем выплаты материального вознаграждения "живыми деньгами".

Что касается отличий экономического эксперимента от других, можно сделать следующие заключения.

Экономические эксперименты аналогичны проводимым в физике, химии и других естественных науках, с той только разницей, что проводятся они на людях, которые принимают экономические решения в условиях экспериментальной лаборатории, где люди играют в игры. Если в естественных науках объект эксперимента пассивен и во всяком случае от его отношения к эксперименту никак не зависят результаты, то в экономике ситуация обратная. Здесь, по существу, обе стороны – испытуемый и объект исследования – живые люди со всеми свойственными им страстями, увлечениями, интересами.



В отношении социальных наук (психология, медицина и пр.) экспериментальная экономика сродни им. Но отличие в том, что экономические эксперименты по определению безвредны для здоровья (если не считать возможной горечи поражения!), и проводятся на реальные деньги, которые участники получают в зависимости от результатов игры.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использование в экономической теории эксперимента как метода исследования является одним из факторов развития науки в целом.

Список использованной литературы.

1. Новейший философский словарь/ [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://www.philosophi-terms.ru/word/Эксперимент>.
2. Белянин. А. В. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С. 4-23.
3. Экономико-математический словарь / [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov>.
4. Эксперименты в рыночных и лабораторных условиях / Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: [http://www.mngt.ru/rus/development\\_plan\\_marketing/effect\\_marketing\\_research/experiments\\_market\\_laboratory\\_conditions/](http://www.mngt.ru/rus/development_plan_marketing/effect_marketing_research/experiments_market_laboratory_conditions/).
5. Смит В. Экспериментальная экономика. – М.: ИРИСЭН: Мысль, 2008. – 806 с.

Е.Е. Горбатенко, Д.О. Денисевич

## **ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ**

г. Владивосток, Дальневосточный государственный технический университет (ДВПИ имени В.В. Куйбышева), e-mail: [jeneva55588@mail.ru](mailto:jeneva55588@mail.ru)

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений. Уже более тридцати лет стандартные методы стратегического планирования практически не изменяются, а результаты их применения, как показывает российская практика, оставляют желать лучшего.

Матрица БКГ (Бостонской Консалтинговой Группы) – это метод стратегического планирования на предприятии, который используется для сопоставления различных изделий и формирования продуктово-рыночной стратегии предприятия.

Основная идея метода – стратегия продукта и рынка должны быть согласованы. Метод основывается на закономерностях жизненного цикла продукта. Его суть заключается в определении с помощью матрицы соотношения роста рынка (спроса, бизнеса, отрасли) и показателя относительной доли рынка.

Матрица состоит из четырех основных квадрантов, каждый из которых предполагает осуществление определенной стратегии и характеризует особым состоянием денежных потоков.

Как повелось со времен разработки матрицы БКГ, различные авторы давали квадрантам образные наименования, которые отражали «характер» соответствующей ситуации: «Дойные коровы», «Звезда», «Собаки», «Темные лошадки», «Проблемные дети», «Вопросительные знаки», «Дикие кошки».

Матрица БКГ может использоваться в качестве модели портфельного анализа продуктов. В первую очередь на ее основе можно формировать баланс портфеля. В долгосрочной перспективе компания нуждается в поддержании равновесия между товарами, приносящими доходы, и товарами, требующими инвестиций.

Положение товаров в портфеле предопределяет основные стратегические задачи в отношении них. Такими задачами для «звезд» и избранных «проблемных детей» могут быть расширение доли рынка; для устойчиво работающих «дойных коров» – поддержание уровня продаж; а для «стареющих коров» – максимальное «выдаивание» прибыли. Ну а на долю «собак» и ничем не проявивших себя «темных лошадок» остается изъятие капитала.

Необходимые для построения матрицы БКГ показатели темпов роста рынка и относительной доли рынка для исследуемого предприятия были получены расчетным способом по 9-ти продуктам. Доля рынка исследуемого предприятия по большинству выпускаемых продуктов оказалась выше доли его основного конкурента, следовательно, предприятие имеет достаточно высокий уровень конкурентоспособности.

После произведенных расчетов была построена матрица БКГ для номенклатуры товаров данного предприятия. Модель показала местоположение продуктов по сегментам рынка.

В качестве масштаба оценки отдельных видов продукции применялись средние величины индекса темпов роста рынка и относительной доли рынка. Для каждого изделия была сделана оценка приведенных двух параметров, которые были вписаны в определенные квадранты матрицы.

Таким образом, в результате проведенного исследования было выявлено:

- матричная модель БКГ действительно является инструментом стратегического планирования продуктовой стратегии предприятия, позволяющей сформировать более эффективный продуктовый портфель;
- относительная доля рынка промышленного предприятия по большинству выпускаемых продуктов выше темпов роста рынка в 1,5 раза;
- доля рынка предприятия увеличилась в 2009 г. до 40% по продукту №7;
- анализ объемов реализации продуктов предприятия за 2006-2009 гг. свидетельствуют о росте спроса на кинокамеры для России и Ближнего Зарубежья в 2009 г.

Следовательно, основным направлением стратегии предприятия является изменение структуры продуктового портфеля, для чего были предложены следующие рекомендации:

- для продукта №4 рекомендуется увеличение доли рынка;
- для продуктов №2 и №5 необходимо увеличить объем их реализации и укрепить дополнительными инвестициями;
- продукты №1 и №7 обладают высокой прибыльностью, но потребность в финансовых ресурсов невысока. Продукт №1 надо поддерживать, а для продукта №7 увеличивать объем реализации;
- продукт №9 следует убрать из продуктового портфеля, а для продукта №8 уменьшить объем его реализации.

Таким образом, внедрение в деятельность предприятия разработанных рекомендаций приведет к более рациональному перераспределению имеющихся денежных средств.

Д.А. Дворецкая

## ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: economics@tpu.ru

Экономические процессы глобализации и интернационализации, которые в последнее время набирают все большие обороты, пронизывают все виды деятельности, в том числе и такую важную, как образование. Наверное, только глухой не слышал о теоретической концепции постиндустриального общества, называемой Информационным обществом, об исторической фазе возможного развития цивилизации, в которой главными продуктами производства становятся информация и знания. Следовательно, для успешного существования и развития страны, очень важно вовремя озадачиться созданием определенной стратегии по максимальному улучшению уровня качества образования во всех Альма-матер РФ. Показатели России в сфере высшего образования являются не самыми худшими и даже внушают оптимизм: большой процент населения имеет высшее образование, ежегодно увеличивается количество студентов и число ВУЗов. Тем не менее, остается открытым вопрос – способна ли Россия ответить на вызовы роста и диверсификации национальной экономики?

Для определения собственной наиболее эффективной стратегии развития Россия внимательно изучает модели развитых стран и новых быстро развивающихся экономик (особенно китайской). Наука, инновации, высокие технологии и образование сегодня воспринимаются как направление развития и фактор нашей конкурентоспособности уже на государственном уровне. Это находят свое отражение в документах, предлагающих экономические стратегии на среднесрочный и долгосрочный периоды. В июле 2007 года Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ), подготовило документ под названием «Концепция экономического развития России до 2020 года». В нем были описаны три возможных сценария экономического роста: инерционный (предполагает консервацию существующей модели), экспортно-сырьевой (ускорение нефтедобычи и газодобычи) и инновационный.

Третий сценарий – наиболее желательный. Согласно ему, в 2020 году доля высокотехнологичных секторов в российском ВВП должна возрасти, по меньшей мере, до 17-20% (когда в 2006 году, например, их доля составляла 10,5%). Россия должна занять важное место (минимум 10%) на мировых рынках высокотехнологичной продукции в четырех-шести сферах. Это сценарий предполагает, что внутренние расходы на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) возрастут до 3.5 – 4% ВВП, а на образование – до 5-6% ВВП.

Способность России реализовать этот сценарий вызывает споры.

Чтобы выяснить, прилагает ли Россия все усилия для достижения «нового качества» экономического роста, необходимо проанализировать многочисленные фак-

торы. В частности, следует обратиться к вопросу о системе высшего образования, играющего ключевую роль в «экономике знаний». С экономической точки зрения, высшее образование выполняет три основных функции:

- является звеном, передающим знания из поколения в поколение, содействует возрастанию числа квалифицированной рабочей силы;
- способствует появлению новых знаний, благодаря прикладным и фундаментальным исследованиям, осуществляемым в ВУЗах на базе старых знаний;
- обеспечивает передачу и реализацию научных знаний в реальный сектор экономики.

Эти три функции высшего образования делают центральной темой дискуссии о росте конкурентоспособности в России. Несмотря на богатейшее наследие российского высшего образования, характеризующие его на сегодняшний день показатели настолько противоречивы, что трудно считать его неоспоримым преимуществом или рычагом достижения новых целей и фактором улучшения конкурентоспособности России на международной арене.

Связь между инвестированием в человеческий капитал и экономической эффективностью на первый взгляд очевидна, но ее трудно установить «эмпирически и последовательно», т.к. это инвестирование имеет варьирующуюся отдачу и эффективность во времени. Обычные статистические показатели в сфере образования (годовые затраты на одного учащегося в процентах ВВП, доля студентов среди взрослого населения, обеспеченность средствами информатики и лабораториями) отражают лишь количественные вложения (input), а не отдачу (output), которая отражается в таких показателях как доля ВВП, количество зарегистрированных патентов, инновационная деятельность предприятий и т.д. Анализ национальных статистических данных и различные международные рейтинги, включающие параметр «образование», позволяют сделать три вывода:

1. Именно показатели высшего образования повышают рейтинг России в международных сравнительных анализах. В качестве примера можно взять набор показателей Всемирного банка, считающийся наиболее полным для измерения экономики знаний. Эта методика (Knowledge Assessment Methodology, КАМ) включает 83 показателя по 140 странам, организованные в 4 группы, которые в совокупности определяют индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index, KEI): институциональный режим экономики, национальная инновационная система (НИС), уровень образованности населения и, наконец, информационные и коммуникационные технологии (ИКТ). Анализ каждой из 4 групп показателей позволяет констатировать тот факт, что наиболее слабыми показателями России является институциональный режим и информационно-коммуникационные технологии. Зато она приближается к другим странам по показателям НИС и образования (уровень грамотности, количество обучающихся в среднем и высшем образовании), даже опережая Италию, не говоря уже, например, о других странах так называемой группы БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай).

Таблица 1 – Индексы КЕИ и КИ (КАМ 2007), некоторые сравнения (1)

Страна	Рей- тинг	Индекс экономики знаний (КЕИ)	Инстит. режим	Инновации	Образо- вание	ИКТ
Швеция	1	9.26	8.59	9.72	8.98	9.76
США	10	8.80	8.45	9.44	8.35	8.95
Германия	15	8.54	8.38	8.93	8.08	8.79
Франция	20	8.36	8.02	8.59	8.52	8.31
<b>Россия</b>	<b>47</b>	<b>5.94</b>	<b>2.99</b>	<b>6.92</b>	<b>7.66</b>	<b>6.19</b>
Китай	75	4.42	4.27	5.09	4.09	4.21

2. К сожалению, высокое среднее значение показателей образования не является синонимом общей конкурентоспособности:

- согласно вышеупомянутому набору показателей Всемирного банка, Россия, с общим индексом экономики знаний 5.94 занимает последнее место среди стран G8 (страны большой восьмерки), в то время как среднее значение для других стран: 8.5;

- согласно индексу глобальной конкурентоспособности, рассчитываемому Всемирным экономическим форумом в Давосе, Россия занимает лишь 58ое место (для сравнения – Китай находится на 34ом, а Индия на 48ом месте);

- по индексу развития человеческого потенциала, учитывающему три следующих фактора – продолжительность жизни, уровень грамотности и образования и уровень жизни с учетом покупательной способности РФ занимает лишь 67ое место (Мексика, например, на 52ом).

Можно сделать выводы, что на сегодняшний день в России человеческие, финансовые и организационные усилия не привели к улучшению таких экономических показателей как уровень жизни населения и конкурентоспособность.

3. Можно заметить, что в зависимости от того или иного показателя высшего образования, Россия оказывается то на одном, то на другом полюсе международной шкалы. По некоторым количественным показателям, таким как пропорция студентов в общей численности населения, Россия занимает первое место среди стран ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития). Так в 2006-2007 учебном году число российских студентов составило 7 310 000 человек, т.е. 514 на 10 000 населения. Все чаще в России говорят о «перепроизводстве» дипломов высшего образования по отношению к реальным потребностям экономики, что обусловлено платежеспособным спросом семей. И наоборот, Россия оказывается внизу шкалы по таким показателям, как затраты на одного студента в год, составляющим немногим более 2 000 дол (среднее значение по ОЭСР составляет 11000 дол, а в США – более 22 000 дол.).

Говоря о международных сравнениях, необходимо отметить, что рынок высшего образования все более подвержен международной конкуренции. Российские ВУЗЫ занимают скромное место в международных рейтингах. Наше национальное образовательное пространство утратило привлекательность, в том числе и для своих традиционных «клиентов» – стран СНГ и Китай. Россия принимает сейчас лишь 3.3% всех международных студенческих потоков, в то время как США 26.6%, Великобритания – 11.7%, Германия 9.5%, Франция 8.7%, Австралия 6.5%, Япония 4.6%. Если иностранные студенты приносят США 18 млрд. дол. Ежегодно, то Россия получает доход всего лишь в 300-400 млн. дол.

Тем не менее, совместное воздействие внешнего влияния (Болонский процесс, вступление в ВТО и в ОЭСР) и требований национального рынка труда, приводят к

изменениям даже тех традиционных характеристик, которые были унаследованы от советской эпохи и казались глубоко укоренившимися в российской традиции образования. На сегодняшний день введена двухуровневая квалификация бакалавр-магистр. Входят и в привычку принципы национальной и международной мобильности, выбора студентами учебных курсов и образовательных траекторий. Происходящая эволюция касается так же и других вопросов, таких как независимая оценка качества образования или участие работодателей. Такая ситуация свидетельствует о постепенных изменениях в подходах и менталитете.

Список использованной литературы.

1. Всемирный экономический форум: Russie.Nei.Visions (info.russie.nei@ifri.org). – Источник на: [www.gcr.weforum.org](http://www.gcr.weforum.org).
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://gks.ru>.

Г.Ю. Денeko, Т.Ю. Чахлова, М.Н. Бубин

## **ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РОССИИ**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: [galina-deneko@gambler.ru](mailto:galina-deneko@gambler.ru)

Главным источником конкурентных преимуществ субъектов рынка является способность к осуществлению нововведений, а на уровне экономики – стимулы к инвестированию в инновационное развитие. Одним из самых эффективных механизмов ускорения инновационных процессов в экономике во всем мире признано венчурное инвестирование. В связи с этим широкое распространение получили венчурные фонды, под которыми подразумеваются инвестиционные компании (фирмы), занимающиеся инвестированием инновационных проектов.

Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Около 75 % всех инвестиций не приносят в итоге никакой отдачи. Зато оставшиеся 25 % не только покрывают все убытки, но в итоге приносят большую прибыль. Венчурные фонды вкладывают деньги в ценные бумаги того или иного предприятия, но есть и другие способы венчурного финансирования. Чаще всего используется схема продажи ценных бумаг компании, имеющих хороший потенциал роста стоимости – в среднем 30%, в среднегодовом исчислении при периоде инвестирования 3–5 лет, а не модель, по которой фонд получает дивиденды [5].

Венчурное финансирование позволяет привлечь средства для осуществления начальных стадий реализации инвестиционных проектов инновационного характера (разработка и освоение новых видов продукции и технологических процессов), характеризующихся повышенными рисками, но вместе с тем возможностями существенного возрастания стоимости предприятий, созданных в целях реализации данных проектов. Венчурное финансирование подразумевает привлечение средств в уставный капитал организации инвесторов, которые изначально предполагают продать

свою долю в предприятии после того, как ее стоимость в ходе реализации инвестиционного проекта возрастет. Доходы, связанные с дальнейшим функционированием созданного предприятия, будут получать те лица, которые приобретут у венчурного инвестора его долю. Венчурные инвесторы (физические лица и специализированные инвестиционные компании) вкладывают свои средства в расчете на получение значительной прибыли. Предварительно они с помощью экспертов детально анализируют как инвестиционный проект, так и деятельность предлагающей его компании, финансовое состояние, кредитную историю, качество менеджмента, специфику интеллектуальной собственности. Особое внимание уделяется степени инновационности проекта, которая во многом предопределяет потенциал быстрого роста компании [2, 3].

Начало истории развития российских венчурных фондов было положено в апреле 1993 года в Токио, где представители «Большой восьмерки» договорились о выделении России средств на развитие венчурных проектов под эгидой Европейского банка реконструкций и развития (далее – ЕБРР). Общую сумму, составившую около 500 млн. долларов, предполагалось разделить между венчурными фондами, подконтрольными ЕБРР и фондами, организованными в России по региональному принципу (так называемые «региональные венчурные фонды»). Первый фонд был создан в 1994 году. Практика показывает, что фонды ЕБРР ориентируются на инвестирование в компании среднего размера, находящиеся главным образом на стадии расширения. В 2006 году в России было создано ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), находящееся в собственности Федерального агентства по управлению федеральным имуществом. С помощью данной компании были созданы венчурные фонды, где 49 % инвестиционных ресурсов вкладывает РВК, а 51 % управляющая компания привлекает от частных инвесторов. РВК была создана с целью развития в России инновационных отраслей в экономике, создания собственного рынка венчурного инвестирования.

К середине 2010 года в России действовали 108 венчурных фондов, но только 43 являлись активными (Табл. 1). Объем капитала этих фондов составил всего 300 млн. долларов. Это совсем немного в масштабах такой страны в сопоставлении с другими фондами, которые имеются в развитых странах. Для сравнения в США это 21,4 млрд. долларов, в ЕС – 4,6, в Китае – 1,9 млрд. долларов. В России в рамках государственно-частного партнерства сформированы региональные венчурные фонды сроком на 7 лет, где структура активов: 25 % – средства федерального бюджета, 25 % средства бюджета региона и 50 % – вложения частных инвесторов. Управляющие компании Фондов выбраны на конкурсной основе [4].

Таблица 1 – Список наиболее крупных сформированных фондов в России

Название фонда	Объем фонда, млн. руб.	Управляющая компания
Венчурный фонд Москвы	800	Альянс РОСНО Управление Активами
Венчурный фонд Пермского края	200	Альянс РОСНО Управление Активами
Венчурный фонд Республики Мордовия	280	Альянс РОСНО Управление Активами
Венчурный фонд Нижегородской области	280	ВТБ Управление Активами
Венчурный фонд Санкт-Петербурга	600	ВТБ Управление Активами
Венчурный фонд Московской области	280	Тройка Диалог

Основными проблемами деятельности венчурных фондов в России являются следующие:

- дороговизна заемных средств и трудность реализации длительных (свыше семи лет) инвестиционных проектов;
- ограниченность в выборе источников финансирования венчурных фондов, среди которых пока невозможно прямое присутствие традиционных для зарубежной экономики инвесторов, например, пенсионных и страховых фондов;
- неспособность, а часто и сознательное нежелание руководства российских компаний производить аудит, внедрять современную методологию корпоративного управления и отчетности, приводить свою компанию к виду, более приемлемому для потенциального инвестора;
- непрозрачность структуры собственности российских компаний;
- текущие ограничения фондового рынка (ликвидность, высокие накладные расходы при осуществлении фондовой деятельности, трудности с выводом на торги закрытых венчурных паевых инвестиционных фондов).

Индустрия венчурного капитала в России занимает важную позицию в комплексе мер по переходу на модель инновационного развития и повышению конкурентоспособности на глобальном рынке. Она способствует стимулированию экономики путем активного инвестирования и поддержки бизнеса с высоким потенциалом роста в существующих и новых секторах промышленности и сферы услуг. Механизмы государственно-частного партнерства широко используются для дальнейшего экономического развития России и создания эффективной системы поддержки отечественных технологий, повышения конкурентоспособности и инновационной активности [5].

Анализируя процессы формирования института венчурных инвестиций в России на основе партнерства общества и бизнеса, можно сделать некоторые выводы:

- спецификой российского пути развития венчурного инвестирования является осознание государством своей роли в этом процессе;
- государство должно научиться включать частный бизнес в решение своих приоритетных задач за счет создания привлекательных условий: венчурной инфраструктуры, изменений в законодательстве, регулирующих трастовые отношения, введения поправок в закон об инвестиционных фондах, закон об акционерных обществах; изменений соотношения «риск-доходность» и других;
- в России впервые создается модель государственного стимулирования инноваций и создания института венчурного бизнеса такого масштаба;
- частному бизнесу целесообразно адаптироваться к глобальной венчурной модели;
- научиться увеличивать стоимость инновационных компаний и ориентироваться на капитализацию как главный критерий успеха.

Список использованной литературы.

1. Инновационный тип развития экономики России / Под ред. А.Н. Фоломьева. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 712 с.
2. Каширин А., Семенов А. Венчурное инвестирование в России. – М.: Изд-во Вершина, 2007. – 320 с.
3. О развитии венчурного инвестирования в Российской Федерации // Аналитический Вестник Совета Федерации. – 2008. – № 5(350). – С. 59.
4. Ускова О. На самом деле // Российская бизнес-газета. – 2010. – № 761.



5. Википедия: свободная энциклопедия [Электронный ресурс].– URL: [www.wikipedia.ru](http://www.wikipedia.ru).

Е.И. Денисевич, А.И. Ракутько

## **СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МАРКЕТИНГА**

г. Владивосток, Инженерно-экономический институт Дальневосточного государственного технического университета (ДВПИ имени В.В. Куйбышева),  
e-mail: [jeneva55588@mail.ru](mailto:jeneva55588@mail.ru)

*Практика развития маркетинга на российских предприятиях показала, что на начальном этапе ее воспринимали преимущественно как торгово-сбытовую и рекламную деятельность. В дальнейшем происходило осознание того, что маркетинг – это не улучшение работы какого-либо «традиционного» подразделения предприятия (сбытового, производственного и т.д.), а выполнение принципиально новой функции по взаимодействию с рынком, когда на требования потребителей ориентируется вся деятельность предприятия.*

По мере развития рыночных отношений маркетинг все более интегрируется в общую систему управления предприятием, когда в основе принятия большинства производственных, сбытовых, финансовых, административных и других решений будет лежать информация, поступающая от рынка.

Выявляется структура приоритетов маркетинговой деятельности российских предприятий. Так, в настоящее время самой приоритетной является работа, направленная на получение рыночной информации о спросе, конъюнктуре, конкурентах, т.е. работа с рынком в информационном плане.

Следующим по значимости приоритетом является маркетинговая деятельность, направленная на усиление конкурентных позиций предприятия. От маркетинга ждут оценки сильных и слабых сторон рыночного потенциала предприятия, способности формирования новых дилерско-дистрибьюторских сетей, установления гибких цен, эффективного проведения рекламных кампаний и т.д.

И пока что на третьем месте стоят приоритеты маркетинговой работы, которые формируют перспективную деятельность предприятия для рынка. Это изучение мотивации поведения потребителей, сегментация рынка и позиционирование, разработка продукции с улучшенными потребительскими параметрами, сервис, создание имиджа и товарной марки, работа по налаживанию связей с общественностью.

Из-за дефицита специалистов выполнение маркетинговых функций предприятия в основном сосредоточено на уровне высшего руководства. Эти функции выполняются также работниками отделов сбыта, плановых, производственных отделов и др. подразделениями. Специализированные службы маркетинга только начинают формироваться и востребованность в них на практике возрастает.

***Особенности становления и развития российского маркетинга определяются рядом факторов.***

Во-первых, это относится к ***условиям формирования отечественного рынка.*** Россия переживает переход к более цивилизованной стадии развития рынка. Уходит в прошлое время, когда прибыль могла быть получена в основном за счет дефицита,

инфляции, разницы валютных курсов, высоких ставок банковских процентов, неуплаты налогов и т.п. Поэтому маркетинг воспринимается сейчас, прежде всего как средство выживания, направленное на гибкое использование имеющегося производственного, финансового, трудового потенциала для удовлетворения запросов потребителей в новых условиях.

Главной целью большинства российских предприятий в сложившихся условиях выступает отвоевывание отечественного рынка. Начинать приходится с «низкого старта» – неадекватной системы сбыта, высокого уровня издержек, слабой «раскрученности» российских торговых марок. Руководители в этих условиях принимают «стратегию прыжка лягушки» – выпуск новых или модифицированных видов продукции с меньшими издержками при прежнем (или повышенном) уровне качества. Подобная стратегия возможна лишь при высокой степени инициативности и ответственности менеджеров, своевременности принятия производственных, маркетинговых и кадровых решений. Однако пока что этого не наблюдается.

Во-вторых, особенности маркетинговой деятельности во многом определяются **поведением российского потребителя**. Как показывает опыт, оно «нестандартно» по отношению к западным образцам в условиях появившегося выбора товаров на российском рынке. Можно говорить о некоторых тенденциях и закономерностях, не укладывающихся в общепринятую маркетинговую типологию.

Проведенные исследования по выявлению поведения российского потребителя позволили выделить пять психологических типов. «Купцы» – хотят видеть в товаре надежность и добротность. Не принимая западный образ жизни, хотят жить лучше, но по-русски. «Казачки» – активно пользуются престижными западными товарами, демонстрируя свое положение и финансовые возможности. «Студенты» – придерживаются широких взглядов на жизнь, активно требуя благ для себя, но в работе пассивны. «Бизнесмены» – стремятся активно работать на любом поприще. Товары, которые они покупают, должны быть надежны и доступны, поскольку у них мало времени на их поиск и ремонт. «Русская душа» – малообеспеченные, плохо приспособленные к жизни люди. Сама возможность выбора товара часто приводит их в протрацию, и поэтому у товара должна быть хорошая репутация.

В-третьих, особенности маркетинга в нашей стране во многом обусловлены также **характером развивающихся деловых отношений**. Традиционная привычка к некоему централизму, проявление коррумпированности в обществе, непонимание важности маркетинга как основы получения доходов – все это и многое другое отодвигает на задний план кропотливую работу непосредственно с самим потребителем, клиентом, покупателем. Пока еще существует мнение, что она второстепенна.

В-четвертых, в российских условиях **не все маркетинговые инструменты** применяются достаточно широко и в полной мере. Наиболее привлекательным является использование цены. Именно цена во многих случаях дает возможность, не привлекая другие средства, получить немедленный эффект. В то же время известно, что в США, например, особое место в комплексе маркетинга занимают реклама и меры по стимулированию сбыта. В Европе преимущество отдается развитию каналов распределения, в Японии – инновациям в товарной политике.

Что касается конкретных маркетинговых действий, конкретных «рецептов», то здесь от «принятия всего зарубежного» следует перейти к «осмыслению всего российского».

В современных условиях концепции маркетинга получают свое дальнейшее развитие. В основе концепции **стратегического маркетинга** лежит ориентация на

потребителя и конкурентов. Содержание стратегического маркетинга заключается в удовлетворении нужд потребителей при одновременном достижении превосходства над конкурентами путем создания товара с лучшими потребительскими параметрами или установления более низкой цены. Ориентация на конкурентов не противоречит ориентации на потребителя. Напротив, она усиливает ее, поскольку предприятие ставится в условия, когда удовлетворение рыночных потребностей требует максимального учета всех достижений в области производства, затрат, сервиса и т.д.

Крупные энергетические, сырьевые, энергетические, демографические и другие проблемы значительно изменили взгляды на потребительскую концепцию маркетинга, усилив ориентацию на общественные потребности и экономические ресурсы. Формируется **концепция социально-этичного (общественного) маркетинга**. Она направлена на удовлетворение потребностей не только отдельной личности, но и всего общества. Происходит своего рода согласование и увязка прибылей предприятия, потребностей покупателей и интересов общества.

Существенно изменяются требования потребителей. Они выступают на рынке как организованная сила, что вносит трудности в действия товаропроизводителей. **Консьюмеризм** – движение потребителей в защиту своих прав. Движение потребителей рассматривается как продукт экономической эволюции, как переход экономики производителей к экономике потребителей, рынка продавца к рынку покупателей. Консьюмеризм не ставит под сомнение концепцию маркетинга, а скорее требует ее реального осуществления на практике.

**Энвайронменталистское движение** выражает осознание ограниченности природных ресурсов и обеспокоенность воздействием потребления и маркетинга на окружающую среду. Усиливается внимание к экологическим проблемам. Развивается движение «**зеленый маркетинг**», что способствует расширению производства экологически чистой продукции.

В условиях информатизации жизни общества появляется возможность непосредственного взаимодействия предприятия с потребителем. Наблюдается переход от массового маркетинга к маркетингу персонализированному. Одно из таких направлений – **маркетинг отношений (максимаркетинг)** – ориентируется на максимальное укрепление индивидуальных отношений с потребителями на основе широкого использования современных телекоммуникационных средств. Получает развитие **маркетинг в информационной среде** как прямой выход на потребителя и обеспечение постоянного диалога с ним.

Еще одно новое направление в развитии маркетинга – **глобальный маркетинг** – связано с его интернационализацией. Этот процесс особенно характерен для транснациональных компаний. Рынки ими воспринимаются уже не как отдельные сегменты, а все более как единый рынок на основе процесса гомогенизации потребностей и высокой вовлеченности потребителей в приобретение широко известных и зарекомендовавших себя товарных марок. В основе глобального маркетинга лежит идея превращения инновационного товара в стандартизированный и доступный для широкого сегмента потребителей способ удовлетворения потребностей.

Глобализация рынка означает общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ. На уровне крупных предприятий глобализация означает выход за пределы внутреннего рынка и формирование единого подхода к освоению мирового рынка.

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

г. Казань, Казанский государственный технологический университет,  
e-mail: dzuma67@mail.ru

Стремительное развитие науки и техники, быстрая смена технологий, рост инновационных процессов в сфере производства, бизнеса и управления формируют необходимость непрерывного процесса обновления знаний и профессионально-квалификационных навыков специалистов во всех областях и сферах деятельности, а также постоянного повышения качества их подготовки и переподготовки.

Среди многочисленных факторов, оказывающих влияние на положительную динамику социально-экономического развития страны, повышения ее конкурентоспособности, необходимо особо выделить систему профессионального образования.

Анализ причин большого разброса показателей социально-экономического развития успешных регионов Российской Федерации и их ведущих отраслей экономики показал, что это обусловлено следующими факторами:

- 1) недостаточная согласованность взаимодействия системы образования региона и его ведущих отраслей экономики;
- 2) отсутствие достаточного финансирования научных программ, разрабатываемых в системе высших учебных заведений региона;
- 3) слабая инновативность экономики региона;
- 4) низкий уровень качества трудового потенциала (некого посадить за трактор);
- 5) определённое несоответствие профессиональной структуры подготовки специалистов существующим в экономике региона вакантным рабочим местам.

Действительно, регионализация российской экономики ослабляет связи регионов с федеральным центром, а подчиненность системы образования этому центру на сегодняшний день сохраняется. В этой связи и возникает комплекс проблем, определяемых противоречивостью критериев развития, как региональной экономики и региональной системы образования, так и страны в целом.

Кризисное состояние российской экономики определило порочный круг – «круг отсталости». Согласно Б. Кналлу суть этого «круга» состоит в следующем: отсталость экономики является причиной недостаточных ассигнований в систему образования, что в свою очередь является причиной отсталости народного образования и системы профессиональной подготовки. Это ведет к недостатку квалифицированной рабочей силы и низкой производительности труда, которая в конечном итоге определяет отсталость экономики региона. Круг замкнулся.

Одна из причин сложившейся ситуации, на наш взгляд, это низкий уровень качества трудовых ресурсов. Попытки внедрения инновационных по содержанию технологий, как правило, не имели успеха из-за отсутствия необходимой квалификации работников и специалистов. В основном обучение сегодня проводится на старой методологической и низкой технической базе, получаемые студентами базовые знания не достаточны для формирования профессиональных навыков и реализации их в практической деятельности. Таким образом, успех развития российской экономики

многими «нитями» связан с состоянием системы образования и согласованностью ее политики с интересами национального развития.

Следует заметить, что структура подготовки специалистов в России заметно отличалась от стран с развитой экономикой в сторону доминирования технических специальностей, как того требовала отраслевая структура экономики. И по-прежнему, несмотря на изменения в подготовке специалистов, сохраняется устаревшая отраслевая структура занятости, характерная для экономики индустриального типа: преобладание доли работников в материальном производстве, прежде всего, в промышленности и сельском хозяйстве, где производительность труда остаётся пока на низком уровне. Кроме того, несоответствие структуры подготовки кадров требованиям экономики проявляется в том, что уровень заработной платы, получаемой специалистами, не коррелирует с уровнем образования, а значительная часть специалистов занята на рабочих местах, не требующих специального профессионального образования.

Между тем, интенсивность подготовки специалистов постоянно возрастала, что подтверждается сравнительными данными переписей населения Российской Федерации.

Таблица 1 – Уровень образования населения в возрасте 15 лет и старше (на 1000 человек имеют образование)

Уровень образования	1959 г.	1970 г.	1979 г.	1989 г.	2002 г.
Высшее профессиональное	27	50	77	113	160
Неполное высшее профессиональное	12	15	17	17	31
Среднее профессиональное	58	83	127	192	272
Среднее (полное)	63	123	204	274	258
Основное общее	234	284	272	210	181
Начальное общее	306	241	185	129	77

Таким образом, уровень образования населения и, прежде всего, профессионального, как в условиях командно-административной системы, так и в период социально-экономической трансформации общества, скорее свидетельствует об увеличении той его части, которая не реализуется в процессе производства благ и остаётся невостребованным запасом для возможного использования в будущем.

Одной из основных проблем управления системой образования в условиях модернизации экономики является обеспечение сбалансированности спроса и предложения на образовательные услуги, предоставляемые системой начального, среднего и высшего профессионального образования. Сам характер образовательной услуги (её экономическая и социальная значимость для всех экономических субъектов; неопределённость в процессе её получения, проявляющаяся в невозможности достоверной оценки в текущем периоде, какие знания и в каком объёме понадобятся в будущем трудовом периоде жизни, а какие – нет; трудности в оценке качества образовательной услуги со стороны её потребителя) обуславливает специфику поведения экономических субъектов на рынке образовательных услуг. Данный сегмент рынка услуг представляет собой институциональную систему взаимодействия спроса со стороны экономических субъектов на образовательные услуги учебных заведений профессионального образования и предложения этих услуг со стороны по-

следних на основе рыночных сигналов (цен, заработной платы, конкурентности) во взаимодействии с механизмом спроса и предложения на рынке труда специалистов.

Государство (регион), которое по-прежнему оплачивает большую часть затрат на образование, заинтересовано в росте человеческого капитала общества в целом и субъекта федерации в частности, так как он априори способствует его социально-экономическому развитию. Практически все научные концепции человеческого капитала в той или иной степени отмечают тот факт, что образовательный потенциал современного общества прямо или опосредованно воздействуют на конкурентоспособность страны.

Образование представляет собой не только экономическую ценность для конкретного индивида – высокие доходы в будущем, – но и социальную: престиж, социальный статус. В этой связи образование необходимо рассматривать как полезность, которую извлекают все экономические субъекты, всё население. Однако извлекают пользу от образования и третьи лица, не участвующие в оплате образовательных услуг. Последнее предполагает наличие положительного внешнего эффекта. Так как количественно величину положительного внешнего эффекта оценить невозможно, то государство финансирует образование из бюджета, т.е. за счёт налогов этих «третьих» лиц, извлекающих полезность оттого, что в обществе увеличивается количество образованных людей.

В процессе экономического роста становится всё более заметно, что технический прогресс и его эффективность непосредственно определяются уровнем образования населения и, в первую очередь, – численностью и уровнем знаний специалистов. Вместе с тем, от общего уровня образования в большей мере зависит приспособляемость и потребность населения в новых, более развитых формах организаций, институтах, в современных товарах и услугах, т.е. в том, что характеризует экономически развитую страну.

Как показала практика, национальные особенности динамики и величины человеческого капитала определяются, прежде всего, системой образования, сложившейся в стране, ситуацией на рынке труда и в сфере занятости. Рост численности выпускников системы общего и профессионального образования объективно увеличивает величину национального человеческого капитала. В результате происходит процесс ротации кадров: замена более образованной молодёжью работников более низкой квалификации, выбывающих из сферы производства, как по причине достижения пенсионного возраста, так и по экономическим причинам (например, несоответствия профессии и уровня квалификации требованиям производства). Результатом этого процесса должен быть постоянный рост величины человеческого капитала, прежде всего у занятого населения.

Но следует заметить, что наличие формальных признаков, характеризующих постоянный рост человеческого капитала, ещё не означает, что его качественные характеристики соответствуют требованиям производства. Иными словами, в результате несоответствия профессиональной структуры спроса и предложения рабочей силы на отдельных сегментах рынка труда возникает либо дефицит, либо переизбыток специалистов той или иной квалификации.

Так в кризисный период, когда безработица носила циклический характер, данная проблема не была столь остра для российской экономики. Предприятия значительно сокращали объёмы производства, и, чтобы не допустить массовых увольнений, роста социальной напряжённости, «консервировали» избыточную рабочую силу при помощи известных мер (сокращённая рабочая неделя, административные

отпуска и т.д.). Следствием такой политики стал отток, прежде всего, квалифицированной рабочей силы в другие сферы экономики, где требовалась смена профессии. Наиболее типичным примером стал переход значительной части ИТР и научных работников в сферу торговли.

Таким образом, современный этап развития нашего общества, характеризующийся интеграцией в мировое культурное, образовательное и экономическое пространство, требует принципиально нового подхода к системе образования, особенно профессионального. Уровень образования и профессиональная квалификация населения страны играет одну из ключевых ролей в повышении ее конкурентоспособности.

Список использованной литературы.

1. Классики менеджмента / Под ред. М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2001. – 1168с.
2. Кадровое обеспечение инновационных процессов в экономике и образовании России: материалы IX Всерос. конф. / Казань: центр инновационных технологий. – 2008. – 554 с.
3. Майбуров И.А. Механизм согласования возможностей высшей школы с потребностями региона / И.А. Майбуров // Университетское управление: практика и анализ. – 2003. – №5-6 (28). – С. 34.
4. Основные итоги Всероссийской переписи населения 2002 года. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2004. – 574 с.

М.И. Добрикова

## **МЕХАНИЗМ ТРАНСФЕРТОВ В БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: mashka9a82@sibmail.com

Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Центральным элементом финансовой системы страны является государственный бюджет. Бюджет служит для аккумуляции финансовых ресурсов и их использования на выполнение основных функций государства. Таким образом, бюджет является инструментом экономической и социальной политики, служит для перераспределения части валового внутреннего продукта страны с учетом общественных интересов [1].

Методы распределения доходов между бюджетами менялись в ходе развития бюджетной системы России. Для бюджетной системы дореволюционной России типичной была модель распределения доходов между бюджетами, которую можно назвать горизонтальной. Она характеризуется тем, что государственный бюджет и территориальные бюджеты (земские, городские) находились как бы в одной плоскости, за каждым бюджетом были закреплены свои налоги и сборы. При этом финансовая помощь территориальным бюджетам из государственного бюджета была затруднена, так как территориальные бюджеты не входили в государственный бюджет, и для такой помощи не было правовых основ.

Такая система распределения доходов действовала вплоть до середины XX в. С одной стороны, эта система обеспечивала в значительной мере финансовую независимость территориальных органов власти всех уровней, так как территориальные бюджеты формировались за счет собственных налогов. Однако по мере роста бюджетных расходов на общественные нужды собственные доходы территориальных бюджетов не могли обеспечивать эти расходы. В то же время не было достаточно действенного и законодательно установленного механизма оказания государством финансовой помощи территориям. Все это отрицательно отражалось на состоянии территориальных бюджетов, местном хозяйстве, социальном развитии общества.

Работниками Наркомата (Наркомат – народный комиссариат) финансов в 1931 г. была создана новая модель распределения общегосударственных доходов. Эту модель можно назвать всеерной. Суть ее заключалась в том, что, несмотря на существование закрепленных за каждым бюджетным звеном налогов, вводился механизм долевых отчислений в территориальные бюджеты от общегосударственных доходов и налогов. В соответствии с принимаемыми законодательными актами сумма мобилизуемого на территории налога по утвержденным этими актами нормативам распределялась между центральным бюджетом (союзный бюджет), региональными бюджетами (республиканскими, краевыми, областными) и местными бюджетами (городскими, районным, поселковыми и сельскими).

Следовательно, в территориальные бюджеты помимо собственных доходов стали поступать регулирующие доходы. На местные бюджеты было возложено финансирование подавляющей части общегосударственных расходов, связанных с жизнеобеспечением населения (образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, местной и пищевой промышленности и др.). В свою очередь это предопределило изменение принципа формирования местных бюджетов. Размер местного бюджета стал определяться величиной расходов на местное хозяйство. Для обеспечения этих расходов из вышестоящего бюджета выделялся необходимый объем регулирующих доходов.

Преимущества этой модели заключались в достижении единства источников всех бюджетов, появлении заинтересованности и ответственности органов власти всех уровней в развитии экономики на территории налогооблагающей базы и создании механизма оказания финансовой помощи территориям. Правительство страны в данном случае имеет реальные рычаги для регулирования экономического и социального развития территорий.

Вместе с тем такой способ распределения средств между бюджетами имеет ряд недостатков, таких как, низкая доля собственных доходов территориальных бюджетов, увеличение влияния элемента субъективности верхних уровней власти, при определении величины отчислений от налогов в нижестоящие бюджеты, а, следовательно, существует и зависимость от них. Такая система способствовала развитию иждивенчества отдельных территорий, стремившихся больше получить средств из вышестоящих бюджетов, не прилагая усилия к развитию территориальной экономики, а также к увеличению встречных и неоправданных потоков движения финансовых ресурсов сначала с территории в вышестоящий бюджет, а затем снова в нижестоящий. Также при данном способе распределения средств, происходит централизация средств в вышестоящем бюджете, ущемление территориальных потребностей и остаточное финансирование социальной сферы, что ведет к противостоянию между центром и территориями.



Не смотря на такое количество недостатков, преимущества этой модели были настолько очевидны, что она стала применяться позднее во многих странах, в том числе в государствах с рыночной экономикой. Практически эта модель используется в России в настоящее время и в первую очередь во взаимоотношениях региональных и местных бюджетов [2, 3].

Основной проблемой устройства федеральных фискальных систем является распределение прав и обязанностей в области налогообложения, расходования средств и экономического регулирования между различными уровнями государственной власти. В теории различные уровни государственной власти могут быть финансово независимыми, пользуясь отдельными источниками доходов. В действительности, для эффективного налогового администрирования и поддержания внутреннего общего рынка, как правило, необходимо соблюдать относительно высокий уровень централизации сбора налогов, в то время как ответственность за расходование средств может быть децентрализована в гораздо большей мере. Это подразумевает, что федеральное правительство может собирать доходы, превышающие его непосредственные нужды на собственные прямые расходы, и в связи с этим оно будет готово переводить значительные суммы на более низкие управленческие уровни. Эти трансферты могут осуществляться в различных формах. Двумя наиболее общими механизмами являются субсидии и соглашения о долевом распределении налогов [4, 5].

Можно различать несколько групп аргументов в пользу осуществления трансфертов от центра в регионы. Они включают:

- существование фискального разрыва между способностью региона получать доходы, и его потребностями в расходах, возникающего из-за преимуществ, которыми обладает центральное правительство в области сбора налогов и относительно более высоким уровнем расходов регионов и населенных пунктов;
- потребность в уменьшении фискальной несправедливости, возникающей из-за разницы в способности получать доходы, существующей между различными регионами и их различных потребностей в расходовании средств;
- необходимость корректировки фискальной неэффективности, возникающей из-за различий в величине чистой фискальной выгоды между регионами;
- существование позитивных внешних эффектов (благодаря перетеканию средств из других административных единиц) от различных региональных расходов;
- обеспечение определенного единообразия в главных типах региональных расходных программ.

Таким образом, можно сделать следующие выводы относительно экономических основ распределения межбюджетных трансфертов. Практически в любом децентрализованном государстве необходим комплекс выравнивающих трансфертов: от целевых и условных трансфертов для решения конкретных задач экономической политики национального правительства, до иных условных или безусловных трансфертов дисбаланса бюджетной системы. При этом необходимо по мере возможности избегать трансфертов, направленных на простое покрытие разрыва между доходами субнациональных бюджетов и их расходами, в целях избегания дестимулирования фискальных усилий и снижения ответственности субнациональных властей за налоговую и расходную политику.

Также не следует вводить систему целевых трансфертов в отсутствие работающей системы мониторинга и эффективного контроля над их использованием,

что может привести к неэффективному использованию ресурсов и росту коррумпированности субнациональных фискальных властей. Более того, большое количество целевых трансфертов, выделяемых различными министерствами и ведомствами, может привести к нежелательным результатам, например, к увеличению совокупного горизонтального дисбаланса бюджетной системы.

Безусловные нецелевые трансферты, в свою очередь, могут служить эффективным средством финансирования субнациональных расходных потребностей при условии их паушального характера и независимости суммы трансферта от действий субнациональных властей.

Оптимальное функционирование бюджетного механизма возможно лишь при двух основополагающих условиях: правильного построения межбюджетных отношений между бюджетами различных уровней и четкого, справедливого баланса его доходов и расходов. Именно тогда возможно говорить о стабильной и быстрорастущей экономике, эффективной бюджетной политике.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон от 02 декабря 2009 года № 308-ФЗ "О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов": (в ред. от 20.11.2009г.) [Электронный ресурс]: Доступ из локальной сети Науч.-техн. б-ки Том. Политех. ун-та, свободный (дата обращения: 05.05.2010).

2. Общая теория финансов: Учебник / Л.А. Дробзина, Ю.Н. Константинова, Л.П. Окунева и др.; Под ред. Л.А. Дробзиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 256 с.

3. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзенберга. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006 – 672 с.

4. Запрос по формам местных бюджетов [Электронный ресурс]: (14.03.2003) – Доступ из локальной сети Науч.-техн. б-ки Том. Политех. ун-та, свободный (дата обращения – 05.05.2010).

5. Все ли бюджеты одинаково полезны? [Электронный ресурс]: / Осокин Д. // budget.ru – новости в мире финансов / ООО “Ньюс медиа-Рус”; электрон.журнал. – М.: 2008. – Доступ из локальной сети Науч.-техн. б-ки Том. Политех. ун-та – URL: <http://www.budget.ru/usefull-budget/1585.html>, свободный (дата обращения: 10.05.2010).

## ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: jelbunova@tpu.ru

Характерной особенностью нашего времени является интенсификация и глобализация воздействия человека на окружающую его природную среду, что сопровождается небывалыми ранее негативными последствиями этого воздействия. Актуальна задача поиска такого механизма хозяйствования, который обеспечивал бы сохранение жизнепригодных свойств среды [1].

Концепция Национальной безопасности страны включает, среди прочих, экономическую и экологическую безопасность. Однако, если рассматривать отдельно экономическую безопасность, которая является фундаментом и материальной основой национальной безопасности, то можно с уверенностью сказать, что экологическая компонента влияет на все элементы, входящие в состав объектов экономической безопасности, таких как: природные богатства, производственные и непроизводственные фонды, недвижимость, финансовые ресурсы, людские ресурсы, хозяйственные структуры, семья, личность.

Сохранение природной среды как сферы жизнедеятельности человека, становится условием дальнейшего экономического развития общества, экологическая составляющая становится фактором, лимитирующим социально-экономическое развитие на всех уровнях (общество, организация, индивидуум).

Угроза может исходить не только непосредственно от экологических загрязнений, но и от истощения невозобновляемых источников энергии, глобального потепления климата, военных и социальных конфликтов. Особенностью угроз природного характера является то, что они труднопредсказуемы, они могут принимать лавинообразный характер, могут проявляться не сразу, а через определенное время, поэтому предсказать их не всегда представляется возможным.

Например, если большая территория была подвержена засухе или охвачена пожаром, то это может привести к резкому спаду производства продукции сельского хозяйства, затем продукции перерабатывающей промышленности, а в дальнейшем может сопровождаться и повышением цен. Такая ситуация наблюдается в настоящее время после пожаров, охвативших значительные территории России. Был нанесен огромный ущерб здоровью людей, проживающих на данных территориях.

Наукой не до конца изучено и понято влияние антропогенной деятельности на окружающую среду, в том числе на климат. Тем не менее промедление в решении экологических проблем недопустимо, поэтому экологические проблемы в настоящее время обсуждаются на самом высоком международном уровне. Копенгагенская Конференция ООН (декабрь 2009г.), обсуждавшая глобальные климатические проблемы, по оценке специалистов, закончилась провалом для организаторов и системы ООН, но она не привела к остановке деятельности по регулированию климата. Специалисты отмечают, что Копенгагенское соглашение не содержит экономически вредных или экологически ошибочных положений. В будущем оно может привести к эффективному сотрудничеству между странами. Отмечено, что для России глав-

ное – повысить энергоэффективность отечественной энергетики, так как более 60% всех антропогенных выбросов парниковых газов связано с энергетикой [2].

Перед мировым сообществом в целом и перед каждой страной в отдельности стоят две основные задачи:

- обеспечить устойчивое развитие экономики на базе имеющихся ресурсов, прежде всего, энергетических [3];

- ликвидировать экологический кризис, не допускать, по возможности, появления территорий с зонами экологического бедствия.

Рассматривая экономику как сложно организованную и самовоспроизводящуюся систему, необходимо знать механизмы её организованности. «Экономика» не существует сама по себе, правильной было бы рассматривать ее, как эколого-экономическую систему [4]. Отсюда и вытекает значимость поиска путей взаимосо-гласования экономических и экологических интересов для решения стоящей перед обществом задачи адаптации к новым условиям хозяйствования [5].

Список использованной литературы.

1.Петросян Д., Фоткина Н. Экономический эгоизм и гуманизация экономики // Вопросы экономики. – 2010. – № 8.

2.Агибалов С., Кокорин А. Копенгагенское соглашение – новая парадигма решения климатической проблемы // Вопросы экономики. – 2010. – № 9.

3.Жилкина Ю. В. Угроза энергетической безопасности // Региональная экономика. – 2010. – № 34.

4.Хубиев К. О содержании «новой экономики» // Экономист. – 2008. – № 5.

5.Амосов А. Вопросы перехода к инновационному типу воспроизводства // Экономист. – 2008. – № 5.

Е.В. Желнина

## **РОЛЬ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ И ОПРЕДЕЛЕНИИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ГОРОДА**

г. Тольятти, Тольяттинский государственный университет,  
e-mail: ezhelnina@yandex.ru

В современных условиях достаточно большое количество малых городов можно отнести к категории моногородов, что влечет за собой особые условия и перспективы их дальнейшего развития.

Понятие «моногород» появилось в лексиконе российских экономистов, политиков и исследователей сравнительно недавно, хотя данное явление новым для России назвать очень сложно. Моногород сейчас представляет собой вполне реальное явление современной экономики, хотя и малоизученное. Так что же такое моногород? Очень близок к этому понятию термин «город-завод», который предполагает наличие связи между жизнедеятельностью населенного пункта и градообразующим предприятием, влияющим на основные сферы городской жизни. До настоящего времени непротиворечивого определения категории «моногород» нет, хотя в своем распоряжении мы имеем различные нормативно-правовые положения, объясняю-

щие сущность и основные характеристики градообразующих предприятий. Например, Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» зафиксировал, что градообразующими признаются организации, «численность работников которых составляет не менее 25 % численности работающего населения соответствующего населенного пункта» [3]. Таким образом, к моногородам относятся населенные пункты, в которых есть только одно градообразующее предприятие [5] или несколько компаний, работающих на одну отрасль или ее сферу. На сегодняшний день моногородами в России можно назвать 332 поселка городского типа и 467 городов, в которых проживают порядка 25 % всего городского населения страны (25 млн. чел.) [4; 7].

Точно так же как не существует единого определения понятия «моногород», так не существует и разработанных стандартных методик решения возникающих в данных территориальных образованиях проблем. Тем не менее, градообразующее предприятие определяющим образом влияет на занятость населения, воздействует на городскую инфраструктуру и социальные проблемы [1]. Именно поэтому жители моногородов острее всего почувствовали удар экономического кризиса, так как в ряде городов крупные предприятия столкнулись с трудностями, а их сотрудники не имеют возможности получать зарплату, а в ряде случаев и вовсе вынуждены оставаться без работы, так как «найти в таком городе работу практически невозможно» [5]. Актуальность и необходимость решения проблем моногородов подтверждается и тем вниманием представителей высшей государственной власти, которое уделяется данному вопросу в последнее время. Так, например, Премьер-министр В.В. Путин на встрече с руководством партии «Единая Россия» в июне 2009 г. отметил, что «моногорода требуют особого внимания со стороны властей и политических организаций» [8]. Кроме того, во многих городах проводятся круглые столы, семинары по вопросам решения этих сложных проблем: Российский союз промышленников и предпринимателей – круглый стол «Моногорода: от тактики выживания к стратегии развития» (г. Москва; ноябрь, 2009 г.); заседание комиссии при первом вице-премьере правительства РФ И. Шувалове, на котором были рассмотрены вопросы стабилизации социально-экономической ситуации в г. Тольятти, на ОАО «АВТОВАЗ» и в Самарской области (г. Москва; ноябрь, 2009 г.); деловые слушания по программе «Форсированного преобразования моногорода в город с нормальным функционированием и развитием» (г. Тольятти; октябрь, 2009 г.). На этих мероприятиях очень подробно рассматриваются причины, повлекшие за собой столь бедственное положение монопрофильных городов. Необходимо отметить, что одним из ключевых вопросов в рассматриваемой ситуации является профессиональная компетентность работников. По мнению заместителя главы Министерства промышленности и торговли Станислава Наумова «не проблема безработицы, а дефицит квалифицированных кадров для новых инвестпроектов» [6] составляет основную трудность в выходе из кризиса, так как именно диверсификация, расширение производственной сферы позволит преодолеть неспособность моногородов конкурировать на рынке страны.

Именно на рассмотрение кадровых ресурсов градообразующих предприятий, способных повлиять на эффективное решение проблем моногородов направлена данная работа. Для сужения рамок и большей конкретизации задач исследования основным источником преобразований (происходящих как на предприятии, так и в социальной сфере моногорода) мы взяли профессиональную компетентность персонала. Основными задачами исследования были: определение корпоративного обу-

чения как одного из ключевых механизмов позитивного влияния деятельности компании на социально-культурную сферу моногорода и рассмотрение условий эффективной организации работы по повышению уровня профессиональной компетентности сотрудников крупной компании. В виду важности процессов профессиональной подготовки персонала был разработан ряд рекомендаций по их оптимизации в системе управления предприятием.

В силу специфики современного рынка, компании вынуждены работать в условиях жёсткой конкуренции, оперативно реагировать на многочисленные изменения внешней среды: рынка, социальных и потребительских настроений, политической ситуации. Делая упор в своей деятельности на улучшение производственных, экономических и управленческих результатов работы, руководители зачастую забывают о социально-культурных аспектах функционирования организации, изучение и учёт которых особенно важны именно на градообразующих предприятиях, так как они привлекают большое количество работников, оказывая тем самым значительное воздействие на городское сообщество. Примером тесного взаимодействия крупной градообразующей компании и населённого пункта является ОАО «АВТОВАЗ», основное производство которого размещено в г. Тольятти: почти каждый шестой житель г. Тольятти (16,76 %) каким-либо образом связан или был связан с этим предприятием [2; 9]. В связи с этим, учитывая точку зрения С. Наумова, можно предположить, что развитие персонала ОАО, происходящее вследствие проведения внутриорганизационной профессиональной подготовки, способствует оказанию позитивного воздействия как на экономическое положение самой компании, так и на социальное благополучие региона в целом. Таким образом, есть возможность акцентировать внимание и оценить социокультурные функции профессиональной подготовки персонала, важные и для самого предприятия, и для отдельного человека, и для общества в целом, проявляющиеся в социализации личности; обеспечении занятости населения; достижении социальной стабильности и направленные на формирование социальной уверенности личности и т.д. В своей совокупности реализация рассматриваемых функций профессиональной подготовки обеспечивает социальную защищённость человека и его социокультурное развитие в соответствии с требованиями, предъявляемыми современным обществом. К наиболее важным социокультурным функциям профессиональной подготовки персонала градообразующей компании можно отнести:

- функцию социализации личности;
- функция обеспечения занятости населения;
- функция обеспечения социальной уверенности сотрудников;
- функция поддержания социальной стабильности;
- функция формирования статуса работника в компании и в обществе;
- мировоззренческо-просветительская функция;
- функция социальной интеграции.

Кроме того, необходимо отметить, что проблемы моногорода можно решить только в случае комплексного воздействия, проработки каждого из аспектов, влияющих на его состояние, в том числе и профессиональной квалификации жителей. Только при таком подходе обеспечивается качественное преобразование «города одного предприятия» в диверсифицированный промышленный и культурный очаг. Кроме того, как утверждает Станислав Наумов «бизнес должен вложиться в человеческий капитал. Там, где нет денег у государства, бизнес должен поделить-

ся своими доходами» [6]. Только при объединении усилий государства и бизнеса можно будет говорить о результатах так необходимых моногородам преобразований.

Список использованной литературы.

1. Словарная статья «моногород» // Википедия [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 05.11.2009).

2. Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 2007 г. // Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ». – URL: <http://www.lada-auto.ru> (дата обращения: 21.10.2009).

3. Законодательная база «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=89652;fld=134;dst=102049> (дата обращения: 06.11.2009).

4. Зиброва Е. Всех не спасти // RBC daily <http://rbcdaily.ru/2009/11/06/focus/440359> (дата обращения: 06.11.2009).

5. Информационное агентство REGNUM [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.regnum.ru/news/1191563.html> (дата обращения: 06.11.2009).

6. Кудрявцева Е. Моногорода хотят превратить в бизнес-центры // Экономика [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.gudok.ru/economy/regulirovanie/?pub\\_id=331704](http://www.gudok.ru/economy/regulirovanie/?pub_id=331704) (дата обращения: 06.11.2009).

7. Монопрофильные города и градообразующие предприятия // Союз инвесторов [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.unioninvest.ru/city\\_mong.html](http://www.unioninvest.ru/city_mong.html) (дата обращения: 06.11.2009).

8. Первый канал. Новости от 08.06.2009 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.1tv.ru/newsvideo/145298> (дата обращения: 21.10.2009).

9. Федеральная служба государственной статистики [сайт]. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 21.10.2009).

Ю.Ф. Задорожная

## **ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [mau@tpu.ru](mailto:mau@tpu.ru)

В последнее время мы стали свидетелями уникального стечения и переплетения, гигантских по масштабам явлений и процессов с точки зрения их последствий для всего мирового сообщества.

Под глобализацией в самом широком смысле понимается процесс углубления в масштабах всей планеты многообразных общественных связей, достижения нового уровня интегрированности и взаимозависимости в мире, прежде всего в экономике, коммуникациях и финансах. Ключевым событием, способствовавшим этому, стала информационная революция в последние десятилетия XX века.

Глобализация – это и благо и бедствие. Она сложным образом сказывается на жизни различных стран и социальных слоёв населения. Она порождена, прежде всего, усилением взаимосвязи хозяйственной деятельности, которая охватила в XX веке почти все страны и стала глобальной.

Вокруг определения понятия глобализация развернулись дискуссии среди ученых различных стран.

Согласно американскому ученому Джеймсону глобализация означает американизацию и стандартизацию производства и потребления.

По мнению У.Д. Мичполо глобализация – это третий этап глобальной трансформации, начиная с 1945 года «по оцивилизованию» мира, то есть он рассматривает глобализацию в широком историческом аспекте.

Английский ученый Л. Склэр рассматривает глобализацию в социологическом аспекте и считает, что современные проблемы не могут быть адекватно изучены на уровне национальных государств и требуют глобальных подходов.

Ч. Моррисон рассматривает глобализацию на микро- уровне «как особую стратегию компаний, направленную на преодоление ограничений, связанных с существованием национальных политических границ, посредством переноса производства в другие страны». На макроуровне ученый характеризует глобализацию как «единство сил, интегрирующих национальные экономики в мировое пространство».

Британские ученые Хирст и Томпсон ставят под сомнение правомерность постановки вопроса о глобализации как уникальном явлении наших дней, поскольку капитализм всегда был интернациональным.

Таиландские ученые не считают глобализацию чем-то новым и определяют глобализацию как либерализацию экономик и придание большей открытости.

Филиппинец М.С. Гочоко-Баутист полагает, что для Филиппин в контексте глобализации первоочередное значение имеют: разработка стратегии экономического роста и влияние глобализации на экономическую и политическую жизнь страны, изменение роли государства в управлении экономикой страны.

Индийский ученый Г. Капер считает, что термин «глобализация» отражает идеологию рынка, правила работы, которого диктуются МВФ, Всемирным банком, лидерами «большой семерки», причем США играет роль дирижера.

Китайский подход основывается на известном принципе разделения политики и экономики. В политической глобализации Китай усматривает угрозу вмешательства Запада в его внутренние дела по вопросам независимости Тибета и Тайваня, права человека, реформирования политической системы ит.д. С одной стороны, Китай стремится использовать экономическую глобализацию для решения внутренних экономических проблем, возникающих в процессе реформ – получить выход на товарные рынки развитых стран, доступ к их капиталам и современным технологиям. С другой стороны, Китай использует возможность «справедливо» перераспределить финансы и интеллектуальные ресурсы развитых стран в пользу развивающихся.

Таким образом, даже краткое рассмотрение точек зрения позволяет сделать вывод, что в развитых странах, в наибольшей степени, как принято считать, извлекающих выгоду из глобализации, существуют различные точки зрения. В отсталых странах, в которых наиболее распространено настороженное и даже враждебное отношение к глобализации, есть люди, видящие в этом процессе шанс на преодоление экономической отсталости и социальное выравнивание.

В документах ООН выделяют шесть направлений глобализации:

1. Распространение либеральной демократии, выражающееся в утверждении свободы слова, демократических институтов, участия в политике широких слоёв населения и т. д.

Мир раздирается новыми противоречиями, что находит своё выражение в многочисленных политических, экономических, религиозных, этнических, террито-



риальных конфликтах, в эпидемиях международного терроризма. Все это обусловило глобальную проблему беженцев, которых насчитывается около 30 млн. человек.

Глобальная демократизация привела в целом к социально-политической дифференциации мира, появилась новая группа новых суверенных государств, в том числе и самопровозглашенные, но не признанные международным сообществом.

2. Активное решающее действие рыночных сил в экономике, повышение её эффективности.

Вместе, с тем на лицо явное углубление социально-экономического раскола в обществе разных стран и в мировом сообществе. Далеко не все даже богатые страны имеют возможности достаточно полно использовать блага, которые дает глобализация в сфере мирового хозяйства (экономия на издержках производства, оптимизация размещения ресурсов в мировом масштабе и т. д.)

Сохраняется колоссальный разрыв между наиболее развитыми и наиболее бедными странами: на 20 % населения земли, проживающего в богатых, приходится 86 % валового национального продукта всего мира, а на 20% населения, живущего в самых бедных – всего 1%.

По оценкам Всемирного банка человечество не приблизилось, но отдалилось от решения проблемы нищеты, причем проблему нищеты многие связывают с избыточным ростом населения в развивающихся странах. Бывший президент Всемирного банка Роберт Макнамара считает, что проблема потребления будет одной из ключевых в XXI веке.

По данным ООН около 70 % мировой электроэнергии и металлов, 60 % продовольствия потребляют богатые страны.

Растущий разрыв между богатыми и бедными странами, неравномерное использование мировых ресурсов привели к тому, что ключевыми оппонентами западной парадигме развития становятся Китай, Индия, Бразилия возможно Иран и Россия. Расчет только на рыночную экономику, как универсальное средство для достижения всеобщего благоденствия, давно не вдохновляет политиков и экономистов.

3. Всесторонняя интеграция мировой экономики. Деятельность ВТО, Евросоюза его расширение на Восток, возрастающие обороты на международном фондовом и валютных рынках, которые в сотни раз превышают торговые обороты. В странах с менее развитой экономикой и рыночной инфраструктурой продолжается «утечка умов», капиталов и квалифицированной рабочей силы, в тоже время перемещение человеческих ресурсов из Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, Африки, Ближнего Востока в Западную Европу.

Обострение конкурентной борьбы за контроль над природными ресурсами и информационным пространством. Перерастание региональных ТНК в глобальные, которые осуществляют оптимизацию производственных процессов и научных разработок, управление инвестициями.

4. Научно-техническая трансформация производства и рынка рабочей силы. В последние десятилетия промышленность оставаясь основой материального производства, все более базируется на гибких системах производства. Происходит перемещение рабочей силы в сферу услуг. В менее развитых странах огромные массы людей, не обученных новым технологиям, не имеющих перспективы роста, скатываются в нищету. Инновационная деятельность приносит сверх прибыли, но она ограничена как потребитель рабочей силы.

5. Быстрое технологическое обновление, сформировались основы нового постиндустриального общества. Бизнес перемещается в «мир виртуальный». Информационная революция породила новое оружие – компьютерный терроризм.

6. Революция в средствах массовой информации и диктат идеологий потребительства.

Как бы ни относились к глобализации её противники и сторонники, нужно признать, что она уже явно изменила мировую систему, как порождая новые проблемы, так и открывая новые возможности. Происходит активизация и ускорение глобализационного процесса. Важным аспектом этого процесса является рост международной торговли услугами, особенно в области телекоммуникационных и финансовых услуг.

Позитивное влияние глобализации связано с эффектом конкуренции, к которой она неизбежно ведет, а негативное – потенциальными конфликтами, которыми она чревата, хотя их можно избежать путем развития глобального сотрудничества.

С одной стороны, глобализация к изменению структуры потребления и включению в него многих товаров. С другой стороны растет национальная и культурная дифференциация, желание народов сберечь свои культурные и национальные ценности. Реалистическая оценка нынешнего состояния системы международных отношений вызывает противоположные реакции.

По мнению С. Хантингтона, пролонгация действия существующей системы неизбежно ведет к столкновению цивилизации Запада с остальными цивилизациями, фактически отстраненными от управления процессами глобализации.

Одним из парадоксов глобализации является следование принципу демократии, плюрализма, толерантности внутри стран Запада, с одной стороны и следование принципам господства и нетерпимости во взаимодействиях с не западными странами, с другой стороны.

Запад считает, что «демократические страны не воюют друг с другом, не поддерживают терроризм, не угрожают друг другу оружием массового поражения. Именно потому, что демократы более склонны уважать гражданские права и свободы собственности и верховенство закона у себя дома, они образуют превосходный фундамент, на котором может прочно держаться мировой порядок». Однако, эти принципы не находят понимания в немалой части мира, что вызывает реакцию навязывания их силой незападным государствам.

Издержки и выгоды процесса глобализации распределяются между участниками неравномерно. Повышение производительности, сокращение затрат, рост доходов и благосостояния на одном полюсе достигается ценой увеличения рисков, неопределенности, неравенства, бедности на другом. Социальным последствием глобализации становится появление активных маргинальных групп в развитых странах, настроенных в духе крайнего национализма.

Ассиметричность нынешней системы международных отношений в рамках глобализуемого мира принимают кризисный характер, и питают националистические и фундаменталистские процессы, как в богатых, так и бедных странах.

Следует помнить и о концепции «золотого миллиарда» (кстати, 1 млрд. населения на планете был в 1820 г.), согласно которой наличные сырьевые и энергетические ресурсы планеты могут обеспечить жизнь, только, 1 млрд. жителей Земли. В настоящее время термин «золотой миллиард» получил широкое распространение в Западных странах и стал означать население 24 стран Европы и мира входящих в

организацию экономического сотрудничества и развития. По мнению В. Хороса «идея золотого миллиарда» становится реальностью.

Что касается преимуществ глобализации, то они следующие:

1. Обострение международной конкуренции. Здоровая конкуренция и расширение рынка ведут к углублению специализации и международного разделения труда, стимулирующим рост производства не только на национальном, но и на мировом уровне.

2. Экономия на масштабах производства, что может привести к сокращению издержек, снижению цен и экономическому росту.

3. Повышение производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространении передовой технологии, непрерывного внедрения инноваций.

4. Торговля на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей интересы всех сторон.

5. Повышения зарплат, жизненных стандартов. Конечным результатом глобализации должно стать общее повышение благосостояния в мире.

Несмотря на все преимущества глобализация порождает целый круг проблем:

– нарастает неэквивалентный обмен, который увеличивает разрыв между слабыми и сильными странами;

– нарастает деформация финансово-рыночных механизмов, конкуренция превращается в свою противоположность;

– возрастает ажиотажная экспансия глобального спекулятивного капитала; меняется сам характер производства ВВП;

– несправедливое распределение благ от глобализации;

– взаимозависимость национальных экономик на мировом уровне выливается в мировые экономические кризисы, угроза экономических войн;

– подрыв национального суверенитета, изменение роли государства в результате деятельности мощных многонациональных корпораций и международных организаций.

Каковы же пути решения проблем:

1. Распределение преимуществ от глобализации внутри стран и между ними при привлечении международных инвесторов на базе глобального сотрудничества. Возможно, считают ученые, страны, получающие наибольшие выгоды от глобализации, должны платить особый налог, для оказания помощи тем, кто проигрывает от глобализации. Так, например: Международная ассоциация развития предоставляет бедным странам более льготные условия при получении кредитов, чем Всемирный банк. Это должно происходить на регулярной основе. Богатые страны должны поддерживать подобную инициативу как средство для глобальной стабилизации.

2. Хрупкость международной экономической системы, необходимо стабилизировать за счет создания новых структур оказывающих помощь в стабилизации развивающимся странам.

3. Ущемление национального суверенитета – эта проблема должна быть решена на базе международного сотрудничества, путем четкого разграничения полномочий сторон.

Само участие политических лидеров в создании необходимых институтов, занимающихся этими и другими проблемами, связанными с глобализацией поможет им вернуть ощущение, что они управляют своим будущим и контролируют свои позиции в глобализованном мире.

Процесс глобализации протекает в условиях сильно поляризованной мировой системы в плане экономической мощи и возможностей. Глобализация стирает грани между внутренней и внешней политикой государств.

Учитывая все вышеизложенное, следует признать, что глобализация – это сложный и противоречивый процесс, который не ведет к выравниванию уровней экономического развития различных стран и регионов мира. В тоже время ни одна страна не способна добиться серьезного экономического подъема и роста благосостояния населения, если она не будет участвовать в мировой экономической системе. Это в полной мере относится и к России.

Список использованной литературы.

1. Голубчик М. Глобализация: новый этап географии мира. – М.: ЭКСМО, 2009. – 345 с.

2. Малышева Д. Постиндустриальный мир и процессы глобализации. – М.: Мировая экономика и международные отношения, 2008. – 245 с.

А.А. Иванилова

## **РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО РЫНКА И МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: ivanilovaanna@mail.ru

XXI век важнейшим, ключевым условием ускоренного прогресса и социально-экономического развития общества провозгласил эффективную инновационную политику – деятельность, конечной целью которой является внедрение основанных на достижениях научно-технического прогресса новых, передовых, «прорывных» технологий, форм организации труда и управления, и крупных изобретений.

Глобальный экономический кризис, пошатнувший экономики многих стран, обострил и главную проблему российской экономики – высокую зависимость от экспорта природных ресурсов. В результате кризиса практически на все товары российского сырьевого экспорта снизились не только цены, но и спрос. И в этой непростой ситуации приоритетным направлением развития экономики страны был провозглашен инновационный бизнес. Инновационный бизнес ориентирован как раз на постоянную разработку новых идей и технологий и реализацию на рынке нового товара.

Наряду с крупными предприятиями в инновационной деятельности всегда существенную роль играли малые предприятия и компании. В развитых странах они находятся на острие научно-технического прогресса. Ориентированный на разработку и реализацию нового товара малый инновационный бизнес всегда являлся актуальной темой в области предпринимательства. Инновационный бизнес по-своему уникален и сложен, так как затрагивает все возможные виды предпринимательской деятельности, а именно: производство, продажу товара, менеджмент, маркетинг.

Преимущества данного вида бизнеса выражены в том, что он необходим для совершенствования деятельности иных сфер предпринимательства и ориентирован на определенные потребности покупателей. Малый инновационный бизнес интере-

сен ещё тем, что он имеет «соревновательный» характер, всегда есть к чему стремиться в процессе борьбы с конкурентами.

Однако у малого инновационного бизнеса в России существует немало проблем, главные из них связаны с необходимостью привлечения в нее инвестиций и низкой доступностью инвестиционных ресурсов, в том числе банковских кредитов на этапе становления и развития бизнеса. Отсутствие эффективного механизма кредитования коммерческими банками инновационных (рисковых) проектов приводит к высокой долговой нагрузке на предприятия малого бизнеса. Поэтому одним из важнейших источников финансирования инновационной деятельности, ввиду своих особенностей, может стать венчурный капитал. Этот сравнительно новый для России инструмент финансирования в последние годы привлекает к себе все больше внимания.

Под венчурным капиталом (от англ. venture – рискованное предприятие или начинание) традиционно понимают рисковый, как правило, долгосрочный капитал, инвестируемый в новые и быстрорастущие компании, многие из которых являются малыми высокотехнологичными фирмами, реализующими инновационные проекты и в основном ориентированными на продукцию «хай-тек». Понимая особую экономическую привлекательность таких перспективных фирм, дающую возможность получения в будущем высокой прибыли при их дальнейшем быстром росте, венчурные инвесторы осуществляют подобное «авансовое» финансирование. Ориентация на высокие технологии, как свидетельствует мировой опыт, фактически всегда оказывается эффективной и играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики многих стран [6, с.34].

Венчурные рынки, субъектами которых являются малый инновационный бизнес, венчурные фонды и другие венчурные инвесторы, имеют уже многолетний положительный опыт функционирования в США и странах Европы. Для России это явление сравнительно новое и до сих пор, к сожалению, недостаточно развитое. Большим шагом на пути развития данного вида финансирования стало создание в 2006 г. Российской венчурной компании (РВК) в форме ОАО со 100%-ным государственным участием, которая совместно с частным капиталом занялась финансированием компаний сферы информационных технологий, телекоммуникаций, нано и биотехнологий. Цель ее деятельности – способствовать формированию инновационной системы и модернизации экономики путем инвестирования в создание венчурных фондов, которые, в свою очередь, будут финансировать инновационную деятельность российских предприятий. С участием РВК сейчас функционирует 7 венчурных фондов. Каждый фонд может проинвестировать 15-20 инновационных компаний.

Малый и средний инновационный бизнес, на который в первую очередь рассчитано венчурное инвестирование, практически лишен иных возможностей без обеспечения получить долгосрочные (на 3-6 лет) инвестиции, особенно при отсутствии “кредитной истории”. Венчурное инвестирование же имеет ряд отличий от других механизмов финансовой поддержки деятельности малого бизнеса, например, от традиционных банковских операций по кредитованию.

Первое принципиальное отличие заключается в том, что в случае венчурного финансирования необходимые средства могут предоставляться под перспективную идею без гарантированного обеспечения имеющимся имуществом, сбережениями или прочими активами предпринимателя. Единственным залогом служит специально оговариваемая доля акций уже существующей или только создающейся фирмы.

Если дела фирмы пойдут успешно, инвестор сможет на определенном этапе продать свою долю акций и в результате вернуть не только вложенные в осуществление проекта средства, но и получить ощутимую прибыль. Если же проект провалится, а такой исход исключить заранее во многих случаях просто невозможно, максимум на что будет претендовать инвестор, это часть активов данной фирмы, пропорциональная его доле в зарегистрированном уставном капитале. Более того, в отличие от традиционных прямых инвестиций с самого начала допускается возможность потери вложенных средств, если финансируемый проект не принесет после своей реализации ожидаемых результатов. Инвесторы венчурного капитала идут на разделение всей ответственности и финансового риска вместе с предпринимателем.

Второе принципиальное отличие венчурного бизнеса от обычных операций по выдаче коммерческих кредитов заключается в том, что венчурные инвесторы принимают активное участие в управлении финансируемыми проектами на всех этапах их осуществления, начиная с экспертизы еще “сырых” предпринимательских идей и заканчивая обеспечением ликвидности акций вновь созданной фирмы.

Третье принципиальное отличие связано с тем, что венчурные фонды, как ни один другой инвестор (разве что за исключением государства), готовы вкладывать средства в новые наукоемкие разработки. Даже тогда, когда им сопутствует высокая степень неопределенности. Ведь именно здесь скрыт самый большой потенциальный резерв получения прибыли [4, с.107].

Несмотря на все плюсы института венчурного инвестирования, его развитие в России в настоящее время в некоторой степени тормозится рядом существенных проблем. К ним относятся: отсутствие благоприятной правовой и налоговой среды; недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России; неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для венчурного инвестирования; недостаточное количество квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей, также как одну из проблем стоит указать недооценку привлекательности венчурного капитала как источника инвестиций в малых компаниях, а на уровне фондов – отсутствие адекватной оценки перспективных инвестиций в российскую инновационную сферу.

В традиционном понимании основным объектом венчурных инвестиций должны быть малые и средние инновационные компании. В России же потребителями венчурного капитала чаще являются крупные компании.

Венчурное финансирование может стать одним из существенных катализаторов экономического роста в России и обеспечить переход с сырьевого на высокотехнологический уровень развития. Однако в настоящее время развитие самого венчурного рынка тормозится по упомянутым причинам. Поэтому активная государственная поддержка механизма венчурного инвестирования в направлении снижения барьеров может стать эффективным инструментом развития высокотехнологического инновационного сектора, а также будет способствовать формированию национальной инновационной системы в России.

Список использованной литературы.

1. Бекетов Н. В. Механизм венчурного финансирования инновационных процессов // Финансы и кредит. – 2008. – №9 (297). – С. 68-71.

2. Власов И. П. Частно-государственные фонды в Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2008. – №43 (331). – С. 51-57.
3. Гулькин П. Венчурное инвестирование – немного истории и статистики // Рынок ценных бумаг. – 1999. – №6. – С. 20-28.
4. Дагаев А. А. Механизм венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №2. – С. 101-117.
5. Шандиева Н. Венчурное инвестирование в России: проблемы развития / Н. Шандиева, С. Лузан // Инвестиции в России. – 2006. – № 4. – С. 34-38.
6. Родионов И. И. Венчурный капитал / Гос. ун-т ВШЭ. [Электронный ресурс] – 2005. – URL: <http://www.twirpx.com>, свободный.

А.А. Ишков

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: [ishkovalexey@mail.ru](mailto:ishkovalexey@mail.ru)

В современном мире реклама играет значительную роль в деле продвижения товаров и услуг, важность, которой нельзя недооценивать. Успешность продвижения товара или услуги на рынке, а как следствие – выгода предприятия во многом зависит от того, насколько эффективной и качественной окажется реклама. Поэтому проблемы неэффективной рекламы и пути их решения заслуживают детального рассмотрения.

На наш взгляд, принципиальное значение имеет анализ двух методологических подходов, применяемых в отечественной рекламной практике: отечественного и западного. Проблемой в данном случае является качественное расхождение отечественных и западных подходов в рекламной практике. В связи с этим нельзя не затронуть такую важную черту современности, как постепенный отказ от модернистского мировоззрения в пользу постмодернистского, который является характерной чертой западного подхода [1]. Квинтэссенцией постмодернизма является иное видение общественных процессов, выражающееся в отказе от идеализма в пользу более объективного взгляда на мир и происходящие в нем процессы [2]. При всем многообразии соответствующих этому процессу особенностей, мы можем выделить следующие из них, интересующие нас в контексте данного исследования: 1) для конечного потребителя важно потребление не только материальных объектов, но и символов (брендов), что существенно меняет представление о ценности вещи; 2) возрастание роли потребления в обществе; 3) ярко выраженный культурный плюрализм порождает наличие большого количества групп потребителей, ценности и мотивации которых зачастую противоположны друг другу; 4) ослабление связи между классовой принадлежностью и стилем потребления.

Обозначенные выше тенденции достаточно ощутимо влияют и на внешнюю среду рекламного агентства. В качестве примера можно привести процессы, происходящие на телевидении, но характерные и для любых других масс-медиа: появление новых каналов при относительно стабильном количестве телезрителей. Понимая важность дифференциации, руководство телекомпаний выбирает определенные

целевые аудитории, стараясь как можно более полно удовлетворить их запросы, что несет как дополнительные трудности (увеличение затрат на массовый охват аудитории), так и новые возможности (обращение к конкретной группе потребителей) для рекламного агентства.

Тем не менее, несмотря на осознание этих изменений экономической наукой, в отечественной рекламной практике широко используется адаптированная для нужд маркетинга «Теория решения изобретательских задач». Которая, в свою очередь, основана на модели «экономического человека», строящего свое потребление исходя только из утилитарных соображений. Несмотря на постепенный переход к более эффективным методикам, данная концепция все еще остается достаточно популярной, что также не лучшим образом сказывается на качестве рекламы.

В качестве способа улучшения ситуации мы видим в отслеживании современных подходов в рекламном деле и активной их адаптации (но не механического копирования) к отечественным реалиям в соответствии с особенностями отечественного рынка. Этот пункт подразумевает учет не только особенностей, характерных для определенной социальной или возрастной группы [3], но и закономерностей, связанных с национальным менталитетом, на что часто не обращают внимания из-за кажущейся очевидности последних. Отечественный потребитель, по отношению к западному, менее склонен к накоплению (из-за недоверия к банковской системе и неуверенности в завтрашнем дне), чаще совершает покупки «статусных вещей» и т.д. Все эти особенности требуют адаптации западных рекламных практик и подходов к отечественным реалиям.

Особенно важно учитывать этот фактор при адаптации рекламы зарубежных брендов к отечественным особенностям. Например, многие слоганы известных брендов, будучи переведенными на русский язык, не несут в себе выражение идеи бренда или теряют (либо приобретают) характерную игру слов, например «мы обуем всю страну».

Следующей по важности проблемой можно считать возникновение эффекта антирекламы, когда рекламируемый товар или услугу потенциальные потребители игнорируют именно в силу особенностей рекламной кампании. Соответственно, одной из главных целей как рекламного агентства, так и рекламодателей является уменьшение данного эффекта. Как уже было отмечено выше, в настоящее время в обществе существует множество групп потребителей (разделенных не только по половым или национальным признакам, но и по социокультурным, таким как, например, принадлежность к определенной субкультуре и т.д.), чьи ценности зачастую противоположны друг другу.

Примером такой ошибки является проводимая на российском рынке рекламная политика корпорации Microsoft по отношению к своей операционной системе Windows 7. Некоторые особенности данной политики (увеличенная цена, отказ от обновления старых версий операционной системы, умалчивание о скидках для студентов и другие менее выгодные по сравнению с рынками Европы и США условия покупки) были расценены многими потенциальными пользователями как оскорбление.

Соответственно, для преодоления сложившейся ситуации, рекламному агентству следует заранее определять целевую аудиторию и согласовать все этапы создания рекламы (выбор слогана, оформление, размещение) с учетом особенностей и интересов целевой аудитории. Сюда же можно отнести любые действенные методы таргетинга (размещения рекламы в местах, привлекающих внимание представите-



лей целевой аудитории). Удачным примером эффективной работы рекламы в данном случае является размещение рекламных материалов на железнодорожном транспорте: в плацкартных и купейных вагонах размещают рекламу относительно недорогих товаров массового потребления, в вагонах «люкс» – рекламу товаров класса «премиум». Сюда же можно отнести любые действующие методы таргетинга: рекламу автозапчастей и сопутствующих товаров на автостоянках, показ рекламных роликов по телевидению в определенное время и т.д. Сюда же можно отнести размещение рекламы в специализированных рекламных изданиях (наподобие таких как газета «Из рук в руки», электронные справочники организаций, прилагаемые к интерактивным картам городов (Дубль-ГИС, Град-НК), тематических изданиях [4] и т.д.). Данная мера позволяет уменьшить ощущение навязчивости в восприятии рекламы потенциальным клиентом, а также увеличить шансы донести информацию о деятельности своей организации непосредственно до целевой аудитории, т.к. подобными ресурсами пользуются, в первую очередь, люди, заинтересованные в определенных товарах и услугах.

Следующая по важности проблема – бессистемное размещение рекламных материалов. Системность и продолжительность рекламы во времени подразумевает комбинированный (т.е. осуществляемый через несколько источников: телевидение, радио, пресса) выпуск рекламы в течение всего жизненного цикла товара. Наиболее ярким примером является продвижение бренда «Coca-Cola» одноименной компанией. Несмотря на то, что данный продукт занимает лидирующее положение в соответствующем сегменте рынка (опять же, во многом благодаря грамотной рекламной политике), компания продолжает вести активную рекламную кампанию.

Еще одной типичной ошибкой рекламных агентств (особенно провинциальных) является недостаточное внимание к использованию в качестве электронных рекламных площадок сети Интернет. Городские сайты и в особенности форумы – идеальное место для размещения рекламных объявлений, тем более что владельцы городских информационно-развлекательных порталов, как правило, изначально позиционируют их как рекламные площадки. Кроме того, различные сервисы глобальной сети вроде счетчиков HotLog (а также Рейтинг@MAIL.RU, Liveinternet, Рамблер Топ 100 и т.д.) позволяют рекламодателю оценивать посещаемость, индекс цитирования (количество ссылок на данный сайт), а также другие немаловажные характеристики сайта, делая вывод о его эффективности или неэффективности как рекламной площадки. Точность оценки, а также сам факт наличия конкретных числовых показателей (например, количество переходов по рекламной ссылке, число уникальных пользователей) – одна из отличительных черт рекламы в сети Интернет, привлекающей потенциальных рекламодателей.

Тенденция увеличения (в том числе и в процентном соотношении к населению) числа пользователей, а также постоянное развитие инфраструктуры Всемирной Сети делает Интернет перспективной и инновационной рекламной площадкой. Серьезное влияние на эту тенденцию также оказывают существующие государственные программы (например, компьютеризация школ) и особое внимание Президента.

Главная причина, по которой стоит уделить внимание сети Интернет – ее интерактивность. Это свойство подразумевает видимую отдачу от действий пользователя (например, рекламного агентства) со стороны других пользователей Сети (в данном случае – представителей целевой аудитории). Под отдачей подразумевается не только видимая статистика (о чем говорилось выше), но и характерные черты яв-

ления, описываемого концепцией «Веб 2.0» – массовом переходе от статических сайтов к интерактивным веб-ресурсам, где пользователи сами создают уникальный контент (информационное наполнение сайта). Примерами таких ресурсов являются многочисленные блоги, где пользователи сами добавляют записи по интересующих их темах и комментарии к записи других пользователей. Этот процесс дает новые возможности для продвижения товаров и услуг. Становится достаточно распространенной практикой ведение какой-либо организацией корпоративных блогов, где пользователи могут узнать интересующую их информацию о компании, ее товарах, услугах, методах ее работы на рынке, а также дать ценные замечания по вышеуказанным позициям.

Представленные выше методы могут существенно повысить эффективность рекламы и, соответственно, положительно воздействовать на имидж фирмы, рекламного агентства и рекламируемого продукта.

Список использованной литературы.

1. Ильин В.И. Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 2000.
2. Ильин В.И. Общество потребления в России: Миф или реальность? // Фонд научных исследований «Прагматика культуры» [Электронный ресурс]. – URL: <http://artpragmatica.ru/hse/?uid=459> (дата обращения: 15.06.2010).
3. Крупнов К.В. Потребление и шопинг: Анализ покупательских практик // Экономика, финансы и бизнес: проблемы и перспективы развития. Материалы первой Всероссийской конференции молодых ученых (с международным участием). – Иваново: Иван. гос. энерг. ун-т, 2010.
4. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: Принципы и практика. – СПб.: Питер, 1999.

Э.Р. Кашапова

## **ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Elmira6280@yandex.ru

Анализ происходящих в обществе процессов показывает, что явным недостатком проводимых преобразований является игнорирование их психологических аспектов.

**Целью** данной статьи является показать разницу психологического и экономического подходов к человеческому поведению. В данной статье мы попытаемся обосновать целесообразность учета в ходе экономических исследований некоторых психологических особенностей.

Экономическая наука, как и другие дисциплины, относящиеся к общественным наукам, рассматривает экономическое поведение. При этом для каждой из общественных наук характерно свое представление о человеке, о логике его поведения, фиксирующее те его свойства, которые составляют интерес для данной отрасли знания, и абстрагирующиеся от отдельных его признаков.

Для дальнейшего анализа необходимо обратиться к предметной составляющей экономики и психологии.

Предмет экономической теории – это исследование отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Вся энергетика экономической теории направлена на эффективное использование редких ресурсов с целью удовлетворения безграничных потребностей. Экономическую теорию интересует не обособленная, или индивидуальная, жизнь того или иного человека, а поведение всех людей, вместе взятых, причем в системе общественных производственных отношений [1].

Психология – это наука о психических взаимодействиях человека со средой и включает в себя субъективные явления, такие как: ощущения и восприятие, внимание и память, воображение, мышление и речь, с помощью которых человек познает мир (познавательные процессы). Другие явления регулируют общение человека с другими людьми, непосредственно управляют действиями и поступками. Их называют психическими свойствами и состояниями личности, включают в их число потребности, мотивы, цели, интересы, волю, чувства и эмоции, склонности и способности, знания и сознание. Кроме того, психология изучает человеческое общение и поведение, их зависимость от психических явлений. А также общие закономерности психических процессов и своеобразие их протекания в зависимости от условий деятельности и от индивидуальных особенностей человека [2].

Экономическая наука предлагает рассматривать человека как рациональное существо, эгоистичное и преследующее свои личные цели, отвлекаясь от психологических особенностей человека.

Хотя психологические аспекты, проявляющиеся в поведении людей как потребителей и искателей экономической выгоды, находили отражение в трудах классиков экономической теории, начиная от Адама Смита и продолжая Альфредом Маршаллом и Джоном М. Кейнсом экономическая наука в большей мере контактировала с психологической, чем интегрировалась с ней [3].

Но все же экономика психологична в том смысле, что в нее входит в качестве основного субъекта хозяйственной деятельности человек, который обладает психологическими особенностями, мотивацией, интересами, эти психологические факторы сказываются на возможностях, эффективности, результативности использования «человеческого» ресурса в экономике и управления трудовым потенциалом.

В результате встречного движения экономической и психологической науки и выявления общих предметов анализа, исследования зародилась новая научная ветвь, именуемая *экономической психологией*. Принято считать, что предметом экономической психологии служит изучение закономерностей психического отражения хозяйственных отношений, проявляющихся в форме экономического поведения субъектов хозяйственной деятельности.

По нашему мнению, экономическую психологию правомерно трактовать как влияние психики человека, психологических установок, индивидуальной и социальной мотивации на экономические процессы и отношения. Тем самым в рамках экономической психологии просматривается первичность личной, групповой, социальной психологии по отношению к экономике, хозяйству при несомненном существовании обратных связей, встречного воздействия.

В гораздо меньшей степени в сравнении с экономической психологией приобрела известность и популярность еще одна область взаимодействия экономики и психологии, получившая название *психологической экономики*. Психологическую

экономику правомерно трактовать как часть экономической науки, изучающую экономические объекты, процессы, отношения, возникающие и складывающиеся под воздействием индивидуальной, групповой, общественной психологии. Если экономическая психология рассматривает, каким образом экономика влияет на психологию, то психологическая экономика рассматривает воздействие психологии на экономику, т.е. хозяйственную систему обеспечения жизнедеятельности. Понятно, что психологическая экономика тесно связана с экономической психологией, по сути это две стороны одной медали, две части единой экономико-психологической науки [3].

Учитывая психологические особенности человека, его восприятие, действия, мы можем перейти к более реальным ситуациям. Так как в реальной жизни не все агенты действуют рационально. В экономической реальности достаточно редко встречается ситуация, когда все участники на рынке имеют полную информацию о предмете сделки. Проблема асимметричности информации достаточно часто является следствием ограниченной рациональности (недостаточности информации и возможности ее переработки).

В модели рационального экономического человека показаны не реальные мотивы продавцов и покупателей, как субъектов рыночных отношений, а попытка создать строгую, логически не противоречивую теорию равновесного обмена.

Кроме того экономисты считают предпочтения субъектов заранее заданными и неизменными. Если говорить о спросе на какой-либо товар или услугу, то он обусловлен присущими данному благу объективными потребительскими свойствами. И все, что не поддается разумному объяснению, они относят к нефункциональному спросу: престижность, элитарность товара, предпочтения, возникающие под действием каприза, прихоти.

В основу поведения экономического человека экономисты положили целенаправленное поведение, которое четко структурируется на цели, средства и результаты. Безусловно, такой тип поведения наиболее легко наблюдаем, измеряем, исчисляем и поэтому прогнозируем. И последнее: он наиболее управляем, так как его основные компоненты – цели, средства вознаграждения – служат в то же время и компонентами систем воздействия, стимулирования, воспитания и управления [4].

На недостатки данной модели экономического человека указывали многие экономические психологи. Практически все нецелое и нерациональное поведение человека в сфере экономики не укладывается в «целерациональную» модель. Это в первую очередь относится к сфере человеческих идеалов и ценностей.

Эффективность деятельности человека определяется соотношением выгод и затрат. Люди, хотя и способны руководствоваться ориентацией на свои интересы (превышение выгод над затратами), они могут также руководствоваться и другими стремлениями – альтруизмом, чувством справедливости, соответствия статусу, соревновательностью, завистью [4].

Строго говоря, любая экономика, рассматриваемая как хозяйственная система, является психологической экономикой в том смысле, что ее органичную часть представляют люди в виде производителей, потребителей, управленцев, обладающие определенной психикой, сознанием, руководствующимся собственной психологией. Поэтому необходимо учитывать психологическую составляющую человеческого поведения, для повышения эффективности, результативности экономических отношений. Так как не принятие во внимание психологии индивидов приводит к искажению информации, получаемой в ходе взаимодействия экономических агентов.

Список использованной литературы.

1. Носова С.С. Экономическая теория. – М.: КноРус, 2009. – С. 21.
2. Немов Р.С. Психология. – М.: Владос, 2000. – С. 9.
3. Райзберг Б.А. Психологическая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 11.
4. Машков В.Н. Психология экономики. – СПб.: Михайлов, 2001. – 187 с.
5. Евсеев М.П. Экономическая психология: учебное пособие. – Томск: Изд-во ТГУ, 2001. – 61 с.
6. Бункина М.К. Экономический человек // М.К. Бункина, А.М. Семенов. – М.: Дело, 2000. – 176 с.
7. Экономическая психология. – СПб.: Питер, 2000. – 511 с.
8. Практическая психология для экономистов и менеджеров. – СПб.: Дидактика плюс, 2002. – 363 с.

Е.С. Киселева

## **ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ – КЛЮЧЕВАЯ ЦЕЛЬ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [rosakiss@pochta.ru](mailto:rosakiss@pochta.ru)

В современных условиях российской экономики, характеризующейся наличием высокой конкуренции на рынке, интеграцией российских предприятий в мировую экономику, влиянием мирового финансового кризиса на деятельность предприятий и покупательскую способность россиян и т.д. одним из важных вопросов является следующий: «Какую из существующих концепций маркетинга можно считать передовой и наиболее значимой для общества в целом?». Исходя из вышесказанного, автор обозначает первую цель в данной статье следующим образом: определить актуальную концепцию маркетинга.

В последние два–три десятка лет маркетинг взаимоотношений (relationship marketing, RM), был и остается предметом актуальных дискуссий среди теоретиков и практиков маркетинга. Но именно 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, С.2-3].

Специалисты в области маркетинга выделяют шесть основных концепций маркетинга, каждая из которых делает своеобразный акцент на определенный аспект маркетинговой деятельности. Автор не ставит задачу рассмотреть особенности каждой из них, так как их сущность довольно подробно изложена в литературе по маркетингу. Целесообразно будет их перечислить: концепция производственная или совершенствования производства (1860-1920 гг.); концепция товарная или концепция совершенствования товара (1920-1930 гг.); концепция сбытовая или концепция интенсификации коммерческих усилий (1930-1950 гг.); концепция маркетинговая или традиционная концепция (1960-1980 гг.); концепция социального или социаль-

но – этического маркетинга (1980-1990 гг.); концепция взаимоотношений, отношений или взаимодействия (с 1990-х гг. по настоящее время) [2-6]. В зависимости от уровня развитости производства и спроса на предложенные товары и \ или услуги концепции маркетинга со временем изменялись.

Автор считает, что концепция маркетинга взаимоотношений является актуальной и значимой на сегодняшний день. Ф. Котлер и К.Л. Келлер определяют маркетинг взаимоотношений как практику построения долгосрочных взаимовыгодных взаимодействий с ключевыми рыночными партнерами компании в целях установления длительных привилегированных отношений. Он направлен на установление тесных экономических, технических и социальных связей с различными партнерами. Конечный результат ведения бизнеса с использованием концепций маркетинга отношений – это формирование уникального актива компании, который называется маркетинговой партнерской сетью, которая включает саму компанию и заинтересованных в ее работе группы покупателей, наемных работников, дистрибьюторов, поставщиков, рекламные агентства и др. В данном случае конкурируют не отдельные компании, а деловые системы в целом. Строительство эффективной системы отношений с перечисленными группами приносит хорошую прибыль компании [5, С.41].

Автор полагает, что общее понятие маркетинга взаимоотношений можно разделить на три компонента – маркетинг взаимоотношений с клиентами, маркетинг взаимоотношений с работниками и маркетинг взаимоотношений с деловыми партнерами. В данной статье под пристальным вниманием автора находятся именно потребители, поэтому целесообразно будет рассматривать связь «компания – потребитель» и дать два значимых определения.

Глобальный маркетинг взаимоотношений (RM – Global, RM – G) – это создание надежных, долгосрочных, взаимовыгодных и ценных для всех сторон взаимоотношений с ключевыми рыночными партнерами компании (потребителями, работниками, поставщиками, дистрибьюторами, дилерами, акционерами, инвесторами, аналитиками, рекламными агентствами, банками, конкурентами), основанные на экономической и психологической удовлетворенности партнеров.

Маркетинг взаимоотношений с клиентами (RM – Client, RM – C) – это создание надежных, долгосрочных, взаимовыгодных и ценных взаимоотношений с клиентами компании, основанные на экономической и психологической удовлетворенности клиентов. Автор выделяет следующие цели RM – C: достижение максимальной потребительской удовлетворенности на основе искреннего желания угодить клиенту с целью дальнейшего взаимовыгодного сотрудничества; достижение максимальной чистоты общения посредством создания истинной ценности для клиента и предложение ее в комфортных для него условиях; формирование и сохранность постоянных лояльных клиентов.

Автор желает отметить, что использование концепции ведет к увеличению круга постоянных клиентов за счет грамотно построенной социальной стороны взаимоотношений. В данном случае удовлетворение клиента, полученное от отношений с фирмой важнее, чем удовлетворение, получаемое им же при использовании товара. Каждый отдельный клиент воспринимается фирмой, как отдельный сегмент. Для этого в наличии высокий уровень корпоративной культуры и высокий уровень подготовки персонала.

Таким образом, формирование группы лояльных клиентов является одной из основных целей компаний – приверженцев современной концепции маркетинга. От-

сюда вытекает вторая цель статьи – раскрыть сущность потребительской лояльности и обозначить основную целенаправленность компаний в данном аспекте.

Автор констатирует тот факт, что единого определения потребительской лояльности на сегодняшний день не существует, но имеются разнообразные точки зрения по этому вопросу. Каждый автор, интересующийся вопросом о лояльности клиентов, считает своим долгом представить свою точку зрения по данному вопросу. Термин «лояльность» впервые был введен в лексикон маркетинга в начале 20-х годов в США [7]. В настоящее время можно с уверенностью сказать, что классификация данного понятия исходит из поведения и отношения потребителей на рыночном пространстве. О наличии «поведенческого» аспекта обычно говорят частые повторные покупки определенного товара, а о присутствии «отношенческого» аспекта свидетельствует благоприятное отношение к марке, компании или товару. Отношение – это философская категория, выражающая характер расположения элементов определенной системы и их взаимозависимости; эмоционально-волевая установка личности на что-либо, т. е. выражение её позиции; мысленное сопоставление различных объектов или сторон данного объекта [8]. Исходя из определения, можно сказать, что слово «отношение» само по себе уже включает эмоциональную составляющую и, следовательно, отношение потребителей к компании, товару и бренду включает в себя эмоциональную окраску. Таким образом, можно выделить три основных подхода к пониманию структуры лояльности – поведенческую (транзакционную), воспринимаемую (перцепционную) и комплексную.

Поведенческая (транзакционная) лояльность складывается, исходя из особенностей поведения потребителей на рыночном пространстве. В данном случае факторы, влияющие на поведение потребителей, остаются без рассмотрения. Поведенческий аспект лояльности напрямую связан с экономическими результатами компании и по этой причине именно поведенческая лояльность является наиболее популярной. Компании стремятся достичь высокого уровня поведенческой лояльности, чтобы достичь максимальной прибыли. Автор обозначает следующие показатели поведенческой лояльности: доля и количество повторных покупателей; временная продолжительность сотрудничества; отсутствие чувствительности к повышению цены на товар компании или к снижению цены у конкурентов; постоянство суммы покупки одного и того же продукта за определенный промежуток времени; объем закупок, приходящихся на долю компании; доля в валовом доходе предприятия, которую принесли покупатели, делающие повторные покупки; количество дополнительных продуктов компании, купленных потребителем в определенный промежуток времени [9, 10].

Воспринимаемая (перцепционная) лояльность складывается из субъективных мнений и оценок покупателей, основанных на положительных ассоциациях и эмоциональной привязанности. Этот тип лояльности рассматривается как более значимый, потому что считается, что он показывает тенденции поведения потребителей в будущем, а поведенческая лояльность отражает лишь прошлый опыт потребителей. Автор выделяет следующие показатели воспринимаемой лояльности: степень удовлетворенности покупателей; наличие высокого уровня положительных эмоций при покупке определенного товара; высокий имидж бренда или компании в глазах покупателей; желание и готовность покупать другие товары под определенным брендом; явное предпочтение бренда или компании через выделение конкурентных аналогов [11, 12]. Автор считает, что определение «эмоциональная лояльность» наиболее точно подходит данному типу лояльности.

Комплексная лояльность состоит из комбинации поведенческой и комплексной лояльности. Наиболее удачное определение дано Дж. Якоби и Р.В. Честнумом, которые определяют потребительскую лояльность как частый устойчивый поведенческий отклик, выраженный в совершении покупки и продолжающийся определенное время, самостоятельно сделанный человеком. Этот отклик заключается в выборе одного товара, бренда, компании из ряда аналогов и является следствием удовлетворенности и высоких барьеров переключения [13]. Автор вводит понятия «рациональной» и «эмоциональной лояльности», так как считает, что эти словосочетания наиболее точно могут описать причины лояльности клиентов.

Рациональная (разумная) лояльность – это выражение поведенческой и \ или воспринимаемой лояльности, основанной на получении экономических выгод потребителем (низкая цена, высокое качество и пр.).

Иррациональная (эмоциональная) лояльность – это выражение поведенческой и \ или воспринимаемой лояльности, основанной на получении психологических выгод потребителем (хорошее настроение, приятные ощущения в процессе покупки и пр.).

Автор считает, что компании должны стремиться к созданию условий, в которых потребители смогли бы удовлетворить свои потребности как на рациональном, так и на иррациональном уровне. Но эмоциональная лояльность является наиболее значимой, так как в настоящее время у потребителей на первый план выходит потребность в удовлетворении психологических потребностей, но наиболее труднодоступной, так как ее формирование связано с внутренним миром человека, изучение которого по понятным причинам осложнено. С экономической же точки зрения, наибольшую прибыль получают те компании, которые сумеют эффективно удовлетворить эти психологические потребности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что концепцию маркетинга взаимоотношений можно считать актуальной и значимой на сегодняшний день. А стремление компаний к созданию условий для формирования эмоциональной лояльности потребителей – это наивысшая ступень в работе с клиентами. Автор считает, что достижение большого процента лояльных в эмоциональном плане потребителей – это основной залог успешной реализации концепции маркетинга взаимоотношений.

#### 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. Багиев Г.Л. Маркетинг: Учебник для ВУЗов / Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. / Под общей ред. Г.Л. Багиева. – М.: «Экономика», 1999. – 363 с.
3. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник / Е.П. Голубков. – М.: Издательство «Финпресс», 1999. – 656 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: пер с англ./ Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – С. 30-39.
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 816 с.
6. Алешина И.В. Поведение потребителей: учебник. – М.: Экономистъ, 2006. – 525 с.
7. Elrod T. A management science assessment of a behavioral measure of brand loyalty // *Advances in Consumer Research*. – 1998. – VOL.15 – P. 481-486.



8. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – URL: [http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/Отношение%20\(философ.\)/](http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/Отношение%20(философ.)/).

9. Широченская И.П. Основные понятия и методы измерения лояльности // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №2. – С. 36–45.

10. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2002. – №5. – С. 55–62.

11. Хилл Н., Мак-Дуголл р., Брайерли Д. Как измерить удовлетворенность клиентов. – М.: Инфра-М, 2005. – 176 с.

12. Голубков Е.П. Изучение потребителей // Маркетинг в России и за рубежом. – 1998. – №5. – С. 10–15.

13. Чаудхури А. Эмоции и рассудок. Их влияние на поведение потребителей / А. Чаудхури. – М.: ООО «Группа ИДТ», 2007. – 256 с.

Е.С. Киселева

## **СЕНСОРНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СРЕДСТВО В БОРЬБЕ ЗА ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [rosakiss@pochta.ru](mailto:rosakiss@pochta.ru)

Автор считает, что одной из основных целей, преследуемых компанией, функционирующей в рамках современной концепции маркетинга взаимоотношений, является максимально возможное удовлетворение клиентов на психологическом уровне. А сенсорные маркетинговые коммуникации в отдельности и совокупности представляют тот действенный инструмент, с помощью которого данная цель решается. Эмоционально удовлетворенные потребители формируют ценный актив лояльных клиентов, от размера которого зависит размер получаемой компанией прибыли. Специалисты обозначают 5 каналов сенсорных коммуникаций, исходя из наличия у человека пяти органов чувств – зрение, слух, осязание, вкус и обоняние [1, 2]. Цель данной статьи заключается в доказательстве того, что сенсорные маркетинговые коммуникации являются одним из эффективных средств в борьбе за лояльность клиентов.

Далее автор желает дать характеристику каждому каналу сенсорных коммуникаций коммуникации.

А. Визуальный канал коммуникации. Удачное цветовое оформление интерьера привлекает покупателей, создает особую атмосферу, способствует комфортному времяпрепровождению. Уравновешенная в цветовом отношении среда привлекает, создает творческую атмосферу, успокаивает и улучшает общение людей между собой. Цвет существенно влияет на психоинтеллектуальное состояние человека. Цвета обращаются к чувствам, а не к логике человека. Знание психологической семантики цветов помогает выбирать цветовое решение таким образом, чтобы оно соответствовало характеру и настроению потребителей и наиболее эффективно формировало их эмоциональное восприятие товара [3].

Б. Слуховой канал коммуникации. Каждый звук окрашен в свои психологические характеристики и подсознательно воздействует на решения и поступки любого человека. Любое сочетание звуков, в том числе и каждое слово, вызывает у человека

определенные ассоциации, отсылающие нас к источнику этих звуков и их значению. Музыка может оказать большое влияние на поведение покупателя в магазине [3].

В. Обонятельный канал коммуникации. Магазины по всему миру используют силу ароматов для стимулирования продаж. Запахи могут непосредственно влиять на настроение человека и изменять его. При этом определенные ароматы могут оказывать специфическое воздействие, вызывая расслабление, возбуждение (в том числе и половое) или усиление чувственности. Маркетологи занимаются определением благоприятных запахов для ароматизации магазинов розничной торговли для управления поведением потребителей [3].

Г. Осязательный канал коммуникации. Осязательное ощущение может быть очень разнообразным, так как оно возникает в результате комплексного восприятия различных свойств раздражителя, действующего на кожу и подкожные ткани. Восприятие предметов внешней среды с помощью осязания позволяет оценивать их форму, размеры, свойства поверхности, консистенцию, температуру, сухость или влажность, положение и перемещение в пространстве. Физический контакт является важнейшей составляющей принятия решения о покупке [3].

Д. Вкусовой канал коммуникации. Запах тесно связан со вкусом, который в большей степени воспринимается через запах. Считается, что человек воспринимает четыре основных вкуса: сладкий, горький, кислый, соленый. Всё остальное – комбинация вкуса и запаха. В связи с этим запах, например в продуктовом магазине должен быть «вкусным», ассоциироваться с вкусной едой и, соответственно, иметь ее запах [3].

Автор приводит ряд утверждений и мнений, которые свидетельствуют о целесообразности применения сенсорного маркетинга в местах продаж.

1. Стандартные маркетинговые коммуникации, такие как реклама, связи с общественностью, прямой маркетинг и прочие становятся менее эффективными. Сенсорный маркетинг является именно тем действенным инструментом, который, воздействуя на чувства покупателей, способен побудить их к совершению покупки.

А. Аксенова, директор представительства "Радио 21" говорит следующее: «Маркетинговые технологии побуждают человека возвращаться в определенное место и совершать там покупки, которые он, возможно, и не планировал в данный момент. Однако стоит учесть, что у многих людей уже выработался своеобразный блок: информацию рекламного характера они не видят и не желают воспринимать. Поэтому активное навязывание товара, когда тебе хотят "всучить" что-либо, редко вызывает отклик в умах и душах людей» [4].

Автор считает, что в эпоху мощнейшего воздействия визуального рекламного ряда и громких рекламных слоганов начинается борьба за клиента на ином уровне, а именно на уровне чувств. Человеку нравится, когда есть иллюзия самостоятельного выбора. Недаром, шопинг – это одно из самых популярных занятий в мире. Однако наивно было бы полагать, что когда мы находимся в торговых комплексах, в наши корзины ложатся лишь необходимые покупки. По статистическим данным, 30% покупок приходится на твердо запланированные, 6% – это покупки, запланированные вообще, 4% – альтернативные и 60% всех покупок импульсивные, то есть решение о приобретении принималось непосредственно у прилавка [4]. Когда человек покупает, как правило, в нем говорят два начала – эмоциональное и логическое. Сенсорные маркетинговые коммуникации являются именно тем инструментом, с помощью которого компания способна достичь максимального покупательского отклика, благодаря воздействию на чувства человека.

2. Сенсорные маркетинговые коммуникации являются тем средством, с помощью которого компании могут вызвать положительные эмоции у потребителей.

Г. Вагапова отмечает следующие особенности поведения покупателей и продавцов в настоящее время [4]:

- покупка для современного человека связана с удовлетворением не столько основных нужд, сколько эмоциональных потребностей;

- часто практические характеристики товара отходят на задний план, и покупатель делает выбор, основываясь на совершенно других параметрах;

- продавцы осознанно или неосознанно стремятся удовлетворить эти эмоциональные потребности, используя для этого целый ряд маркетинговых инструментов.

3. Создание цельного образа, затрагивающего зрительный, слуховой, обонятельный, осязательный и вкусовой спектр способствует максимизации продаж посредством удовлетворения покупателей, которое имеет эмоциональную основу.

Д. Забалуев, заместитель директора представительства "Радио 21" по этому поводу говорит следующее: «Грамотные продавцы, бизнес которых достаточно успешен, используют маркетинговые технологии, воздействуя на весь спектр чувств человека – зрение, слух, обоняние, осязание, вкус. И когда человек видит перед собой определенный продукт, он воспринимает его не просто как картинку, а как целый зрительный образ. Эффект в таком случае гораздо сильнее того, который был бы при воздействии лишь на визуальный канал. Создание цельного образа, затрагивающего не только зрительный, но слуховой и обонятельный спектр, принадлежит новому направлению – сенсорному маркетингу» [4].

Стоит отметить тот факт, что идея сенсорного маркетинга принадлежит Мартину Линдстрому, известному "строителю" брендов и консультанту ведущих мировых корпораций. Его мысль заключается в том, что при создании бренда не стоит ограничиваться только визуальным восприятием – нужно подключать все пять органов чувств человека. Результаты использования сенсорного маркетинга впечатляют. Если покупка сопровождается приятным звуком, то готовность приобрести товар возрастает на 65%. Приятный вкус ускоряет рост этой готовности на 23%, а приятный запах на 40%. Товар, приятный на ощупь, люди готовы приобрести на 26% скорее, а приятный на взгляд на 46%. Получается, что воздействие на все органы чувств должно повысить покупательскую лояльность клиента на 200%. При этом эксперты делают оговорку: сенсорный маркетинг – это не чудодейственное средство, которое способно увеличить продажи на 200% в месяц [4].

4. Применение сенсорного маркетинга не способно повысить уровень продаж на 200% сразу же после его применения. Но продажи возрастут с течением времени при условии грамотного применения средств сенсорных маркетинговых коммуникаций.

А. Аксенова по этому поводу говорит следующее: «Нельзя сказать, что применение музыки и запахов сразу же повысит уровень продаж. Однако маркетинговые исследования показывают, что грамотное применение элементов сенсорного маркетинга в совокупности с другими маркетинговыми технологиями могут значительно повлиять на эффективность торговли. Например, известен случай, когда романтическая музыка, лаунж и джаз за две недели увеличили продажи алкоголя в кафе на 80%»[4].

Автор считает, что применение сенсорного маркетинга связано с наличием ряда проблем. Например, если непрофессионал попытается внедрить сенсорные мар-

кетинговые коммуникации в рыночную среду, то наверняка потерпит неудачу. Одно из основных условий применения этих технологий – полное исследование целевой группы, и в соответствии с результатами – построение собственной стратегии.

5. Специалисты в области маркетинга и психологии должны помочь в становлении и развитии конкретных средств сенсорных маркетинговых коммуникаций на ранке России.

А. Аксенова отмечает следующий факт: «Использование сенсорного маркетинга сегодня как в республике, так и в России находится в зачаточном состоянии. Региональные сети, которые его используют, руководствуются своей интуицией, то есть изначально неосознанно. Грамотно музыкальное сопровождение используют в основном сетевые магазины западных фирм и крупные российские ритейлеры. Сознание руководителей производства и торговых комплексов должно дорасти до того, что сенсорный маркетинг – это не новая игрушка, а активный инструмент продаж» [3].

В заключении следует сказать о том, что сенсорные маркетинговые коммуникации представляют собой действенный инструмент, с помощью которого компания может воздействовать на чувства потребителей и таким образом формировать в их сознании положительные эмоции, следствием которых является приоритетное для компании поведение в местах продаж и положительное отношение к компании.

Список использованной литературы.

1. Андрехилл П. Почему мы покупаем и как заставить покупать. Основы науки продаж / П. Андрехилл: пер.с англ. – Минск: Попурри, 2003. – 368 с.

2. Берман, Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс: пер.с англ. Изд. 8-е – М.: Вильям, 2003. – 1184 с.

3. Ульяновский А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума / А.В. Ульяновский. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.

4. Вагапова Г. Сенсорный маркетинг, или покупаем с чувством [Электронный ресурс]. – URL: <http://info.tatcenter.ru/epotreb/45538.htm> свободный. – Загл. с экрана.

О.И. Козлова

## **РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И ЕГО ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕЖКА В СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

г. Томск, Томский государственный педагогический университет,  
e-mail: kozlova\_o\_i@mail.ru

Сегодня малый бизнес является ведущим сектором в рыночной экономике и во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта в стране. Развитие малого бизнеса является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода к социально-ориентированной экономике.

Согласно данным Росстата и ФНС России в настоящее время в Российской Федерации осуществляют деятельность 5 605 883 субъекта малого и среднего предпринимательства, в том числе: 1 374 777 микропредприятий (в соответствии с ФЗ №

209-ФЗ статистическое обследование микропредприятий осуществляется один раз в год) – количество работников до 15 человек и годовой оборот до 60 млн. рублей; 227 744 малых компаний – количество работников от 16 до 100 человек и годовой оборот до 400 млн. рублей; 18 012 средних компаний – количество работников от 101 до 250 человек и годовой оборот до 1 000 млн. рублей; 3 985 350 индивидуальных предпринимателей.

По итогам 2009 года наблюдается прирост сектора на 9,1%, в основном сложившийся за счет роста числа индивидуальных предпринимателей.

Отраслевое распределение малых и средних предприятий (за исключением индивидуальных предпринимателей, действующих, как правило, в сфере торговли и бытовых услуг) характеризуется высокой долей предприятий оптовой и розничной торговли, которые составляют по итогам 2009 года 662 462 или 41% от всех юридических лиц (42% – в 2008 году). Такие компании предоставляют 28,6% рабочих мест в секторе малых компаний (3 505,0 тыс. человек).

Второй по численности субъектов малого и среднего предпринимательства вид деятельности – это предоставление услуг, в него вовлечено 290 150 компаний – это 18%. В указанной сфере занято 16% работников – около 2 000,0 тыс. человек.

Третья отрасль, в которой представлено значительное число малых и средних компаний – это строительство: 195 961 компания (12%), которые предоставляют рабочие места для 1 800,0 работников (14,6%).

На четвертом месте по числу действующих малых и средних компаний – обрабатывающие производства – 10,5% компаний и 2 000,0 тыс. занятых работников (17%).

Такая отраслевая структура малого и среднего предпринимательства остается практически неизменной на протяжении десяти лет. При этом необходимо отметить, что число компаний, занятых в сфере торговли постепенно снижается.

Динамика доли компаний, занятых в сфере науки, научных исследований отрицательна. К 2009 году общее число снизилось до 12,3 тыс. единиц, а доля упала до 0,75%. На таких компаниях трудится 78 400 человек, что составляет лишь 0,65% занятых в секторе.

Снижение числа постоянно занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса в 2009 году произошло лишь на 3% (396,0 тыс. человек) и обусловлено, прежде всего, переводом части работников на работу по совместительству, подряду, а также увеличением числа действующих индивидуальных предпринимателей.

Однако наибольший интерес представляет сопоставление отраслевого распределения средних и малых компаний. Число средних компаний, занятых в промышленности сопоставимо с числом компаний, занятых в сфере торговли. Необходимо отметить, что около 96% предприятий, осуществляющих технологические инновации, заняты в сфере обрабатывающих производств.

Таким образом, сложившаяся сегодня структура российского малого и среднего бизнеса не отвечает задачам модернизации экономики России.

В прошедшем году удалось реализовать ряд законодательных мер, направленных на сокращение административной нагрузки на бизнес. Ключевая из них – принятие закон 294-ФЗ «О защите прав предпринимателей при осуществлении государственного контроля» и ряд других важных мер. Однако это только первый этап в программе планируемых мер по сокращению административных барьеров. Важность данных мер обусловлена, прежде всего, тем, что именно снижение административного вмешательства генерирует дополнительный рост экономики.

Региональная поддержка малого бизнеса заключается, прежде всего, в создании подходящих условий для развития малого бизнеса. В настоящее время для открытия частного предприятия необходим минимальный пакет документов, и созданы подразделения, которые осуществляют прием документов, необходимых для регистрации предприятия в режиме «одного окна», но, к сожалению, очереди от этого не становятся меньше.

Еще одним направлением региональной поддержки малого бизнеса является организация консультаций или обучающих курсов для начинающих предпринимателей. Как правило, подобные консультации проводятся бесплатно специалистами, имеющими огромный опыт работы.

Популярным видом региональной поддержки малого бизнеса является проведение выставок, семинаров, и ярмарок, где владельцы частных предприятий могут не только продемонстрировать свой товар, но и поделиться идеями развития малого бизнеса. Кроме того, региональная поддержка малого бизнеса может заключаться в строительстве бизнес – центров для малых предприятий и снижении ставок по арендной плате, что позволяет частным предпринимателям более активно развивать свое производство. Немаловажным видом региональной поддержки малого бизнеса является предоставление субсидий, кредитов или грантов на развитие частного предпринимательства. Существует программа по выдаче грантов на создание собственного бизнеса, размер гранта составляет 300 тысяч рублей. Для участия в конкурсе на получение такого гранта предпринимателю нужно пройти краткосрочное обучение (посетить семинары) и предоставить комиссии бизнес – план своего будущего малого предприятия. В принципе, шансы на получение грантов есть почти у любого направления бизнеса, исключение составляют некоторые виды деятельности, например, производство табачных изделий, организация азартных игр, финансовая деятельность и ещё несколько видов услуг.

За последние годы, в частности, в Томской области сложилась особая среда для ускоренного старта бизнеса. Во-первых, представление о предпринимательстве у людей, в том числе у молодежи, изменилось в лучшую сторону. Во-вторых, в области сложилась достаточно эффективная инфраструктура для создания и развития бизнеса, которая в значительной степени снимает барьеры для открытия и развития своего дела.

За последний год колоссальные изменения произошли в отношении взаимодействия бизнеса и контролирующих органов. Сократились возможности для частных и необоснованных проверок. На федеральном уровне было принято решение наплатить малый бизнес целевыми средствами, чтобы облегчить старт и помочь действующим предприятиям. Томская область на эти цели в прошлом году получила более 400 млн. рублей. Был создан гарантийный фонд Томской области, развивается региональная система бизнес – инкубаторов, запускаются новые механизмы поддержки реализации продукции малых предприятий за пределы региона, начата реализация пилотного проекта по вовлечению в предпринимательство молодежи. Результат – более десяти тысяч томичей оказались участниками программы по поддержке предпринимательства. Кто-то победил в конкурсах «Бизнес-старт» и «Первый шаг» и получил финансовую поддержку, кто-то прошел тренинги и мастер-классы, кто-то стал участником мероприятий по продвижению продукции за пределы региона.

Продлены сроки действия закона о снижении налоговых ставок для малого бизнеса. Речь идёт о тех компаниях, которые в качестве объекта налогообложения

выбрали доходы, уменьшенные на величину расходов. Ставку для предприятий, применяющих УСН, снизили с начала 2009 года, чтобы помочь малому бизнесу выжить в условиях кризиса. Для предприятий – резидентов ОЭЗ она снижена с 15 до 5%, для остальных – до 10%.

В первую очередь изменения налогового законодательства приняты на федеральном уровне в силу прерогативы центра в сфере налогов и сборов.

Основные изменения:

1. Снижена ставка налога на прибыль организаций с 24% до 20% (для всех категорий налогоплательщиков). В целом за 2009 год за счет снижения ставки налоговая нагрузка на организации сократится на 11%, объем средств, остающихся в распоряжении организаций составит порядка 400,0 млн. рублей (минимум).

2. Увеличен размер амортизационной премии с 10% до 30% (для третьей-седьмой амортизационной группы – в основном организациям производства и добывающим углеводородное сырье).

По данным государственной статистики объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним организациям области составил за январь-февраль 2 147,0 млрд. рублей. Основной объем приходится на нефтегазодобывающие организации. Учитывая, что у данной категории организаций в основном третья амортизационная группа, и распространив на год сложившиеся объемы инвестиций можно считать возможным отнесение на затраты 30% от годовой суммы, что позволит дополнительно не уплачивать налог на прибыль порядка 515,0 млн. рублей (все уровни бюджетов).

Таким образом, за последние годы в сфере политики поддержки малого бизнеса на областном и федеральном уровне сделано немало и все же этого пока недостаточно. Ресурсы для роста предпринимательства в России и Томской области далеко не исчерпаны. Наш малый бизнес не прошел и половины пути в своем развитии. Первый, "социальный", этап развития предпринимательства пройден. Созданы десятки тысяч новых рабочих мест, удовлетворены самые насущные потребности населения. Сегодня малый бизнес способен решать более весомые задачи. Продолжая вовлекать в свою орбиту все новых и новых людей, он переходит к этапу структурных изменений, качественного рывка.

Список использованной литературы.

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ.

2. Ингман Н.И., Конищев Е.В. Налогообложение малого бизнеса как инструмент повышения его конкурентоспособности // Современная конкуренция. – 2008. – №4.

3. Садыков Р.Р. Упрощенная система налогообложения // Налоги. – 2004. – №3. – С. 11-19. – 2008. – № 25.

4. Налоги. – 2008. – № 33.

5. Налоговая политика и практика // Налоги. – 2008. – №10.

6. Налоговый вестник. – 2008. – №5.

## ЛОЯЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: koku@sibmail.com

В современном бизнесе, базирующемся на синтезе традиционных и новейших (информационных) систем и методов производства, физических и виртуальных каналов сбыта товаров и услуг, концепция лояльности становится все более и более многогранной. Успешная деятельность компаний основывается не только на эффективном управлении отношениями с наиболее выгодными клиентами, но и на поддержке долгосрочных взаимовыгодных связей с компаниями-поставщиками и дилерами, а также на способности обеспечить доверительные отношения с наемными работниками, добиться их лояльности и преданности интересам компании.

Лояльность – это не тактика, а стратегия бизнеса. Элементы лояльности впе­таются как во внутрикорпоративные отношения, так и в связи компании с внешней средой – поставщиками, партнерами, дилерами, заказчиками, покупателями и т. д. Краеугольный камень философии лояльности заключается в том, что главная цель бизнеса – создание ценности, а не получение прибыли.

Использование в бизнесе новейших информационных технологий, с одной стороны, повышает степень прозрачности и прогнозируемости рынков. Однако, с другой стороны, цифровая экономика основывается на резко усилившейся динамике спроса и предложения, на заметно сократившемся времени, затрачиваемом компанией на принятие и реализацию бизнес-решений, на увеличивающемся давлении партнеров и потребителей на параметры производимой компанией продукции, на возросшей конкуренции на рынке наемного труда.

В таких условиях компания, стремящаяся к стабильности собственного бизнеса, не может обойтись без длительных, устойчивых и взаимовыгодных отношений – и с собственными работниками, и с поставщиками, и с покупателями. Взаимное доверие, лояльность по отношению друг к другу, умение работать в одной команде – эти качества становятся ключевыми в определении эффективности внутри- и межфирменных отношений.

В целом, в период, когда элементы новой экономики во все большей степени интегрируются в традиционные структуры хозяйственных комплексов и, соответственно, значение информационных технологий для развития бизнеса компаний в любых отраслях и секторах экономики становится все более заметным, внутри- и межфирменные связи приобретают характер партнерских отношений, основанных на принципах доверия и взаимной долгосрочной выгоды, т. е. многосторонней лояльности.

В прошедшем десятилетии руководители компаний, маркетологи и консультанты ломали голову, пытаясь определить, что более выгодно для бизнеса: стремиться к привлечению как можно большего числа покупателей либо сосредоточить внимание на повышении качества обслуживания уже существующих клиентов. Интродукция в организацию бизнеса знаменитого правила лояльности: «20% наиболее лояльных покупателей приносят компании 80% прибыли», казалось бы, окончательно решила вопрос в пользу последнего подхода. В условиях все более конкурентной внешней среды компании из большинства отраслей и секторов хозяйствен-



ных комплексов принялись старательно удовлетворять потребности уже имеющихся у них клиентов. В результате розничная торговля обогатилась многочисленными руководствами на предмет удержания клиентов и укрепления взаимовыгодных связей между производителями товаров и услуг и их потребителями.

Однако появление рынка электронной коммерции и зарождение новой экономики внесли существенные коррективы в отношения между продавцами и покупателями и заставили менеджеров и маркетологов в очередной раз пересмотреть подходы к трактовке лояльности потребителей.

В последнее время ориентирующиеся на лояльность компании в различных отраслях и секторах экономики пытаются выработать некие новые практические подходы в области отношений с клиентами. Основные направления таких разработок могут быть сформулированы следующим образом:

1. В условиях сетевой организации бизнеса приоритетными являются экономические интересы и цели не одной компании-координатора, а сети в целом. Поэтому рынки сбыта, ориентировочная (прогнозируемая) численность потребителей, ценовые параметры продукции, программы и методы укрепления связей с клиентами определяются исходя из показателей эффективности сети в целом. Если того требует целесообразность сетевого бизнеса, то его участники могут сконцентрировать внимание как на массовом рынке

2. Современные технологии новой экономики позволяют осуществлять сегментацию рынка сбыта не только на основе традиционных критериев (вроде уровня дохода, возраста, семейного положения) потенциальных клиентов, но и с помощью совершенно новых параметров дифференциации, например по отношению к инновациям. В зависимости от того, как потенциальные покупатели станут реагировать на новый продукт или новую услугу, компания может использовать различные схемы лояльности для различных категорий потенциальных потребителей.

3. В целом понятие лояльности начинает применяться не только к частным лицам – конечным потребителям товаров и услуг, но и к корпоративным клиентам, а также к компаниям-поставщикам и партнерам по бизнесу. Поэтому можно ожидать, что в ближайшие годы наиболее интенсивные исследования в области лояльности будут проводиться именно в плане межфирменных взаимоотношений.

В период повсеместного увлечения программами поощрения лояльности покупателей многие компании предпочли забыть о том, что лояльность собственных работников имеет столь же важное значение для достижения положительных результатов деятельности. В частности, Ф. Райхелд в книге *The Loyalty Effect* пришел к выводу, что сокращение текучести кадров в компании на 5% может привести к росту прибыли этой компании в размере от 25% до 100% в зависимости от отрасли или сферы бизнеса. Эти результаты, получившие подтверждение в последующих исследованиях, привели к появлению целого ряда концепций лояльности работников и методологий оценки уровней этой лояльности.

С одной стороны, современные крупные компании ежегодно вынуждены затрачивать по несколько десятков тысяч долларов на обучение и переподготовку специалистов и управленцев. Поэтому уход или увольнение каждого из квалифицированных работников влечет дополнительные, причем весьма значительные, затраты, связанные с поиском нового работника, его обучением и т. д.

С другой стороны, компании просто вынуждены искать дополнительные способы поощрения наиболее квалифицированных работников, поскольку масштабная интеграция новых информационных технологий в бизнес-процессы предъявляет и к

рядовым специалистам, и к руководителям компаний дополнительные требования в плане знаний и умения быстро и адекватно реагировать на изменения конъюнктуры спроса и предложения.

Основными факторами развития лояльности персонала в условиях рынка являются:

1. Мотивация – нематериальное стимулирование, его отсутствие негативно влияет на отношения сотрудников и руководства предприятия. Так, недостаток внимания к успехам и достижениям работников, к их духовным и социальным потребностям, карьерным ориентациям и перспективам способствует росту неудовлетворенности и, как следствие, ведет к повышению уровня текучести кадров в предприятии. В рамках нематериального стимулирования лояльность можно формировать и через социальные пакеты (различные виды страхования, льготный отдых, оплата спортклубов, эксклюзивные цены на товары и услуги своего предприятия, а также на определенные товары и услуги фирм-партнеров).

2. Психологический климат характеризует качество взаимоотношений руководитель – подчиненный, уровень «управленческого обслуживания» сотрудников, наличие или отсутствие межличностных конфликтов.

3. Рабочая атмосфера, определяет, насколько сотрудники знают и разделяют цели предприятия и то, насколько они вовлечены в достижение этих целей.

4. Возможности роста. В современных условиях формирование лояльности персонала невозможно без обеспечения возможностей роста. При этом важным является определение того, насколько сотрудники оценивают возможность своего собственного развития в предприятии, видят ли они перспективы своего профессионального и карьерного роста вместе с ним.

5. Технология обратной связи. Она позволяет производить анализ индивидуальных особенностей работников, их целей, задач, потребностей, ожиданий и т.п. Так, с помощью обратной связи руководство получает информацию об индивидуальных потребностях персонала, а также доносит свои идеи к подчиненным разных уровней, избегая при этом неправильного понимания стратегических и тактических целей предприятия. При этом мысли рядовых сотрудников о менеджменте и общей политике предприятия становятся объектом внимания руководства. Значимость этих факторов объясняется тем, что отсутствие или недостаток информации о результатах работы подчиненных часто становится главной причиной низкой лояльности. Улучшая внутриорганизационные отношения персонала и руководства, обратная связь создает атмосферу общего дела, которая, в свою очередь, обеспечивает как формирование лояльности персонала, так и эффективность деятельности предприятия в целом. При этом важную роль играют контакты между персоналом разных уровней, что помогает руководителю акцентировать внимание на доверительном отношении к подчиненному. Следует отметить, что в том случае, если система обратной связи функционирует на постоянной основе, контакты с руководством подчиненные воспринимают как повод для конструктивного обмена мнениями, а не как необходимость отчета в жестко регламентированной форме.

Таким образом, технология формирования лояльности сотрудников должна строиться на действенном синтезе таких факторов, как: мотивация, психологический климат, рабочая атмосфера, возможности роста, обратная связь. При этом обязательным является соблюдение принципов справедливости, объективности, открытости, а также возможности равноправного участия персонала в делах предприятия.

Лояльность партнеров по сбытовым сетям определена как их искренняя убежденность в конкурентоспособности поставщика-организатора сети и его продуктов, проявляющаяся в регулярном выполнении взятых обязательств и формализованных стандартов обслуживания вне зависимости от ситуационных факторов и маркетинговых усилий других поставщиков.

Путь к уникальной концепции ценности и 100%-ной лояльности всех партнеров имеет начало, но не имеет конца. Для большинства компаний на данный момент главная проблема состоит в переориентации с целей получения прибыли на цели создания ценности.

Список использованной литературы.

1. Библиотека лояльности [Электронный ресурс]. – URL: <http://loyaltymarketing.ru/articles/2005/04/> свободный. – Загл. с экрана.
2. Publishing house Education and Science s.r.o. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/57263.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/57263.doc.htm), свободный.
3. Центр дистанционного образования [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.elitarium.ru/2006/08/18/formirovanie\\_lojalnosti\\_v\\_biznese.html](http://www.elitarium.ru/2006/08/18/formirovanie_lojalnosti_v_biznese.html) свободный.

А.В. Колчанов

## **РОССИЯ И ВТО: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПРИСОЕДИНЕНИЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: andreyka4623@gmail.com

Всемирная торговая организация (*ВТО*) (англ. *World Trade Organization (WTO)*) – международная организация, созданная в 1995 году с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации.

ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны – члены ВТО имеют (в среднем) более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно-тарифных санкций в развитых странах гораздо выше, вследствие чего доступ на рынки высокопередельной продукции с развивающихся стран серьезно ограничен.

На сегодняшний день в ВТО состоит из 153 страны, пытается войти в их число и Россия. Само вступление ожидается во второй половине 2010 – начале 2011 года.

Но на этом пути еще не преодолено сопротивление Грузии, возможно, действующей не от своего лица. И спор о целесообразности этого шага расколол экспертное сообщество страны на две почти равные части, уличающие друг друга в недооценке приводимых ими плюсов и минусов.

Вступление в ВТО даст нам ряд следующих преимуществ:

- Свободный доступ российской продукции на иностранные рынки. Отмена

защитных мер, которые сегодня ограничивают приход российских товаров во многие страны.

- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров. Привлечение к нашим торговым спорам системы третейского суда ВТО, т.е. участие в цивилизованном разрешении торговых споров, а не разрешение их методом диагональных ответов, примитивно говоря – «ударим окорочками по антидемпинговым стальным мерам США».

- Благоприятный климат для иностранных инвестиций. Российское законодательство уже практически полностью приведено в соответствие с нормами и правилами ВТО.

- Снижение в целом административного давления на бизнес.

- Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов. К сожалению, сегодня Россия на этих переговорах выступает в качестве наблюдателя, а не активного члена.

- Изменение Таможенного кодекса РФ. Это будет способствовать снижению серого импорта.

- Улучшения качества услуг (банковских, страховых и пр.) и качества товаров для потребителя. Снижение цены на некоторые виды товаров.

Помимо этого есть и минусы:

1. на мировом рынке Россия представлена главным образом сырьем – объем и номенклатура экспорта высокотехнологичных товаров невелики. Поэтому нет смысла вступать в ВТО прежде, чем повысится их конкурентоспособность. Иными словами, нам поставят то, что захотят и сколько захотят, а мы – то, что всегда.

- защита прав на интеллектуальную собственность на практике обращена в пользу сильнейшего. К тому же это далеко не основная функция Всемирной торговой организации.

- членство в ВТО негативно повлияет на внутренний рынок страны, лишит нашу экономику социально и исторически обусловленной самостоятельности.

При "открытых дверях", а это – один из главных принципов ВТО, дело может закончиться полным вытеснением российского малого бизнеса из освоенных им секторов экономики. Отмена импортных пошлин, сокращение госсубсидий, допуск иностранных компаний к конкурсам на государственные закупки в конечном счете обернется ростом безработицы с ожидаемыми последствиями для небогатой части населения.

В наибольшей степени это затронет интересы авиа- и автостроителей, производителей лекарств, мебели, текстиля, одежды, но главное – сельхозпроизводителей.

- интересы национальной безопасности требуют снижения зависимости от импорта высокотехнологичных товаров. Тем более нельзя допустить захвата иностранным капиталом ключевых позиций в стратегически важных сегментах российского рынка.

- ВТО строит свою политику в смычке с Международным Валютным Фондом – известным лоббистом интересов США. "Внедряясь" в "американоцентричную" мировую экономику, мы разделяем не только ее проблемы (например, далеко не гармоничные отношения между долларом, евро, иеной, в будущем и юанем), но и ответственность за политическую составляющую макроэкономических процессов.

Поэтому мы оказываемся ближе к не самым актуальным для России проблемам тех же энергопоставок с Ближнего и Среднего Востока. Иными словами, приобщение к международным торгово-экономическим стандартам усиливает нашу зависимость от преимущественных интересов других стран.

Сторонники и противники нашего членства в ВТО сходятся в одном: России так и так придется согласиться, как минимум, на экспортные уступки. Максимум, пойти на очередную реструктуризацию отечественного рынка. С незабытым опытом ваучеризации в годы перестройки.

Другое дело, что некоторые нормы ВТО мы уже соблюдаем, подписав Соглашение о партнерстве с ЕС, Договор к Энергетической хартии (ее мы не ратифицировали), соглашения о защите и поощрении капиталовложений.

В практическом плане уже согласованы пошлины примерно на 70 – 80 процентов импортируемых товаров. Что касается свободного доступа к нам иностранных банков – фактических регуляторов экономического развития страны, то пока вопрос так не ставится.

Зато квота зарубежного капитала на российском банковском рынке будет увеличена с 25 до 50 процентов, а пошлины на импорт иномарок до 2014 года снизятся с 25 до 15 процентов.

Россия согласилась на присутствие на нашем рынке компаний со стопроцентным иностранным капиталом в производстве компьютерной техники, дистрибуции товаров и сфере бизнес-услуг.

От мировых тенденций никуда не деться. И если мы будем жить обособленно от других стран, то, наверное, больше потеряем, чем получим. Моя точка зрения – Россия должна вступить в ВТО, это принесет нашему государству многие плюсы. Главное, чтобы это не превратилось в примитивное выкачивание наших ресурсов за рубеж.

Список использованной литературы.

1. World Trade Organization [Электронный ресурс]. – URL: [www.wto.org](http://www.wto.org), свободный. – Загл. с экрана.
2. Всемирная Торговая Организация [Электронный ресурс]. – URL: [www.wto.ru](http://www.wto.ru), свободный. – Загл. с экрана.
3. Экономисты посчитали плюсы и минусы ВТО [Электронный ресурс]. – URL: [www.ntv.ru/novosti/107047/](http://www.ntv.ru/novosti/107047/), свободный. – Загл. с экрана.
4. Россия в ВТО: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – URL: [www.lexim.ru/smi/825/](http://www.lexim.ru/smi/825/), свободный. – Загл. с экрана.

## ИННОВАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

г. Томск, Томский политехнически университет, e-mail: accord@cc.tpu.edu.ru

Формирование инновационной экономики, превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности, повышение эффективности использования природных ресурсов и производственного капитала – все это своеобразная реакция на ограничения, которые появляются на пути экономического роста при возникающих изменениях. Можно привести множество примеров рождения национальной инновационной стратегии среди стран западной Европы и других, когда «нефтяные шоки» или зависимое положение в мировой экономике создавало мощный стимул для внедрения передовых технологий в снижение затрат и создание новых товаров, и как итог построения постиндустриальной экономики. *Постиндустриальное общество* можно определить как общество, в экономике которого в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения сместился приоритет – от преимущественного производства товаров к производству услуг, а доминирующим производственным ресурсом становятся информация и знания.

По мере развертывания научно-технического прогресса (НТП) наука стала определяющим фактором в развитии общества в сравнении с материальным производством. В течение 1950 – первой половины 1960-х гг. общественная мысль полагала, что главным результатом НТП выступает появление высокопроизводительной индустрии, и на ее основе – зрелого индустриального общества. Общество быстро осознало преимущества, которые несет с собой развитие науки, техники и технологий, и много сделало для ее продвижения по всем направлениям. В конце 1960-х гг. ряд ведущих западных ученых – Д. Белл, Г. Кан, А. Тоффлер, Ж. Фурастье, А. Турен – выдвинули концепцию постиндустриального общества и стали усиленно ее разрабатывать.

Первой серьезной работой обозначающей перспективы трансформации капиталистического и социалистического вариантов индустриального общества в общество интегральное можно считать работу П.Сорокина «Главные тенденции нашего времени» («The Basic Trends of Our Times») [1], впервые опубликованную в 1964 г. в США, где автор убедительно показал признаки взаимной конвергенции капитализма и социализма в смешанный социокультурный тип. В последствии большинство специалистов, начиная с Даниэля Белла [2], стали употреблять приставку «пост» при описании новой волны развития общества, что не всегда означало завершение цикла индустриальной цивилизации.

Американский футуролог Э.Тоффлер [3], одним из первых назвал грядущий переворот «третьей волной» – вслед за «первой волной», породившей аграрную цивилизацию, и «второй волной», ставшей источником индустриального общества. Тоффлер определил и характерные черты возникающей цивилизации, а именно, возобновляемые источники энергии; методы производства, делающие ненужными сборочные конвейеры; радикально измененные школы и объединения будущего.

Стремительное развитие информационных технологий является одним из таких революционизирующих новшеств, отчасти порождает новые угрозы. Н. Моисеев в монографии «Судьба цивилизации. Путь Разума» [4] предлагает сценарий развития общества, которому присущи следующие черты.

Во-первых, гуманизация технологического прогресса, его структуры, направленность интеллектуальных и инженерных сил, открытий, изобретений и инноваций, прежде всего, на удовлетворение потребностей человека в экологически чистом продовольствии, борьбу с болезнями и укрепление здоровья, повышение уровня образования, сохранение и обогащение культурного наследия во всем его разнообразии.

Во-вторых, экологизация, освоение и распространение принципиально новых безотходных технологий, возобновляемых источников энергии, средств мониторинга окружающей среды, что позволит сократить темпы роста потребления природных ресурсов и выбросов в окружающую среду.

В-третьих, демилитаризация науки и технологий. В индустриальную эпоху лучшие силы ученых, конструкторов, инженеров, рабочих, значительная доля инвестиций и инноваций были направлены на создание средств уничтожения человека, а в период военных столкновений наносился огромный ущерб, как человеческому потенциалу, так и окружающей среде.

В-четвертых, глобализация научно-технологического переворота, быстрое распространение его достижений по всем странам для сокращения технологического и экономического разрыва [5].

Эти преобразования должны привести к новой экономической структуре, которой характерны [6]:

- интегральный экономический строй, соединяющий частную инновационную инициативу с осуществлением стратегически-инновационной функции государства и социальной ориентацией экономики и высоким уровнем развития нерыночного сектора, обеспечивающего воспроизводство человеческого капитала, природно-ресурсной среды и безопасность страны;

- многоукладная экономика, в которой каждый экономический уклад занимает присущую ему нишу и кооперируется другими. А именно: крупный бизнес, осуществляет технологические прорывы и меняет структуру производства в отраслях с высоким уровнем концентрации производства. Малый и средний – открывает перспективы для частной предпринимательской инициативы, обеспечивает занятость высвобождаемых из крупных производств и вновь прибывающих на рынок труда рабочих рук. Государственный уклад сосредоточен в стратегически важных отраслях и нерыночном секторе экономики и обеспечивает реализацию инновационной функции государства. Муниципальный уклад обеспечивает среду жизнедеятельности населения. Натуральный уклад, представленный домашним и личным семейными хозяйствами, выполняет функции воспроизводства и функционирования человека.

- Глобальная экономика, новый центр силы и принятия стратегических решений, представленная транснациональными компаниями, международными финансовыми центрами, международными экономическими организациями и межгосударственными объединениями.

- Цикличность экономической динамики.

- Уменьшение экономической и социальной стратификации, разрыв в уровне экономического и социального развития различных стран и социальных слоев.

- Модель партнерства государства и предпринимателей, науки и бизнеса в условиях функционирования инновационной экономики, когда каждый участник выполняет присущие ему функции и не может развиваться друг без друга или в противоборстве друг с другом.

Таким образом, можно отметить становление постиндустриальной цивилизации, период ярких перемен, когда человечеству предстоит дать ответ на ряд новых вызовов, которые ставит перед ним современный мир. Не удивительно, что решение возникающих проблем видится в создании инновационной экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала).

Чтобы объяснить, почему инновациям придается основополагающая роль, обратимся к теории инноваций в ее современном звучании. Под инновациями (нововведениями) понимается использование достижений человеческого ума (открытий, изобретений, научных и конструкторских разработок и т.п.) для повышения эффективности деятельности в той или иной ее сфере. Соответственно различают инновации технологические, экономические, экологические, управленческие, военные, политические, социокультурные, государственно-правовые и т.п.

Г. Менш разделяет технологические инновации на базисные, улучшающие и псевдоинновации [7]. Современные базисные технологические инновации направлены на освоение новых поколений техники (технологии) и технологических укладов; улучшающие инновации способствуют распространению и дифференциации этих поколений и укладов с учетом специфических требований разных сфер их применения; псевдоинновации служат продлению срока жизни устаревших поколений техники (технологии), когда их потенциал в основном уже исчерпан. С.Кузнец ввел понятие «эпохальные инновации»[8] – «прорывы в развитии человеческого знания, которые явились главным источником долгосрочного роста и широко распространились в мире». Наиболее глубокими, длительными и масштабными эпохальными инновациями начала 21 века, как можно ожидать, будет смена индустриального постиндустриальным обществом.

Инновационные преобразования охватывают все виды человеческой деятельности. Исходными, наиболее изученными считаются технологические инновации разных уровней: эпохальные, лежащие в основе становления нового технологического способа производства; базисные, служащие импульсом для смены технологических укладов и поколений техники (технологий); улучшающие, позволяющие с помощью новых моделей техники и модификаций технологии распространять новые поколения, осваивать новые рынки. Они служат основой экологических и экономических инноваций, способствующих повышению эффективности воспроизводства.

Можно отметить резонансный эффект распространения инноваций в различных сферах деятельности. Исследования распространения инноваций показывают, что для радикальных (эпохальных и базисных) инноваций имеются один или несколько эпицентров – авангардных стран или лидирующих отраслей, в которых начинается волна инноваций, распространяясь затем по странам и преобразуя отрасли и приводя к структурным сдвигам [9].



Цель любой инновации – не внедрение нового само по себе, не изменение существующего положения дел, а повышение экономического или социального потенциала. Это способ «создания новых источников прибыли или расширения потенциала уже имеющихся» [10]. Таким образом, «инновации» – это не отдельная отрасль или совокупность отраслей, а аспект деятельности.

Важно отметить, что по аналогии с понятием «организация», «инновация» обозначает также и сам процесс реализации новшества. В широком смысле – это синоним успешного развития социальной, экономической, образовательной, управленческой и других сфер на базе разнообразных нововведений.

Под инновационным развитием понимают цепь реализованных новшеств. Такое развитие имеет комплексный характер и определяет управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д. С другой стороны, инновационное развитие – это развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, то есть инновационного потенциала, который определяет завершающую часть производственного цикла и его реальные пропускные возможности.

На уровне стран и регионов – преобладание в экономике страны или региона тех или иных отраслей определяет «инновационный профиль» экономики. В свою очередь развитие отраслей определяется сравнительными преимуществами страны или региона в международном разделении труда. Если экономика специализируется на продукции сырьевых отраслей, то в экономике активность проявляется в сфере процессных инноваций и закупке оборудования. Таким образом, инновационный успех страны определяет общая экономическая политика, создающая условия инновационной деятельности.

Инновационная политика только недавно появилась как сплав научно-технической и промышленной политики, что сигнализирует о растущем признании того факта, что знания играют критическую роль в экономическом прогрессе, что инновации находятся в сердцевине этой «основанной на знаниях экономики». Системные подходы к инновациям смещают центр политики в сторону взаимодействия между институтами, перенося внимание на процессы взаимодействия как в создании знаний, так и их распространении и применении. Термин «национальная инновационная система» был специально создан для этого комплекса институтов и потоков знаний.

Инновационная политика Российской Федерации является составной частью государственной политики. Это вид деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях по прямому и косвенному регулированию исполнения базисных установок государства в отношении статуса, принципов, целей, задач, приоритетов, ресурсов, механизмов и результатов инновационной деятельности [11]. Это определение органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных программ и проектов [12].

Современное состояние инновационного потенциала России на фоне развитых стран оценивается не высоко. Наблюдается тенденция снижения доли высокотехнологичных продуктов в ВВП России с 1,12% в 2007 г. до 1,03% в 2008 г. По этому показателю Россия занимает 312-е место в мире [13]. Ведущие позиции в данном рейтинге занимают страны, рост ВВП в которых на 50%-90% определяет развитый научно-технический комплекс страны. В качестве одной из основных причин сложившейся ситуации можно назвать экономические реформы 90-х годов, оказавшие влияние на резкое снижение спроса на продукты инновационной деятельности.

Таким образом, большая часть выпускаемой в РФ высокотехнологичной продукции не является радикально новой. Это может оказать губительное воздействие на внутреннее производство высокотехнологичной продукции. Траектория развития национальной экономики, ее конкурентные преимущества и недостатки могут быть связаны с наличием и использованием таких ресурсов как:

1. Материальные и инфраструктурные (географические: размеры, местоположение, климат; природные; промышленные активы; материальная инфраструктура; инфраструктура науки, образования, культуры и пр.).

2. Финансовые.

3. Человеческий капитал (демографическая ситуация и здоровье населения; состояние трудовых ресурсов; предпринимательство; экономическое неравенство).

4. Базовые институты – основные права и свободы (институты спецификации и защиты прав собственности; судебная система).

5. Институты государственного управления (качество бюджетного процесса; налоговое администрирование; административные барьеры; система организации органов власти; коррупция; институты развития регионов, экологической и научно-промышленной политики).

6. Корпоративная структура, конкурентоспособность и целеполагание российских компаний; эффективность контроля и управления; стратегии внешнего и внутреннего развития – реинвестирование; позиции отечественных компаний в мире.

Фактически переход к модернизации экономики на основе полноценного инновационного развития базируется не на перераспределении ресурсов государством, а на создании новых ресурсов иными методами и другими экономическими агентами. Этот подход предполагает формирование условий для частных инноваций вопреки сложившейся в экономике ситуации с ресурсами, а также интересам активно действующих влиятельных групп. Формирующаяся Российская инновационная система должна не только обеспечивать становление экономики, основанной на знаниях, но и способствовать участию России в качестве равноправного партнера в мировом инновационном процессе.

Список использованной литературы.

1. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени. – М., 1997. – 352 с.
2. Белл Д. (1975) Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999.
3. Тоффлер Э. (1980) Третья волна. – М.: АСТ, 1999.
4. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь Разума. – М.: МНЭПУ, 1998.
5. World Development Indicators. Washington: The World Bank, 2004.
6. Цветков В.А., Моргунов Е.В., Илларионов Н.В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития // Промышленная политика Российской Федерации. – 2008.– № 1. – С. 24-42.
7. Mensch Gerhard. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression. Cambridge, Massachusetts, 1979.
8. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. New York, 1930.
9. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles (1985). Русскоязычное издание: Бизнес и инновации. – М.: «Вильямс», 2007. – С. 432.

10. Приложение к проекту «Основы политики Российской Федерации в области развития национальной инновационной системы на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».

11. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы, одобренная постановлением Правительства Российской Федерации от 24 июля 1998 г. №832.

12. В Совете Федерации хотят усовершенствовать законодательство в сфере науки и научно-технической деятельности / Сайт «Новости Федерации». 04.12.2009. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.regions.ru/news/fedsovet/2256741> свободный. – Загл. с экрана.

В.Б. Косов

## **КООПЕРАЦИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

г. Томск, Томский политехнический университет

Проблема повышения конкурентоспособности национального бизнеса в настоящее время стоит особенно остро. Согласно рейтингу, публикуемому ежегодно Всемирным экономическим форумом, по индексу глобальной конкурентоспособности Россия существенно отстает от десятки лидеров и заняла в 2009 году лишь 63-е место. Среди причин такого положения указываются неблагоприятные институциональные условия, невосприимчивость экономики к нововведениям, слабая инновационная активность.

Наличие в нашей стране неблагоприятных факторов экономической среды, отсутствие должной государственной поддержки ставят в наиболее тяжелое положение малое предпринимательство. Это приводит к неразвитости сектора малых предприятий, который необходим для построения здорового конкурентного рынка. Поэтому большую важность приобретают вопросы консолидации малых предприятий с целью создания наиболее благоприятных условий функционирования каждого из участников взаимодействия.

Нестабильность, изменчивость становятся чуть ли не наиболее устойчивой характеристикой современности. Это требует совершенно новых подходов к управлению, основанных на переходе от жестких структур к изменяющимся; от единственного способа организации к разным; от иерархического взаимодействия к сетевому; от отношений конкуренции или кооперации к их комбинации]. Другими словами, в настоящее время наибольшую актуальность приобретает философия управления сложноорганизованным бизнесом, который все чаще представляет собой совокупность юридически независимых партнеров.

На российском рынке наиболее распространенной формой объединения компаний остается вертикальная интеграция. Подобная форма объединения вполне отвечает современному этапу эволюции бизнеса. Однако, несмотря на это, западные исследователи отмечают, что условиям глобализации, специализации, перехода экономики от индустриальной фазы к информационной больше соответствует форма сетевого предприятия, когда небольшие компании создают сети, объединяя ресурсы для их более эффективного пользования.

По сравнению с вертикально интегрированными крупными компаниями, имеющими неповоротливую иерархическую систему управления, горизонтально скооперированные мелкие структуры обладают большей гибкостью. Это позволяет им быстрее реагировать на постоянные изменения поведения потребителей, адаптироваться в условиях усложнения деловой среды, а также резко повышает способность фирм быстро и эффективно разрабатывать и внедрять инновации. При кооперации в малом бизнесе образуется целостная система взаимодействия предпринимательских структур, которая не сводится к простому суммированию отдельных ее элементов. Другими словами, свойства, присущие всей системе, не всегда присущи отдельным элементам ее составляющим. В связи с этим можно сказать, что отдельные предприятия, являющиеся сами по себе не очень сильными участниками рынка, объединяя свои усилия во взаимодействии, могут организовать систему, имеющую свойства, дающие ей преимущества над конкурентами.

Наиболее точно образование кооперационных взаимодействий малых предприятий можно объяснить достигаемым эффектом синергии. Термин «синергизм» применительно к экономическим исследованиям был предложен известным теоретиком в области стратегического менеджмента И. Ансоффом, который охарактеризовал его как разницу между совокупным эффектом совместного использования ресурсов и суммой частных эффектов от использования тех же ресурсов по отдельности.

При кооперационном взаимодействии малых предприятий взаимоотношения строятся на основе добровольных соглашений и частных контрактов, а состав объединяемых ресурсов многообразен. Например, это могут быть:

- финансовые ресурсы (кредиты внутри кооперационного сообщества, кассы взаимопомощи, лизинг, вопросы оптимизации налогообложения);
- материально-технические ресурсы (складские и офисные помещения, запасы сырья, материалов и комплектующих изделий, оборудование, оргтехника, транспорт);
- организационно-управленческие ресурсы (ведение бухгалтерии, управление какой-либо стадией производственного процесса, маркетинг, реклама);
- интеллектуальный капитал (обмен информацией, знаниями, навыками, компетенциями, опытом).

Кооперация в малом бизнесе часто представляет собой объединение малых предприятий в целях снижения собственных издержек. Каждый член кооперативной структуры вследствие объединения получает дополнительную прибыль, что и обуславливает его экономический интерес к взаимодействию.

Кроме того, постоянно усложняющаяся внешняя среда, которая становится все более динамичной, приводит к возрастанию рисков. Это заставляет малые предприятия теснее взаимодействовать друг с другом, разделяя риски между всеми участниками кооперативного сообщества. За счет такого взаимодействия каждое отдельно взятое предприятие добивается устойчивой рыночной позиции в усложняющейся среде, обеспечивает свою выживаемость, конкурентоспособность.

Создавая и используя общую ресурсную базу, малые предприятия могут быстро реагировать на изменение потребностей потенциальных клиентов, а также более эффективно выстраивать ценовую политику и управлять спросом. В рамках научно-технической кооперации обеспечивается быстрый обмен информацией, знаниями и компетенциями, что способствует развитию инновационного процесса.

Каждый субъект, вступая в кооперативное взаимодействие, преследует собственные различные цели. Но кроме прямого эффекта, непосредственно получаемого самими предпринимательскими структурами в процессе взаимодействия, существует еще и сопутствующий эффект, положительно сказывающийся на общем состоянии экономики.

Структуру системы целевой направленности кооперационного взаимодействия в малом предпринимательстве можно представить в виде пирамиды, состоящей из четырех уровней.

*Первый уровень* – основание пирамиды – это цели отдельно взятых участников кооперационной системы взаимодействия, например:

- увеличение прибыли за счет снижения издержек;
- расширение объемов сбыта, завоевание доли рынка;
- выход на рынок, представление новой продукции на нем;
- получение новой информации, знаний, технологий;
- обеспечение выживаемости предприятия в кризисный период, в условиях нехватки денежных средств;
- уход от нежелательного слияния или поглощения и др.

*Второй уровень* представляет собой общие производственные, экономические, научно-технические, социальные и другие задачи кооперационной системы взаимодействия:

- создание общей базы знаний, быстрый обмен информацией;
- правление спросом, ценовая политика;
- распределение рисков между партнерами;
- формирование общей ресурсной базы для снижения издержек ее эксплуатации и воспроизводства;
- максимизация совокупных доходов за счет возникновения синергетического эффекта;
- повышение конкурентоспособности через приобретение маркетинговых, технологических, финансовых преимуществ.

*Третий уровень* включает цели, достижение которых в процессе кооперации малых предприятий способствует оздоровлению экономики регионов:

- становление и развитие сектора малого предпринимательства как необходимого элемента экономики;
- развитие деловых сетей и стратегических альянсов и их дальнейшее превращение в основных действующих лиц экономики;
- формирование здоровой конкурентной среды в качестве антимонопольного фактора;
- вытеснение зарубежных товаров с потребительского рынка;
- распространение инноваций.

*Четвертый уровень* – глобальная цель – повышение национальной конкурентоспособности.

Достижение целей каждого предыдущего уровня способствует успешному решению задач следующего уровня. Таким образом, представленная система целевой направленности показывает, что эффективное кооперационное взаимодействие в малом бизнесе является одним из факторов повышения национальной конкурентоспособности.

Список использованной литературы.

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер, 1999. – 416 с.
2. Российское предпринимательство. 2010. №5 (2).

О.Ю. Костюнина, Ю.А. Латыпова, Т.Г. Ничепоренко

## **ЗНАЧЕНИЕ ПОДГОТОВКИ К ФОРУМУ АТЭС ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ Г. ВЛАДИВОСТОКА**

г. Владивосток, Дальневосточный государственный технический университет  
(ДВПИ им. В. В. Куйбышева), e-mail: baobei@inbox.ru

Строительные работы, которые сейчас ведутся во Владивостоке к саммиту АТЭС-2012 можно считать одной из важнейших антикризисных мер. Они, действительно, преображают город.

Одни из самых важных и сложных проектов при подготовке к саммиту является мост на остров Русский. Будущей мост будет уникальным по своим техническим характеристикам, поскольку подобных мостовых переходов в России еще не строили. Специалисты отмечают, что мост станет настоящим украшением Владивостока, визитной карточкой Приморского края не только в России, но и в мире.

Вопрос о строительстве моста имеет свою предысторию: первый проект был выполнен еще в 1939 году, второй – в 1960-е годы. Ни тот, ни другой проект так и не был реализован. И лишь в связи с подготовкой проведения саммита АТЭС начались работы по созданию этого сложного объекта. В начале октября 2007 года НПО «Мостовик» выиграло тендер на проектирование мостового перехода на остров Русский. Главным партнёром объединения в выполнении проектных работ стала крупнейшая российская проектная организация ЗАО «Институт Гипростроймост Санкт-Петербург», к работе также был привлечён ряд российских и зарубежных научных компаний. В их числе Cowi A/S (Дания), «Приморгражданпроект», «Примортисиз», Дальневосточный НИИ «Морфлота», НПО «Гидротекс» и другие. Разработка обошлась в 643 млн рублей и была завершена в марте 2008 года. В ходе работы было рассмотрено более 10 различных вариантов мостового перехода, среди которых были проекты как вантовых, так и висячих мостов [1, с.1].

В мае 2008 года проект моста через Босфор Восточный на о. Русский во Владивостоке получил положительное заключение ФГУ «Главгосэкспертиза России» и рекомендован к утверждению заказчиком – Администрацией Приморского края. 31 августа 2008 года распоряжением Правительства РФ был определен генеральный подрядчик строительства – ОАО УСК «Мост». Основным субподрядчиком стало НПО «Мостовик».

Строительство моста было начато 3 сентября 2008 года в рамках программы подготовки города к проведению саммита АТЭС в 2012 году. При вводе в эксплуатацию в 2012 году будет подвесным или вантовым мостом с самым большим в мире пролётом, длина которого составит 1104 метров (таб.1), наподобие моста «Золотые ворота» в Сан-Франциско (США, 1937г.) [4, с.1].

Таблица 1 – Параметры моста (согласно проекту)

Схема моста	60+72+3×84+1104+3×84+72+60 м,
Общая длина моста	1885,53 м
Общая протяженность с эстакадами	3100 м
Длина центрального руслового пролета	1104 м
Общая ширина проезжей части	21 м
Число полос движения	4 (2 в каждую сторону)
Подмостовой габарит (высота моста над зеркалом воды)	70 м
Количество пилонов	2
Высота пилонов	320,9 м
Самая длинная/короткая ванта	579,83/135,771 м
Протяженность эстакадных частей конструкции с каждой стороны	675 м
Длина судоходного пролета определится, исходя из условий безопасности судоходства	

Мостовой переход, общей протяженностью более трех километров, пройдет от полуострова Назимова в районе бухты Патрокл по акватории пролива до мыса Новосильского на острове Русский.

В ходе строительства моста через пролив Босфор Восточный соединит остров Русский с материковой частью Владивостока, а далее современная скоростная автотрасса проляжет до Артема, куда можно будет добраться в кратчайшее время [5, с.1].

Проектирование и строительство моста на о. Русский предусмотрено подпрограммой "Развитие города Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе" в составе ФЦП "Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 г."

В соответствии с подпрограммой, объем финансирования строительства моста составляет 35,5 млрд рублей:

- 2008 год – 5,4 млрд рублей,
- 2009 год – 9 млрд рублей,
- 2010 год – 11 млрд рублей,
- 2011 год – 9 млрд рублей,
- 2012 год – 1,08 млрд рублей.

Формально заказчиком проекта выступает администрация Приморского края, однако средства выделяются из федерального бюджета. Финансирование строительства моста осуществляется только за счет средств федерального бюджета без привлечения иных источников финансирования.

Пропускная способность моста, по прогнозам специалистов, без учёта пробок составит около 20.000 автомобилей в сутки. Не исключено, что проезд по мосту может быть платный. При платном проезде 200 руб./авт выручка составит 4,0 млн.руб/сутки; в год примерно 1,2 млрд. руб. Треть этой суммы необходимо тратить на текущие эксплуатационные расходы, треть на долговременную окупаемость, треть использовать как прибыль для города и инвесторов.

Так же в рамках саммита АТЭС предлагается обустроить остров Русский. Для этого, к 2012 году на его заброшенной и неустроенной территории решено построить гостиницы, деловые центры, комплексы для встреч, океанариум и масса других объектов. Строительство объектов Форума АТЭС в целом изменит облик острова.

За четыре года здесь появятся асфальтовые дороги, а главное новые рабочие места. План строительства «Большого Владивостока» позволит в десятки раз увеличить население острова Русский, развить его инфраструктуру и социальную сферу.

Специалисты подчеркивают важное социальное и градостроительное значение моста, благодаря которому улучшится состояние транспортной инфраструктуры Владивостока, будут созданы равные условия проживания во всех районах города, уйдет проблема с автомобильными "пробками" и, значит, качественно изменится экологическая обстановка. К саммиту Владивосток получит удобную дорожную инфраструктуру. Кое-что будет реконструировано из уже существующих объектов, кое-что будет построено впервые. Самое главное – въехать и выехать из города можно будет не по двум дорогам, как сейчас, а по трем. На остров Русский будет вести дорога из поселка Новый через полуостров Де-Фриз, Седанку и бухту Патрокл. Де-Фриз соединится с Седанкой через низководный мост-эстакаду. Затем дорога ныряет в глубь полуострова Муравьева-Амурского, пререзает его по диагонали и через "Зеленый угол" выходит на Патрокл. Таким образом, наряду с существующими въездами в город появится альтернативный третий, по которому удобно будет сообщаться со столицей края с севера Приморья и Хасанского района [2, с.1].

В ходе строительства моста планируется создать более 400 новых рабочих мест. В первую очередь, на строительство планируется задействовать приморских работников. Помимо этого был рассмотрен вопрос поставки материалов, так на сегодня цемент и железобетон закупается у местных поставщиков. Будущие заказы на необходимые металлоконструкции пролетных строений также будут размещаться на предприятиях Приморья. В рамках строительства предлагается рассмотреть дополнительные возможности сотрудничества приморских предприятий горнопромышленного комплекса, что обеспечит им дополнительную загрузку мощностей. Так строительство планируется завершить через три с половиной года и при проведении работ будут задействованы только российские компании [3, с.1].

Плюс строительства моста и обустройства о. Русского состоит в том, что Владивосток в итоге получит мощную туристско-рекреационную зону с бухтами для дайвинга, океанариумом и морским фасадом, позволяющими принимать суда международного класса. Остров Русский даст максимально эффективный результат для развития социальной и инженерной инфраструктуры города, привлечения бизнеса и развития региона в целом

Более того, именно о. Русский в будущем принесет максимальную пользу для развития Дальневосточного региона.

Список использованной литературы.

1. Азиатско-Тихоокеанское Экономическое Сообщество [Электронный ресурс]: персональный сайт сообщества, 2010 г. – URL: <http://apec2012.ru>, свободный.
2. Ежедневные Новости Владивостока [Электронный ресурс]: информационный портал новостей, 2010 г. – URL: <http://novostivl.ru>, свободный.
3. Информационное агентство [Электронный ресурс]: сайт агентства, 2010 г. – URL: <http://regnum.ru>, свободный.
4. Новости Владивостока [Электронный ресурс]: информационный портал новостей, 2010 г. – URL: <http://vladnews.ru>, свободный.
5. Российское Информационное Агентство [Электронный ресурс]: сайт агентства, 2010 г. – URL: <http://vostokmedia.com>, свободный.



## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [katrin\\_1988-12@mail.ru](mailto:katrin_1988-12@mail.ru)

В последнюю четверть XX века человечество вступило в новую стадию своего развития – стадию построения постиндустриального общества, главную роль в котором играют информационные технологии, компьютеризированные системы, высокие производственные технологии и основанные на них инновационные технологии, инновационная организация различных сфер человеческой деятельности. Ее конечным результатом должно стать создание новой формы организации экономики – инновационной экономики. Создание новых знаний и технологий и их использование в интересах социально-экономического развития государства определяют роль и место страны в мировом сообществе и уровень обеспечения национальной безопасности.

Становление инновационной экономики в значительной мере зависит от создания эффективного механизма управления практической реализацией в регионах сложных инновационных проектов. И здесь без государственной поддержки инновационных процессов не обойтись. Оно традиционно должно финансировать фундаментальную науку и на кооперативной основе прикладные исследования. Если дело доходит до создания инновационного предприятия, роль государства сводится к созданию комфортных налоговых, кредитных и прочих условий. На следующем этапе, когда предприятие продемонстрировало конкурентоспособность, поддержкой является размещение государственного заказа.

Создание инфраструктуры, способствующей поддержанию и продвижению на рынок инновационных разработок, является одной из главных проблем становления инновационной экономики. Инновационная инфраструктура является связующим звеном между результатами научных исследований и рынком, государством и предпринимательским сектором экономики. Основу инфраструктуры инновационной системы составляют центры трансферта технологий, инновационно-технологические центры, технопарки и территории высоких технологий, фонды поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и др. В последние годы в России стали появляться общественные институты, способные соединять интересы частных инвесторов, высококвалифицированных менеджеров и носителей инновационных идей. Причём уровень работ этих организаций соответствует требованиям, предъявляемым к инновационному бизнесу современным развитием экономики. Так был создан Российский фонд технологического развития, формируется сеть венчурных фондов; почти во всех промышленно-развитых регионах России появились и действуют бизнес – инкубаторы и технопарки.

Также среди основных проблем медленного развития инновационной экономики в нашей стране следует указать недостаточное кадровое обеспечение наукоемкого производства. Кроме того, в настоящее время быстрая смена технологий обуславливает необходимость наличия у специалистов способностей не только быстрого освоения новых технологий, но и требует навыков к самообразованию и мотивации к обязательному вовлечению их в систему непрерывного образования и повы-

шению своей квалификации. Проблема обеспечения предприятий высококвалифицированными специалистами в условиях нарастания сложности производства и быстрой смены технологий может быть решена посредством создания системы подготовки персонала с учетом особенностей наукоемкого сектора экономики. Именно такая система, в которой объединяются подсистемы отбора, подготовки и оценки, позволит предприятиям обеспечить себя высококвалифицированными кадрами, готовыми и к изменяющимся условиям технической, технологической, социальной среды, которая также является резервом повышения конкурентоспособности промышленного предприятия в системе национального производства.

Ещё одной главной проблемой движения России по пути инновационной экономики является несоответствие нормативной правовой базы. Необходимо ускорить разработку и принятие нормативных правовых актов по направлениям, обеспечивающим:

1. Повышение экономической заинтересованности всех субъектов, в том числе организаций малого и среднего предпринимательства, в разработке и промышленном освоении новых технологий;
2. Предоставление налоговых, таможенных, кредитных и других льгот организациям-разработчикам высоких технологий и тем организациям, которые решают задачи промышленного освоения этих технологий;
3. Внесение поправок в налоговый Кодекс и т.д.

Экономика развитых стран уже второй десяток лет движется к созданию нового технологического уклада, основанного на инновационной экономике – экономике знаний. То, что приоритетной задачей экономики России является выход на инновационный путь развития, признано на самом высоком уровне. Именно внедрение инноваций обеспечивает производителям конкурентные преимущества и, в конечном счете, положительно влияет на рост доходов и благосостояние населения. Поэтому столь огромное значение имеют новые технологии и продукты, созданные на отечественной научно-промышленной базе. Но Россия же находится пока только в самом начале пути движения в этом направлении. Из-за медлительности в принятии и реализации стратегических решений, она может значительно отстать от стран, движущихся к созданию нового технологического уклада.

Текущие расходы на инновации в России значительно ниже, чем в ведущих экономиках мира. По данным Правительства РФ, в 2010 году крупные российские компании планируют вложить в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы около 40 миллиардов рублей, что составляет всего 2% от общего объема инвестиций[6]. Очень часто руководители крупных компаний путают инновации пусть с современными, но уже отработанными технологиями, не представляющими собой принципиально новые научные и технические решения. Для того чтобы переломить ситуацию, действительно требуется более значительная целенаправленная бюджетная поддержка научных исследований, налоговое стимулирование инновационной деятельности.

Список использованной литературы.

1. Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: Теоретико-методологические основы стратегические приоритеты / Н.А. Новицкий. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 328 с.
2. Перспективы развития инновационной экономики России. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sibai.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Проблемы инновационного развития экономики и роль предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.creativeconomy.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

4. Теория инновационной экономики: учебник / Под ред. О.С. Белокрыловой. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 376 с.

5. Управление инновационными проектами: учебное пособие / Под ред. В.П. Попова. – М.: ИНФРА, 2007. – 336 с.

6. Наука и производство: проблемы становления инновационной экономики. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.d-kvadrat.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

Н.С. Кудинова

### **ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ НА РЫНКЕ АКЦИЙ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [zmea\\_\\_2009@sibmail.com](mailto:zmea__2009@sibmail.com)

В современной рыночной ситуации России, стабильный рынок ценных бумаг еще окончательно не сформирован. Вследствие этого, проблема оценки риска в РФ стоит на первом месте. Вкладывая средства, инвестор руководствуется двумя основными принципами: степенью риска и доходностью инструмента.

В общем случае риск – это действие, реализация которого ставит под угрозу, удовлетворение какой – либо достаточно важной потребности. Ситуация риска основана на выборе из двух альтернативных вариантов поведения, связанного с возможной неудачей, с одной стороны, и предполагающего хотя бы минимальное сохранение уже достигнутого, с другой. В применении к фондовому рынку, понятие трансформируется в финансовый риск – неопределенность в предсказании результата проведения операции, возможности его отклонения от ожидаемого или планируемого значения.

На современном этапе развития фондового рынка для характеристики акций, чаще всего используются:

- кредитный риск эмитента;
- риск ликвидности актива;
- рыночный (системный) риск;
- операционный риск.

Кредитный риск эмитента определяется как риск невыполнения обязательств одной стороной по договору и возникновения, в связи с этим, у другой стороны финансовых убытков. Кредитный риск связан с неплатежеспособностью покупателя. Иначе говоря, кредитный риск имеет место, если эмитент ценной бумаги является недостаточно надежным, и возникают сомнения в его кредитоспособности. В таком случае кредитный риск рассматривается как риск банкротства эмитента и как риск изменения качества эмитента.

Традиционно оценка кредитного риска и анализ кредитного качества эмитента основывается на оценке финансового состояния компании-эмитента и использовании системы кредитных рейтингов.

Кредитный риск эмитента ценной бумаги целесообразно учитывать, особенно при формировании крупных недиверсифицированных вложений в акции одного

эмитента. Высокий кредитный рейтинг эмитента будет служить определенным гарантом сохранности вложенных средств. Ниже приведен список наиболее надежных российских эмитентов (по данным рейтингового агентства Standard&Poor's на 05.07.2009)

Таблица 1 – Кредитный рейтинг эмитентов Standart&Poor`s

Транснефть	11.06.2009	BB+/Стабильный
ОАО «Российские железные дороги»	5.08.2009	BB+/Стабильный
Газпром	7.09.2009	BB-/Стабильный
МТС	25.03.2009	BB-/Стабильный
Сибнефть	13.02.2009	B/ Негативный

Однако кредитный рейтинг не является единственной рекомендацией по принятию инвестиционных решений: рейтинговое агентство лишь оценивает кредитный риск, а инвестор самостоятельно вырабатывает свою стратегию с учетом собственных рискованных предпочтений, ситуации на рынке и множества других факторов.

Риск ликвидности актива означает невозможность быстрой его реализации без существенного снижения его стоимости. Главной мерой ликвидности является рыночная разница между ценой покупки и продажи (спрэд). Для высоколиквидных акций ценовой спрэд составляет минимальную величину. При работе с менее ликвидными инструментами его величина может быть существенно большей. Инвестору, желающему вложить средства в акции, необходимо помнить, что в случае же сильных ценовых движений величина спреда средне- и низколиквидных активов может достигать до нескольких процентов. В этом случае при продаже финансового актива инвестор может понести дополнительные убытки.

Другими характеристиками ликвидности акций являются дневной оборот ценных бумаг на бирже и волатильность цен (по которым совершаются сделки) за некий период времени. Чем больше дневной оборот акции и чем меньше волатильность ее цены, тем более ликвидной является ценная бумага.

В настоящее время капитализация российского фондового рынка относительно мала, и высокой ликвидностью на рынке обладает весьма ограниченный круг акций – так называемые, «голубые фишки» (именно они чаще всего составляют основу большинства формируемых портфелей). Привилегированные акции обычно подвержены большему риску ликвидности, чем обыкновенные.

Рыночный риск – это возможность несоответствия характеристик экономического состояния объекта значениям, ожидаемым лицами, принимающими решения под действием рыночных факторов. Например, инвестор ожидает, что доходность портфеля ценных бумаг будет находиться в пределах некоторого диапазона. Возможность отклонения рыночного уровня доходности за пределы этого интервала является рыночным риском.

Причинами рыночных рисков являются политические события, изменения макроэкономических показателей и показателей финансовых рынков.

Основными видами рыночных рисков являются:

- инфляционные риски;

- процентные риски;
- ценовые риски;
- валютные риски.

Инфляционный риск – это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери. При увеличении инфляции существует опасность того, что реальный доход инвестора будет меньше ожидаемого (за счет обесценения денег в результате инфляции). Обыкновенные акции подвержены этому виду риска за счет временного лага, т.е. отставания принятия решения о начислении определенной суммы дивиденда от темпа инфляции. Дивиденд по привилегированным акциям фиксирован. Следовательно, чем больше темп роста цен, тем меньше реальный дивидендный доход по привилегированным акциям.

Процентный риск – это риск для прибыли возникающий из-за неблагоприятных колебаний процентной ставки, которые приводят к повышению затрат на выплату процентов или снижению дохода от вложений и поступлений от предоставленных кредитов. Данный вид риска инвестору следует учитывать, в основном, в том случае, когда он использует заемные финансовые инструменты.

Валютный риск – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. Валютный курс, устанавливаемый с учетом покупательной способности валют, весьма подвижен.

Ценовой риск – это риск потерь (прямых убытков либо недополученной прибыли) в результате неблагоприятного изменения рыночных цен. Этот риск связан с изменением рыночной цены финансового актива. В некоторых случаях невозможно точно предсказать направление и амплитуду колебаний рыночных цен. Купленные ценные бумаги могут падать в цене, а проданные – расти в цене неопределенное время.

Операционный риск – риск, связанный с недостатками в системах и процедурах управления, поддержки и контроля. В частности, на рынке ценных бумаг операционный риск связан с ошибками исполнения предпочтений или требований инвестора, являющимися результатом непонимания или небрежности со стороны финансовых компаний, предоставляющих инвестору услуги.

Изучив фондовый рынок, видно, что его работа связана с целым рядом финансовых рисков. Акции – пример относительно рискованного финансового инструмента. Несмотря на это их повышенная рисковость компенсируется значительным доходом, который может получить инвестор, вкладывая свои средства в этот финансовый инструмент. Более того, существуют способы избежать некоторых рисков. Так, кредитный риск можно снизить, выбрав более надежного эмитента ценной бумаги, а риск ликвидности будет минимизирован при работе с акциями – «голубыми фишками». Подробнее узнать, каким акциям свойственен наименьший риск, инвестор может, обратившись в брокерские компании. Аналитики компании помогут инвестору подобрать инвестиционный инструмент, оптимально соответствующий предпочтениям инвестора при выборе между степенью риска и доходностью.

Список использованной литературы.

1. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г.Б. Поляк. – М.: Юнити, 2007. – 527 с.

2. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Учебник для вузов / А.С. Шапкин. – М.: Изд-во «Дашков и К°», 2008. – 544 с.
3. Бувевич С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности / С.Ю. Бувевич. – М.: Изд-во «Новости», 2005. – 160 с.
4. Федоров А.В. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 233 с.
5. Ковалева В.В. Инвестиции. Учебник для вузов / В.В. Ковалева. – М.: Экзамен, 2003. – 440 с.

Е.А. Лагуткина

## **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

г. Тверь, Тверской государственный технический университет,  
e-mail: men\_756mail.ru

Проблема повышения эффективности использования ресурсов на предприятии в настоящее время очевидна, поскольку чтобы выжить в конкурентной среде организации необходимо выпускать не только пользующуюся спросом продукцию, но и минимизировать затраты на её изготовление. В распоряжении предприятия находятся разные виды ресурсов: материальные, финансовые, трудовые, информационные, административные и технологические ресурсы.

В условиях рыночной экономики особое внимание должно быть уделено повышению эффективности использования трудовых ресурсов, поскольку одним из основных факторов повышения эффективности всего производства является рост эффективности труда, увеличение его производительности.

Так же актуальность темы эффективного использования трудовых ресурсов подтверждается нынешним состоянием рынка труда, когда нет стабильности в спросе рабочей силы. Это связано и с последствиями экономического кризиса, затронувшего нашу страну, когда многие предприятия либо уходят с рынка вследствие неконкурентоспособности, либо занимаются консервацией некоторых своих подразделений. В тоже время на отдельные профессии со стороны предприятий тоже изменяется. Основным фактором таких изменений является – появление новых технологий, автоматизация, создание инноваций в области производства, что требует высокой квалификации персонала.

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризуется показателем производительности, которая в свою очередь выражается через показатели выработки и трудоемкости.

Сейчас на отечественных предприятиях разрабатываются различные мероприятия, чтобы повысить эффективность использования трудовых ресурсов, но, к сожалению, добиться сразу высоких показателей по сравнению с экономически развитыми странами пока не удастся. По оценкам специалистов, производительность труда в машиностроении России в среднем в 2-3 раза ниже, чем в странах Европы, и в 4-5 раз ниже, чем в США. И, как показывают исследования аналитиков, примерно

во столько же раз в отечественном машиностроении ниже технологический уровень производства [6, с.14]. Поэтому президент Д.А. Медведев в Программе развития страны до 2020 года указал на необходимость четырехкратного повышения производительности труда, что выведет нашу страну на пятое место в мире по ВВП и сделает продукцию отечественных предприятий конкурентоспособной [5, с.38].

Еще один немаловажный показатель эффективности использования трудовых ресурсов выделяет Н.Ю. Панфилова – рентабельность труда. Благодаря значению данного показателя можно определить насколько средства, вкладываемые работодателем в персонал, оправданы, то есть соизмеряется рост объемов производства и прибыли с издержками на персонал: заработная плата, повышение квалификации кадров, улучшение условий труда, социальные отчисления.

Показатель продуктивности затрат (рентабельность труда) на персонал – это отношение объема произведенной продукции (ОП) к затратам на содержание персонала (ЗСП) [5, с. 41].

$$\text{ПП} = \text{ОП} / \text{ЗСП}$$

где ПП – продуктивность персонала.

Так же в числителе можно поставить прибыль от производственной деятельности.

Особое значение предлагаемый показатель продуктивности персонала представляет для оценки эффективности инвестиций в персонал. Дело в том, что производительность труда и продуктивность персонала имеет смысл оценивать только в динамике, то есть в сравнении за разные периоды времени. При сравнении в динамике производительности труда необходимо в расчет вводить корректировку числителя формулы (объема производства в стоимостном выражении) для исключения влияния инфляции на этот показатель, что достаточно трудоемко.

Предлагаемый показатель продуктивности персонала не требует в то же время дополнительных расчетов, связанных с необходимостью учета инфляции: и числитель формулы, и знаменатель отражаются в стоимостном выражении и, таким образом, оба подвержены инфляции.

После расчета всех необходимых показателей эффективности использования трудовых ресурсов определяются факторы, которые повлияли на результаты расчетов.

Важно отметить факторы, положительно влияющие на повышения эффективности использования трудовых ресурсов: социально-экономические факторы (качество персонала, режим труда и отдыха, мотивация, оплата труда); материально-технические факторы (применение новых технологий в результате НТП, автоматизации); организационные факторы (уровень организации производства и труда, структура управления).

В настоящее время для многих предприятий актуальна проблема оптимизации численности персонала, то есть сокращение числа рабочих, как один из способов увеличения производительности в условиях нестабильного спроса на труд. В мировой практики используют следующие методы регулирования численности рабочих: аутстаффинг, аутсорсинг и лизинг персонала [2, с.42].

Использование рассмотренных технологий позволяет снять значительную часть юридической ответственности за работников и социальных обязательств перед ними.

Гибкий подход к использованию рабочей силы позволяет организациям в каждый момент времени иметь оптимальную структуру персонала необходимой чис-

ленности и требуемого уровня квалификации, решать вопросы по сокращению и более эффективному использованию работников, а также исключить необходимость массовых увольнений в условиях кризиса [2, с.44].

Методом снижения потребности в персонале может так же послужить реинжиниринг производственных процессов.

Суть реинжиниринга состоит в реинтеграции процессов, сводящийся к объединению задач в связанные процессы в бизнесе.

Реинтеграция осуществляется в трех основных областях [3, с.729]:

- реинтеграция задач: объединяет подзадачи более мелких процессов в более крупные интеграционные блоки и комплексы.
- реинтеграция рабочей силы: позволяет рабочим выполнять и координировать большие, а не меньшие части процесса.
- реинтеграция знаний: рабочие должны знать все большие и большие части процесса.

Речь идет о том, что разделение труда и управление отдельными процессами требует наличия контролирующего и координирующего органа, а это требует в свою очередь затрат на дополнительных служащих, которые будут исполнять данные функции.

Задачи реинтеграции как раз сводятся к тому, что происходит делегирование полномочий между рабочими и осуществления ими сразу нескольких связанных процессов, что приводит к уменьшению числа координаторов и к экономии средств компании. Плюсами применения такого метода являются сохранение производительности на заданном уровне, в то время как уменьшается количество рабочих и менеджеров, и процесс становится более простым, гибким и дешевым.

В условиях рыночной экономики повышение эффективности использования трудовых ресурсов становится залогом успешной деятельности предприятия.

Список использованной литературы.

1. Борисов Е.В. Организация рационального использования производственных ресурсов предприятия / дис. к.э.н. Воронеж: ВГТУ, 2005.
2. Варианты оптимизации численности персонала на промышленных предприятиях в условиях кризиса // Человек и труд. – 2009. – № 5. – С. 41-43.
3. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления. Руководство для высшего управляющего персонала / В.В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 2006. – 816 с.
4. Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – М.: КНОРУС, 2009. – 688 с.
5. Повышение эффективности работы машиностроительного предприятия на основе управления рентабельностью труда: информ.-аналит. журн // Региональная экономика. – 2008. – №1. – С. 38-41.
6. Факторы динамики эффективности труда в российском машиностроении // Экономические науки. – 2008. – № 2. – С.15-20.



## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: katerina.lazarchuk@gmail.com

Конкуренция научных школ является важным фактором интеллектуального прогресса общества. Каждая наука формирует свои интеллектуальные традиции. Такие традиции неизбежно вступают в конкуренцию. Именно благодаря конкуренции создается новое знание. Не случайно нобелевский лауреат Фридрих Хайек определил конкуренцию как «процедуру открытия» [1].

В настоящее время современная экономическая теория представляет собой отнюдь не нечто единое последовательное, непротиворечивое. Скорее, это своего рода матрица, в которой по строчкам представлены различные исследовательские подходы, а по столбцам – многообразные проблемы, которые предполагается решить в рамках этих подходов. Возможно, пришло время не конкурировать в рамках отдельных подходов, а перейти к взаимному обмену и синтезу полученных знаний.

Проблема согласования разнородных интересов является одной из важнейших в экономической теории и в социальных науках вообще.

Экономическая действительность настолько многовариантна и подвижна, что скорость ее изменения опережает темп ее изучения. Нет сомнения, что экономическая теория выполняет полезные функции, создавая необходимый инструмент для понимания реальности. Несомненно, также, что непосредственно воспользоваться этим инструментом удастся лишь в сравнительно немногих случаях. Если верно, что основная причина состоит в отсутствии универсальных экономических законов, необычайном многообразии и быстрой изменчивости экономических объектов, то, возможно, выход состоит в принципиально иной организации научного исследования, предполагающий согласованность подходов изучения экономических систем.

При этом современная экономическая теория, при всём многообразии её течений, обладает неким удивительным свойством: монетаристы и кейнсианцы, неoinституционалисты и дирижисты – практически все они обладают некоторым общим методологическим свойством: центром их мироздания является Его Величество Рынок. Между тем, реальная экономическая жизнь трансформационных экономик намного сложнее и "рынок" есть лишь один из многих сложно структурированных пластов нашего экономического пространства.

В этой связи на первый план выходит использование системного подхода в изучение экономических процессов.

Системными являются совершенно специфические исследования, которые выполняются там, где применение общей теории систем связано с целями работы и характером изучаемого объекта.

Общепринято, что системный подход подразумевает, что объект изучается как система.

Например, функционирование экономической сферы не может быть правильно понято на основе только того, что относится к сфере "рынка": любая производственная система организована как сеть социальных отношений, которая воплощает

определенную ценностную систему представлений, в свою очередь, подразумевающих и реализующихся через определенные политические процессы. Даже “экономические” рынки являются скорее социально-политическими образованиями, а, например, истинный уровень цен зависит от многих социально-политических обстоятельств. Вся политическая деятельность служит цели обеспечения экономических преимуществ или потребностей, так же как и достижению определенных социокультурных целей. Наконец, и социокультурная деятельность делается возможной и объяснимой через экономические и политические обстоятельства. Как можно вообразить социальную деятельность отдельно от этих факторов? Все институты действуют одновременно и политически, и экономически, и социокультурно и не могут быть эффективными иначе.

Таким образом, рассматривать экономическую сферу деятельности как автономную является не целесообразным, так как в данном случае, рассматривается лишь отдельная часть системы, в то время как она многокомпонентная.

Список использованной литературы.

1. Валлерстайн И. Социальное изменение вечно? Ничто никогда не изменяется? // Социологические исследования. – 1997. – №1. – С.36.
2. Корнев Г.Н. О применениях системного подхода в экономических исследованиях.//Современные проблемы науки и образования. – 2007. – №3.
3. Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12.

Л.М. Лукша

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО БИЗНЕСА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

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

Во многих странах мира отношения между государством и бизнесом являются мощным источником развития экономических систем и решения социальных проблем. Взаимодействие бизнеса и власти, отражающее интересы общества, является важнейшим фактором устойчивого развития страны. Социальная ответственность бизнеса – это система социального партнерства бизнеса и общества.

Начало XXI в. можно охарактеризовать как период развития взаимоотношений бизнеса и государства, формирования корпоративной социальной ответственности, создания экономически обоснованной социально ориентированной налоговой политики, совершенствования форм социальных инвестиций бизнеса в развитие общества, становления корпоративного гражданства.

Если рассматривать государство именно как специфический субъект рыночной экономики, то особое внимание требуется уделить социальной ответственности бизнеса. Корпоративная социальная ответственность (КСО) перед обществом определяется как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, отдельными субъектами предпринимательства своей деятельности по следующим направлениям:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;
- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат, инвестиции в развитие человеческого потенциала;
- соблюдение требований законодательства (налогового, экологического, трудового и др.);
- эффективное ведение бизнеса, ориентированное на создание добавленной экономической стоимости и рост благосостояния акционеров;
- учет общественных ожиданий и общепринятых этических норм в практике ведения дел;
- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообщества.

Многие эксперты отмечают, что социальная ответственность зависит в первую очередь от времени существования компании на рынке и только потом от ее размеров.

Чем крупнее компания, тем большие средства она может потратить на социальные программы. Крупные компании могут принимать участие в государственных социальных программах. Преимуществом же малых и средних предприятий является то, что они существуют в каждом городе или селе, они ближе к людям, что позволяет решать конкретные проблемы конкретных людей или городских сообществ.

В зарубежных странах корпоративная социальная ответственность присуща компаниям, работающим на потребительском рынке. Деятельность же российских корпораций, дающих основной вклад в благотворительный ресурс страны, сосредоточена преимущественно в сырьевых (нефть, газ) и других базовых отраслях экономики (черная и цветная металлургия и т. д.). Социальные программы российских и зарубежных компаний, работающих на российском рынке, можно сгруппировать по следующим направлениям: экологическая ответственность; ответственность перед персоналом; пропаганда здорового образа жизни, поддержка оздоровительных программ; развитие образования, культуры и массовых коммуникаций; социально направленные маркетинговые программы.

Существует мнение, что российские компании отличаются большей социальной ответственностью, чем западные, действующие на территории России.[2]

Анализ мирового опыта свидетельствует, что степень участия государства в экономике зависит не только от текущего состояния народного хозяйства, но и от особенностей стран, а взаимоотношения бизнеса и государства могут осуществляться в разных формах. Например, в скандинавских странах, где процесс регулирования носит распределительный характер – через социальные программы; в Италии или Франции – через владение государством крупными экономическими активами; в Англии национализированы некоторые отрасли народного хозяйства; в США власть влияет на экономику через финансово-кредитную сферу. Однако этот вариант регулирования, еще до недавнего времени считавшийся наиболее приемлемым, потерпел полное фиаско и привел к мировому финансовому кризису.

В настоящий момент, можно выделить несколько основных моделей взаимодействия государства и бизнеса:

1. Модели «подавления и принуждения» предусматривают административное давление. Государство требует от бизнеса определенных вложений в реализацию социальных программ и проектов, используя административный аппарат и структуры, призванные осуществлять контроль за деятельностью бизнеса.

2. Модель «патронажа» предполагает компенсации затрат бизнеса на реализацию социальных программ и проектов за счет определенного доступа для бизнеса к контролируемым властью ресурсам. Эта модель предполагает возможность торга вокруг условий поддержки бизнесом социальных программ и проектов власти.

3. Модель «невмешательства» власти. Государство не занимает активной позиции по отношению к социальной политике, проводимой бизнесом.

4. Модель «партнерства», в рамках которой представители власти и бизнеса могут достигнуть компромисса. [1]

В современных социально-экономических российских условиях именно эта модель является наиболее приемлемой, работающей по принципу «выгодно каждому – выгодно всем». Рассмотрим ее подробнее ниже.

Главными причинами, по которым государство вступает в партнерство с частными инвесторами, являются невозможность удовлетворить растущие потребности в инвестициях только за счет государственного бюджета и низкая эффективность расходования выделяемых государственных средств.

За рубежом государственно-частное партнерство (ГЧП) развивается весьма активно, прежде всего в реальном секторе экономики (в энергетике, на железнодорожном транспорте, в автодорожном хозяйстве, при строительстве портов и аэропортов, магистральной транспортировке газа, в коммунальном хозяйстве), т. е. в отраслях, составляющих основу жизнеобеспечения экономики и общества.

Международный опыт показывает, что институт ГЧП может успешно развиваться только при определенных внешних условиях, к которым относятся:

- наличие развитой законодательной базы ГЧП. С принятием в 2005 г. федерального закона «О концессионных соглашениях» в России началось создание законодательной основы для реализации государственно-частного партнерства в форме концессии, на которую приходится более 50% всех проектов ГЧП в мире.

- наличие необходимой институциональной и организационной инфраструктуры ГЧП. Например, подготовка документации для проведения конкурса на заключение концессионного соглашения и само его проведение требуют высокой квалификации региональных и муниципальных чиновников. В настоящее время подавляющее большинство субъектов Федерации и муниципалитетов не обладают соответствующими кадровыми ресурсами, что не способствует развитию ГЧП в форме концессии.

- высокая инвестиционная активность в стране (регионе). Уровень инвестиционной активности в стране до кризиса 2008-2009 гг. можно было считать высоким, однако кризис внес свои коррективы. Тем не менее, такой негативный фактор можно отнести к циклическим, нейтрализация которого требует некоторого временного промежутка.

- политическая и экономическая стабильность в момент создания партнерства и благоприятные прогнозы на среднесрочный период.

То есть состояние уровня организации ГЧП в России можно охарактеризовать как начальное. Но уже на этом этапе становления партнерства сформировался ряд специфических рисков на муниципальном и региональном уровне:

- неразвитость правовой среды в регионах;
- низкий уровень финансовой автономии регионов;
- неразвитость судебной системы, ее зависимость от региональных и муниципальных властей;

- превалирование политики над экономикой, влияние политических факторов на экономические решения;
- отсутствие полноценного стратегического планирования;
- высокий уровень коррупции;
- низкий профессионализм чиновников;
- низкий уровень доверия к власти общества в целом.[3]

Можно сделать вывод, что существует множество проблем, отягощающих перспективы партнерства государства и бизнеса в России. Однако, учитывая российский менталитет, именно в социальной сфере данное взаимодействие имеет наибольшие возможности к развитию, но характерные населению высокие социальные ожидания при низкой социальной активности, снижают у россиян ощущения эффективности социальных программ как частного бизнеса, так и муниципальной или федеральной власти.

Список использованной литературы.

1. Асаул А.Н. Взаимодействие государства и бизнеса в решении социальных проблем // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 2. – С. 2-16.
2. Кириакиди Ю. Особенности социальной ответственности бизнеса в России // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 2. – С. 38-46.
3. Ястребов А.Я. Проблемы развития партнерства государства и бизнеса в Российской Федерации в посткризисный период // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 2. – С. 28-34.

К.И. Макарова

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЖКХ: ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Ksushechka@sibmail.com

На сегодняшний день жилищная проблема остается одной из самых острых социальных проблем в России. Это связано с тем, что сохраняются нерыночные принципы функционирования, существуют непрозрачность формирования тарифов, велик процент нерентабельных предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги (58%), имеется большой объем ветхого и аварийного жилищного фонда (70%). Поэтому ключевой вопрос государственной экономической и социальной политики сегодня – реформа жилищно-коммунального хозяйства [1].

Во многих зарубежных странах данная отрасль уже прошла стадию реформирования и сейчас благополучно процветает. Было бы полезным рассмотреть наиболее яркие примеры, характеризующие успешный мировой опыт в данной сфере с точки зрения возможностей его адаптации в российских условиях.

В отличие от России, в самых разных странах мира достаточно велика доля арендного жилья. В некоторых западноевропейских странах многие десятилетия поддерживается строительство нового недорогого арендного жилья, и в них арендный фонд составляет более 50%: Швеция – 57%, Нидерланды – 55%, Германия – 62%. Более того, все чаще раздаются голоса в поддержку развития арендного жилья,

которое является условием развития гибкого рынка труда, снимает с человека обременительные для него обязанности по сохранению и увеличению стоимости своей недвижимости, требующие специальных знаний. Даже в такой стране собственников, как Финляндия, арендное жилье составляет 30%, и доля его медленно увеличивается, в первую очередь, за счет молодых семей, которые «не хотят себя связывать заботой о недвижимости».

Важным вопросом в управлении многоквартирным домом является его принадлежность: социальный, частный, корпоративный, коллективный и пр. Домовладельцами выступают государство и муниципалитеты (например, муниципалитет Вены, фонд жилья которого составляет 220 тысяч квартир), частные компании и частные лица, профсоюзы и церкви, неприбыльные организации и промышленные гиганты. И не всегда домовладелец, стремясь собрать как можно больше средств со своих квартиросъемщиков, готов поддерживать хороший уровень услуг, проводить хороший капитальный ремонт, выполнять требования договора найма. Договор найма – главный документ, определяющий взаимоотношения домовладельца и квартиросъемщика. Однако если в Канаде типовой договор найма можно купить за 1 канадский доллар в любом газетном киоске, а в Англии регулярно проводится специальный конкурс на лучший типовой договор найма, то в России многие миллионы квартиросъемщиков никогда не видели этот договор.

Между тем, вопросы размеров квартир и качества услуг, надежности найма во всем мире остаются главными типичными вопросами, которые волнуют владельцев и квартиросъемщиков. Именно они становятся основными причинами возникновения общественных движений, как собственников жилья, так и квартиросъемщиков. Национальные организации квартиросъемщиков и собственников жилья существуют сегодня в США и Канаде, Новой Зеландии и Австралии, Индии и Танзании, практически во всех европейских странах. Самые крупные из них – в Германии и Швеции. Они самые массовые и пронизывают страну сверху донизу. В Швеции национальная организация квартиросъемщиков – самая массовая и влиятельная. В каждом доме, принадлежит ли он муниципалитету или частным домовладельцам есть то, что они называют – «контактный комитет». Это очень близко к нашему понятию «домком». А значит, есть Правила проживания и Устав. Локальные организации на уровне дома существуют для того, чтобы наладить добрососедские отношения, чтобы в доме было чисто и безопасно, чтобы дети знали, с кем они входят в лифт, кто живет над нами, слева и справа. Другой важнейшей задачей таких организаций является защита квартиросъемщиков и владельцев квартир, в том числе в суде.

Что же касается Германии, то там традиционно лишь небольшое количество жителей владеет собственной недвижимостью – примерно 20% населения. Остальные снимают квартиры и дома. Снимают у частных лиц, так как государственного жилья в стране вообще нет. Есть правда, муниципальные – очень дешевые квартиры, которые специально предназначены для малоимущих семей.

В Германии в многоквартирных домах, как правило, есть управдом или домоуправление. Они отвечают за вопросы организационного характера и устранение неисправностей в доме или отдельных квартирах. В каждом доме вывешиваются Правила совместного проживания, предписывающие соблюдать определенный порядок и чистоту на лестничных клетках и во дворе. Если в многоквартирном доме отсутствует управдом или домоуправление, решающие вопросы оказания жилищных услуг, то уборка подъездов, снега и мусора во дворе – забота жильцов (квартиросъемщиков).

В Монреале выделяются несколько своеобразных «социальных» жилищных ступеней. Самая нижняя из них – приюты для бездомных или «шелтеры», которыми занимаются не столько муниципальные службы, сколько Армия спасения. Следующая ступень – социальное жилье для бедных, его еще называют «дотационным» и его жители, как правило, люди, живущие на социальные пособия. Есть в Монреале специальные дома, которые могут принадлежать муниципалитету или местной общине. Следующей ступенькой в жилищной лестнице являются частные арендные дома, которые условно делятся на три категории: дешевая аренда, обычная, престижная. Выделяются дома – «дуплекс». Это двухэтажные дома с двумя входами, в которых на первом этаже живет сам хозяин дома, а второй этаж специально предназначается для квартиросъемщиков. Много и небольших 3-4-этажных частных арендных домов. Общение между жителями многоквартирного дома и домовладельцами идет только с помощью писем – меморандумов. Через них извещают о предстоящем ремонте, повышении квартплаты и прочее. Никогда никаких собраний не собирают – только индивидуальное общение и письма.

В течение жизни люди многократно меняют свои квартиры, сообразуясь с новыми обстоятельствами и финансовыми возможностями. Выбор велик, процедуры отработаны, переезд никем не воспринимается как пожар (например, как в России), а лишь как новые возможности.

В общем, в европейских странах присутствует разнообразие форм собственности. Жилищные кооперативы, где проживают собственники и арендаторы; частные многоквартирные дома, в которых квартиры сдаются в аренду; муниципальные дома для социально незащищенных слоев населения; многоквартирные кондоминиумы, в которых проживают собственники квартир, объединенные в соответствии с законом в Ассоциации собственников жилья, и это не полный перечень всех форм.

В США же большая часть жилищного фонда либо полностью принадлежит одному собственнику, муниципалитету или частному лицу, либо является кондоминиумами. Там нет домов, в которых были бы одновременно муниципальные и частные квартиры. Отношения между домовладельцами регулируются уставом ассоциации, в дополнение к которому существуют и внутренние правила, которые определяют права и обязанности домовладельцев. Организация самоуправления жильцов – ассоциация собственников жилья – всегда представляется застройщиками и агентами по продаже квартир как дополнительная выгода покупателям. Они приобретают право голоса в решении внутренних вопросов, возможность непосредственного участия в делах ассоциации, самостоятельный выбор управляющих и эксплуатирующих организаций, право влияния на качество и стоимость предоставляемых ими услуг. Все положения, касающиеся прав и обязанностей домовладельца в кондоминиуме, излагаются в предварительном договоре купли-продажи. Большинство американцев стремятся приобрести собственное жилье. Идеальным считается проживание в собственном отдельном доме или квартире, при условии, что она отвечает высоким требованиям качества [2].

Практически во всех государствах, прошедших этап приватизации государственного жилищного фонда, организациям самоуправления отводится огромная роль. Они призваны снять тяжелое бремя финансовой и организационной нагрузки по поддержанию жилья с государства, муниципальных властей и промышленных предприятий. А еще их задача заключается в том, чтобы в процессе формирования грамотного и влиятельного потребителя жилищных услуг создавался конкурентный рынок управления жилищным фондом.

Исходя из рассмотренного зарубежного опыта, решение жилищных проблем в России должно быть, сосредоточено на поддержке собственников квартир. Этот подход является ключевой линией нового Жилищного Кодекса, что отражает в целом основную линию жилищной политики России. Согласно этому направлению решения жилищных проблем, в России развиваются рыночные механизмы управления многоквартирными домами. На сегодняшний день в п.2 ст.161 Жилищного Кодекса названы три возможных способа управления домами: непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме, управляющие организации и управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом, или иным специализированным потребительским кооперативом [3].

Рассмотрев существующий мировой опыт, можно сделать вывод, что современная практика организации жилищно-коммунальной сферы, накопленная во многих зарубежных странах, убедительно показывает, что ЖКХ может работать эффективно и приносить значительную прибыль при условии создания экономического механизма баланса интересов производителя и потребителя жилищно-коммунальных услуг.

Список использованной литературы.

1. Реформа ЖКХ // Всероссийский информационный журнал «Реформа ЖКХ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.reforma-gkh.ru>.
2. Зарубежный опыт жилищного самоуправления: Портал ЦАО. [Электронный ресурс]. – URL: <http://cao.mos.ru/document/2005/08/13/d210/>.
3. Жилищный кодекс Российской Федерации (с изменением на 23 июля 2008 года).

Н.С. Мациевский

## **МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ И ВИДЫ РЫНКОВ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [nsm@tpu.ru](mailto:nsm@tpu.ru)

Рынок – это особый экономический механизм, и как всякий механизм, он имеет своё назначение, составные части, конструкцию, приводные ремни и источники энергии.

В процессе исторического развития рыночного хозяйства понимание рынка изменялось. Но сутью его всегда оставалось общение продавцов и покупателей, основанное на взаимном интересе; между ними осуществляется обмен по цене, о которой удалось договориться. В процессе этих рыночных взаимоотношений реализуются частные интересы продавцов и покупателей.

В качестве составных частей рынка основными являются действующие лица, т. е. экономические субъекты. Их миллионы. Субъектами рынка являются продавцы и покупатели, обладающие правом собственности на результаты своего труда. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства, в составе одного или нескольких физических лиц, фирмы и предприятия всех форм собственности, а также само государство. Все эти хозяйствующие субъекты тесно взаимодействуя на



рынке между собой, образуют взаимоувязанный денежный «поток» купли-продажи, т.е. собственных доходов и расходов [1,2,3,4].

Рыночный обмен давно стал всеобщей потребностью. Первоначально, при простом товарном хозяйстве, возник рынок, где реализовывались блага только повседневного потребительского спроса. С переходом к современному индустриальному обществу, сфера товарного обращения необычайно расширилась, возник единый национальный рынок.

В самом общем виде рынок – это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств. Рынок развивается вместе с развитием товарного производства и вовлекает в обмен не только произведенные товары и услуги, но и факторы производства природного происхождения, не являющиеся результатом затраченного на их производство труда. К таким факторам относятся земля, вода озёр, рек и морей, минеральные источники, полезные ископаемые, рыбные и биологические речные и морские ресурсы, дикорастущие леса. В условиях господства рыночных связей все отношения людей в обществе охвачены куплей-продажей.

Объектами рынка являются произведенные товары и услуги, в том числе необходимые и важнейшие факторы производства, такие как земля, труд и капитал, а также финансовые средства, главными из которых являются деньги [1,2,3,4].

Основным фактором успешного функционирования рыночной системы является развитая рыночная инфраструктура. Рынок, как самостоятельное образование, включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок факторов производства и финансовый рынок. Все эти рынки сосуществуют, органически взаимосвязаны и воздействуют друг на друга [1].

### **1. Рынок товаров и услуг.**

Исторически первоначально возник именно он. На этом рынке функционирует множество производителей, фирм оптовой и розничной торговли, маркетинговых организаций и служб, товарные и товарно-сырьевые биржи. Развиваясь и совершенствуясь, по мере созревания объективных экономических условий, от рынка товаров и услуг постепенно отделялись рынки факторов производства. Это делало рынки целесообразнее и рациональнее, более специализированными, и, следовательно, более совершенными [1].

### **2. Рынок факторов производства.**

Объектами купли-продажи на этом рынке являются земля, рабочая сила и средства производства (капитал). Соответственно, можно различать и сегменты этого рынка – рынок земли, рынок труда, рынок капиталов [1].

На рынке земли огромную роль играет географический фактор и ограниченность самих земель, как никакого другого ресурса. В силу этого, в каждой стране в зависимости от её нахождения на планете, территории и других факторов, рынок земли носит сугубо специфический характер. Он глубоко национален, исторически традиционен. Дело в том, что под землей понимается не только земля как таковая, но и те дополнительные – очень существенные – товары и услуги, которые она даёт: урожай, сырьё, материалы, полезные ископаемые и т. д. [1].

Рынок рабочей силы организуется в форме биржи труда, в России – в форме службы занятости, где непосредственно формируется инфраструктура, позволяющая сводить вместе работодателей и наемных рабочих, продающих свою рабочую силу.

Служба занятости (биржа труда) представляет собой целый научно-исследовательский комплекс, занимающийся регистрацией безработных и свободных рабочих мест на предприятиях. Имея полную информацию по этим аспектам, она направляет на предприятия соответствующую им по профилю и квалификации рабочую силу, занимается её переподготовкой и переквалификацией. Служба занятости держит тесную связь с предпринимателями и получает от них поддержку. Хотя служба в какой-то степени и ограничивает свободу товаропроизводителей нанимать рабочую силу по своему усмотрению, но она же и освобождает их от огромных издержек на содержание большого аппарата по найму, подготовке и переподготовке рабочей силы. Уже поэтому предприниматели материально поддерживают службу: до 90% рабочей силы нанимается исключительно по её направлениям. С другой стороны, служба занятости (как и биржа труда) опирается на мощную поддержку государства, так как, во-первых, она не может быть прибыльной организацией, а, во-вторых, она и не ставит себе такую цель, выполняя работу огромной социальной значимости. Именно эта служба определяет статус безработного, выдаёт пособия и занимается другими формами социального вспомоществования [1].

На рынке капиталов занимаются организацией купли-продажи средств производства, зданий, сооружений, станков, оборудования. Он отличается двумя особенностями. Первая заключается в том, что спрос на капитальные средства производители всегда связывают с той прибылью, которую им могли бы принести альтернативные источники доходов, такие как банковские депозиты и вклады, ценные бумаги или драгоценные металлы. Производители всегда решают вопрос, что им выгоднее: вложить деньги в средства производства и получить определенную норму предпринимательской прибыли или получать альтернативный доход в форме определенного процента. Следовательно, движение нормы процента на финансовом рынке и спрос на средства производства достаточно тесно связаны. Если норма ссудного процента падает, то спрос на средства производства растёт, растёт соответственно и цена на них. Взаимосвязь этих двух видов рынка проявляется и в том, что спрос на средства производства и их цена определяют размеры инвестиций в производство, но сами инвестиции непосредственно извлекаются из рынка финансов, где формируется норма процента. В силу этой особенности рынок средств производства отличается среди всех остальных его видов наибольшей нестабильностью и непредсказуемостью [1].

Другой особенностью рынка средств производства является его высокая неоднородность и исключительное разнообразие товаров. На рынке товаров и услуг разнообразие еще больше, но здесь каждый товар или группа товаров имеет свой сегмент рынка, что отсекает его от остальной массы, позволяя учитывать все его специфические особенности. Рынок же средств производства такими возможностями не располагает [1].

Важной частью рынка средств производства является рынок подержанного оборудования. Сам по себе этот рынок ничем примечательным не отличается, но функционально он чрезвычайно важен, так как именно в этом секторе определяется степень износа оборудования, а, следовательно, норма амортизации. А существующая норма, в свою очередь, определяет сроки обновления средств производства и, таким образом, имеет прямое отношение к регулированию всего рынка средств производства [1].

**3. Финансовый рынок** – это рынок, где покупаются и продаются финансовые средства: деньги, валюты, акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги.

На этом рынке формируются ссудный процент, курсы валют и ценных бумаг. Хотя мы и рассматриваем финансовый рынок третьим по счету, однако в настоящее время он является важнейшим после рынка товаров и услуг. Дело в том, что не существует вида хозяйственной деятельности, который бы не взвешивался на финансовых весах и не проходил бы через финансовый рынок. В то же время он является наиболее чутким барометром рыночного благополучия, так как реагирует на любые изменения в производстве товаров и услуг, включая и изменения на рынке средств производства [1].

Главным орудием финансового рынка является ссудный процент, превратившийся в универсальный критерий эффективности вложений капитала в какую бы то ни было отрасль производства. Суть ссудного процента заключается в том, что он указывает минимальный уровень отдачи, эффективности капитальных вложений. Он является пробным камнем или точкой определения прибыльности бизнеса. Если ожидаемая прибыль от капитальных вложений будет ниже ссудного процента, то предпочтительней вложить деньги в банк или приобрести другие финансовые активы [1].

С другой стороны, финансовый рынок является и самым совершенным рынком. Прежде всего, потому, что он обеспечивает практически единую ставку ссудного процента в каждой отдельной стране, и на международном уровне. Кроме того, он отличается многочисленностью субъектов, действующих на рынке. По существу, это все субъекты экономических отношений. В то же время объекты купли-продажи здесь характеризуются однородностью товаров: деньги, акции, облигации и тому подобное, что облегчает функционирование самого рынка, увеличивает его предсказуемость. На финансовом рынке существуют развитая информационная структура, сеть коммерческих банков и бирж, широкий рынок заёмных средств, и тем самым обеспечивается главное условие существования конкурентного рынка в целом – свободный "вход" на рынок и свободный "выход" из него. Очевидно, что финансовый рынок является ключевым элементом рыночной системы. Без развитого финансового рынка рыночная система вообще не может считаться полноценной. Финансовый рынок является орудием совершенствования рыночной системы, своеобразным двигателем экономики страны к этой системе.

Все три вида рынков тесно взаимосвязаны. Макроэкономическое равновесие достигается тогда, когда на каждом из рассмотренных рынков достигается равновесная точка: на рынке товаров и услуг – равновесный уровень производства и цен; на рынке факторов производства – равновесие использованных факторов производства и издержек на них; на финансовом рынке – равновесный уровень ссудного процента. Перечисленные аспекты характеристик рынка являются свидетельством неисчерпаемости самой рыночной системы [1].

Рынок предполагает наличие таких признаков как неограниченное число участников актов купли-продажи, свободный доступ на рынок и свободный выход из него. Это значит, что каждый человек имеет право заняться предпринимательством или прекратить его. Производители и продавцы могут выбрать для себя любой вид деятельности: предпринимательство, банковскую деятельность, земледелие, фондовые операции и т.д. В свою очередь потребители могут приобретать всё, что им необходимо для жизни. Следовательно, производители и потребители, продавцы и покупатели имеют равные права. Так реализуется экономическая свобода – свобода экономического поведения. Покупатели и продавцы реализуют свободу экономического выбора и свободу принятия решений, когда ни один участник рыночных от-

ношений не в состоянии оказывать влияние на решения, принимаемые другими участниками. Свобода экономического выбора позволяет всем участникам рыночных отношений влиять на:

- мобильность материальных, трудовых и финансовых ресурсов, т.к. предпринимательская деятельность преследует цель увеличения дохода, а на это можно рассчитывать только при расширении производства, освоении новой техники, внедрении новых технологий и т.д.;

- наличие у каждого субъекта рынка достоверной и полной информации о предложении и спросе на товары и услуги, о ценах на них и норме прибыли. Без этого он не сможет ориентироваться на рынке и принять правильное решение о целесообразности покупок или продаж;

- стремление производителей к монополизации рынков, на однородность одноименных товаров и услуг.

В реальности далеко не всегда присутствуют все перечисленные признаки. Рыночной экономике как сложившемуся механизму присуща конкуренция. Конкуренция – это соперничество, состязательность на рынке, борьба между производителями за потребителей, за наилучшие условия продвижения и сбыта своей продукции. Конкуренция является главным механизмом рынка, с помощью которого повышается качество производимых товаров и услуг, снижаются производственные затраты, внедряются технические новшества.

К основным элементам рынка относятся спрос, предложение и цена, а для того, чтобы он успешно функционировал, необходимы три условия: наличие в экономике частной собственности, свободных цен и конкуренции. Частная собственность составляет основу рыночной экономики. Она обеспечивает право распоряжаться ею по своему усмотрению и в тоже время создает личную заинтересованность в удешевлении производства товаров и услуг, улучшении их качества, потребительских свойств и полезности.

В развитом индустриальном обществе рынок представляет собой социальный механизм, осуществляющий постоянную связь между производителями и потребителями по поводу купли-продажи экономических благ по ценам, устанавливающимся на основании спроса и предложения в результате постоянно действующей конкуренции.

Рынок исторически развивается и видоизменяется. Современный рынок характеризуется богатой и сложной структурой. Его можно классифицировать по различным признакам:

- по видам и степени развития конкуренции – рынок совершенной конкуренции и несовершенной конкуренции (монопольный, олигопольный, смешанный);

- по формам собственности – частный, кооперативный, государственный, рынок;

- по объектам рыночного обмена – рынок товаров и услуг, рынок капиталов, средств производства, рынок труда, финансовый рынок (денежный, ценных бумаг и валют), рынок информации, рынок ноу-хау;

- по организации рыночного обмена – оптовый, розничный, экспортный, импортный;

- по географическому положению – местный, региональный, национальный, мировой;

- по степени насыщенности товарами и услугами – равновесный рынок, дефицитный рынок, избыточный рынок;

– согласно действующего законодательства – легальный рынок, нелегальный рынок.

Однако деление рынков на виды в определенной степени условно, так как в реальной жизни один и тот же рынок отражает разные признаки. Так, местный рынок может быть одновременно и оптовым, и розничным, а рынок несовершенной конкуренции – государственным или частным, региональным, импортным, дефицитным и нелегальным.

Список использованной литературы.

1. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебное пособие. – Новосибирск: «Издательство ЮКЭА», 1998. – 528 с.
2. Макконелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс. В 2 т. – М.: «Республика», 1992.
3. Самуэльсон П. Экономика. В 2 т. – М.: Алгон, 1992. – 332 с.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. Со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.

Н.С. Мациевский

## **СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: nsm@tpu.ru

В ходе развития товарного производства в большинстве стран мира сформировался рынок, который прошёл путь от древних базаров до современных организованных рынков с компьютерным оснащением. Рыночная конкуренция заставляет товаропроизводителей снижать издержки производства, увеличивать разнообразие товаров, продуктов, работ, услуг и повышать их качество. Для расширения рынков сбыта как традиционных, так и новых товаров фирмы-изготовители изучают своих потенциальных потребителей по величине семейных доходов, образованию, возрасту, полу. Особенно их интересует роль тех факторов, которые влияют на восприятие потребителями производимых товаров и услуг: цена, качество, преимущества перед существующими образцами, соответствие потребительским стандартам. Продукция, предлагаемая на рынок, должна быть конкурентоспособной, то есть иметь такие потребительские свойства, которыми бы она выгодно отличалась от сходной продукции других конкурентов. На рынке побеждает тот товаропроизводитель, конкурентоспособность продукции которого выше [1,2].

Современный рынок всё больше превращается в рынок новинок, ибо новизна стала важнейшим свойством товаров и услуг, делающим их конкурентоспособными. Новыми считаются товары и услуги, не имеющие аналогов, а также улучшенные варианты или модификации уже существующих товаров и услуг. Рынок интересуют любые новшества: в конструкции, обеспечивающей более высокую производительность, надёжность и долговечность; в дизайне, делающие продукцию удобной и эстетичной; в менеджменте, повышающем рентабельность производства. Для современного рынка характерно стирание национальных границ, формирование мировых

рынков товаров, услуг, технологий, информации, рабочей силы, капиталов и валют [1,2].

Более чем столетняя история развития ведущих стран мира доказала, что при решении главных экономических задач рыночной экономике нет альтернативы и рыночная система хозяйствования обладает целым рядом несомненных достоинств.

Рынок обеспечивает взаимосвязь производства и потребления, определяет объёмы и структуру производства товаров и услуг в экономике государства. Эту функцию он осуществляет через установление соответствия объёма предложения объёму платежеспособного спроса, то есть механизм рынка через систему рыночных цен приспособливает предложение товаров и услуг к платёжеспособному спросу потребителей.

Рыночная система гарантирует общественную оценку результатов труда всех обособленных производителей товаров и услуг. Стоимость товаров и услуг базируется на общественно необходимых затратах труда – ОНЗТ. Они представляют собой затраты труда, которые признаются обществом как необходимые и неизбежные при данном уровне развития производительных сил, производительности труда и оплачиваются им [1].

Механизм такой рыночной оценки объективен, эффективен и прост. Он заключается только в одном: состоялась купля-продажа произведённых товаров и услуг или нет. Стремление как можно выгоднее продать или купить товары и услуги заставляет производителей и продавцов, а также потребителей постоянно поддерживать «рыночную форму».

Рынок создаёт условия для высокой эффективности производства. Этому способствует всеобщность конкуренции, которая безжалостно отделяет отстающих от преуспевающих. В конкурентной борьбе побеждает тот, кто лучше угадал изменения потребительского спроса, быстрее применил новые технологии и оборудование, снизил издержки производства. Вот это и есть предпосылки высокой эффективности.

Через механизм конкуренции рынок способствует эффективному и рациональному распределению ресурсов на производство необходимых обществу благ. Выдающийся экономист Ф. фон Хайек определил конкуренцию как процедуру открытия таких факторов производства, которые без обращения к ней оставались бы никому не известными и не используемыми [2].

Рыночный механизм успешно функционирует при наличии весьма ограниченной информации. Достаточно иметь только данные о цене на товары, продукты, работы, услуги, о величине издержек их производства и рынок постепенно начнёт насыщаться необходимыми товарами и услугами, удовлетворяя спрос всё больше и больше.

Рыночные цены выступают носителями экономической информации, сообщая о наличии или отсутствии товаров и услуг, количестве и качестве, издержках их производства, полезности для потребителей [2,3].

Рынок естественным образом, без приказов и команд соединяет интересы производителей и потребителей.

Рыночная система хозяйствования материально заинтересовывает производителей в удовлетворении тех потребностей общества, которые выражаются через спрос. Она отличается способностью к удовлетворению разнообразных потребностей потребителей, постоянному повышению качества товаров и услуг, более быстрому достижению рыночного равновесия.

Для рынка характерны гибкость и высокая степень приспособляемости к изменяющимся внутренним и внешним условиям хозяйствования. Когда в 70-е годы XX века мировые цены на нефть выросли в 4-6 раз, то рынок ответил внедрением ресурсосберегающих технологий и разработкой альтернативных энергоносителей.

Рыночная система определяет свободу выбора и действий потребителей и производителей. Они независимы в принятии своих собственных решений, заключении сделок, установлении необходимых контактов и производственных связей.

Производители, поставляя на рынок произведённые товары и услуги, всё время стремятся поддерживать конкурентоспособность своей продукции, расширяя ассортимент, повышая её качество и снижая издержки производства.

Стремясь получить высокую прибыль и выиграть в конкурентной борьбе, товаропроизводители идут на риск, вводят новейшие технологии, разрабатывают новые товары и услуги, то есть используют результаты последних достижений научно-технического прогресса, а конкуренция делает этот процесс непрерывным.

Рынок освобождает экономику от дефицита товаров и услуг, так как это противоречит экономическим интересам всех участников рыночных отношений. Даже в самой развитой рыночной экономике иногда возникают расхождения во времени между появлением новой потребности и её удовлетворением. Но эти периоды, как правило, непродолжительны, обусловлены инерционностью хозяйственного механизма и при современном уровне маркетинга быстро устраняются.

Рыночная система хозяйствования заставляет потребителей выбирать рациональную структуру потребления для семейных и личных нужд, согласно действующим рыночным ценам и соответствующую величине их доходов.

Рынок оздоравливает экономику государства, освобождая её от убыточных, неконкурентоспособных предприятий. Под влиянием рыночных сил происходит беспощадная отбраковка таких товаропроизводителей, которые не способны эффективно вести дело, производить и продавать товары и услуги по ценам равновесия.

На основании вышеизложенного, можно с достаточным основанием утверждать, что рыночная система хозяйствования относится к разряду общечеловеческих ценностей, является достоянием всей мировой цивилизации и в обозримом будущем останется таковой. Однако вместе с тем, при всех её достоинствах, необходимо отчётливо представлять недостатки рыночной экономики, имманентно присущие ей. Рынок, являясь одним из важнейших механизмов координации деятельности, призван обеспечивать эффективное распределение ограниченных экономических ресурсов. Однако не следует забывать о том, что он имеет пределы возможностей оптимально распределять ресурсы. Применение рыночной системы в чистом виде, без вмешательства государства, может привести к целому ряду негативных последствий для общества.

Современная рыночная система хозяйствования имеет значительное количество неустраняемых, внутренне присущих ей недостатков.

1. Рыночная экономика подвержена нестабильному развитию и развивается циклично, с характерными для неё экономическими циклами, когда экономический рост и увеличение произведённого ВВП чередуется с тяжёлыми спадами производства. Подобные колебания периодически приводят к увеличению инфляции, снижению доходов населения, росту безработицы и возрастанию социальной напряжённости в обществе.

2. Рыночная система самостоятельно не в состоянии останавливать, предотвращать и контролировать монополизацию рынков товаров, продуктов, работ и услуг.

3. Рынок ориентирован на удовлетворение потребностей только тех потребителей, кто имеет деньги, а вовсе не на производство социально необходимых товаров и услуг.

4. Рынок не гарантирует право на труд и доход, не обеспечивает перераспределение доходов между отраслями экономики, регионами и слоями населения [1,3]. По данным П. Самуэльсона рыночная система воспроизводит существенное неравенство и не способна обеспечить социально приемлемые в обществе границы неравенства [4].

5. Система рыночного хозяйства игнорирует потенциально опасные и разрушительные последствия принимаемых решений, если они приносят предпринимательский доход. Например, производство пестицидов ДДТ было запрещено ещё в 1960 г., однако этот «эликсир смерти» производили в США вплоть до 1972 г.[1].

6. Рыночная система не создаёт стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования, таких как дороги, дамбы, мосты, общественный транспорт, образование, медицина и т.д.

7. Рынок не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов.

8. Рыночная экономика не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству, таких как рыбные богатства морей и океанов, состояние воздушного бассейна, климатические изменения на планете.

9. Рынок не имеет экономического механизма защиты окружающей среды и поэтому не способен устранять внешние эффекты. Только законодательные акты могут заставить производителей вкладывать средства в экологически чистые производства.

10. Рыночная система не способна производить общественные блага, то есть товары и услуги, которые потребляются всеми членами общества независимо от того, в какой степени члены общества оплатили пользование этими товарами и услугами. К ним относятся национальная оборона, общественная безопасность, чистый воздух и другие.

11. Для рыночной экономики характерна присущая ей неполнота информации, когда реально существующая информация об издержках, прибыли, стоимости и ценах является неполной и распределена между участниками рынка неравномерно. Такое положение приводит к возникновению информационной асимметрии.

12. Рыночная система не обеспечивает фундаментальных исследований в науке. Наличие у рыночной системы хозяйствования вышеперечисленных недостатков, органично присущих ей, неизбежно приводит к конфликту интересов между органами государственной власти и бизнес-сообществом страны – юридическими и физическими лицами. Подобные конфликты возникали почти во всех странах мира на разных стадиях социально-экономического развития. Таким образом, в системе рыночного хозяйства существует ещё один значительный и существенный для неё недостаток: система способна давать сигналы и импульсы к развитию нелегальных экономических отношений между субъектами рынка, а в дальнейшем поддерживать их и постоянно воспроизводить.

Многие ведущие индустриальные державы, для нивелирования негативных сторон рыночной экономики, практикуют энергичное государственное вмешательство в хозяйственную деятельность с целью регулирования экономики в интересах



всего населения. Особенно это характерно для таких стран как Швеция, Финляндия, Дания, Франция, Япония, Англия, Италия, Испания, Германия. Однако исторический опыт показал, что государственное регулирование экономической и социальной сферы в этих странах с благими целями, вмешательство государственных органов управления, не даёт возможности навсегда избавиться от теневой сферы экономики, а в некоторых из этих стран теневая экономическая активность даже возросла.

В противовес государству, современный капитализм давно породил могущественные организации в форме крупных корпораций, а также сильные отраслевые профессиональные союзы во многих отраслях промышленности. Эти мощные блоки экономической и социальной власти, вкупе с государством, способны манипулировать ботой рыночной системы страны и исказить её нормальное функционирование в своих интересах.

Список использованной литературы.

1. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. Учебное пособие. – Новосибирск: «Издательство ЮКЭА», 1998. – 528 с.

2. Введение в рыночную экономику: Учебное пособие для экон. спец. ВУЗов / А.Я.Лившиц, И.Н.Никулина, О.А. Груздева и др.; Под ред. А.Я. Лившица, И.Н.Никулиной. – М.: Высш. шк., 1995. – 447 с.

3. Мациевский Н.С. Ценообразование в рыночной системе: учебное пособие. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 123 с.

4. Самуэльсон П. Экономика. В 2 т. – М.: Алгон, 1992.

А.С. Мичурина

## **ИЗМЕНЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ МОДЕЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА И РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЕГО ПОДДЕРЖКИ**

г. Кемерово, Кемеровский государственный университет, e-mail: koznast@ya.ru

В ряде случаев доля малого бизнеса (МБ) в производстве экономически развитых стран указывает на не полностью раскрытые внутренние возможности его развития в России. В Кемеровской области доля МБ составляет 37,7% (в Европе достигает 60-70%).

Актуальным становится вопрос, как повысить эффективность мер по развитию МБ и возможно ли выделить потенциально свободные ниши в структуре производства товаров и услуг для МБ. В Кемеровской области отраслевая структура МБ представлена следующим образом: в сельском, лесном хозяйствах и рыболовстве малых предприятий 14,9%, в добывающей промышленности – 23,2%, в обрабатывающей – 44,7% (особенно можно выделить отрасли машиностроения и металлообработки, в которых доля МБ составляет 46,9%), в строительстве – 46,9%, в торговле и общественном питании – 47,7%, в транспорте и связи – 39,2%, в операциях с недвижимостью – 45,3%, в образовании и здравоохранении – 7,8%, в прочих производствах доля малых предприятий – 13,7%. На основе этих данных можно сделать вывод о достаточно высоком уровне развития МБ в Кемеровской области и наибольшем в сфере услуг и обрабатывающей промышленности. МБ занимает значи-

тельную долю сферы услуг, так как это вид деятельности, в котором минимально эффективный размер предприятия очень невелик.

В добывающей же промышленности доля малых предприятий не может быть высокой, несмотря на то, что экономика Кемеровской области имеет сырьевую направленность (добывающая промышленность в ВРП Кемеровской области составляет 23,4%). Добывающие предприятия требуют значительных капиталовложений в материальную базу, следовательно, в этом сегменте работа МБ сводится к минимальной. С другой стороны, в машиностроение и металлообработке высока доля МБ, что говорит о возможности симбиоза крупных горнодобывающих и малых компаний на основе подрядов, патентной стратегии, франчайзинга или лизинга. Крупные предприятия заинтересованы в малых, осуществляющих аутсорсинг, консалтинг, поставляющих узкоспециализированные товары. В результате высокого промышленного спада 2009г. в Кемеровской области для малых предприятий открывается возможность занять освобождающиеся ниши.

Большому влиянию кризиса подверглись отрасли добывающей промышленности, строительство и экспортоориентированные отрасли региона. Хуже всего положение в монопрофильных городах с градообразующим предприятием в экспортной отрасли – металлургии, угольной, химической. Вопрос о месте малого предпринимательства можно решить, учитывая особенности социально-экономической ситуации в таких городах. Основной проблемой моногородов является разрушение большинства экономических связей при банкротстве градообразующего предприятия. Однако высвобождающееся экономически активное население достаточно просто привлечь в малое предпринимательство. Развитие МБ становится единственно возможным решением в такой ситуации, так как требует сравнительно меньше капиталовложений и насыщает товарный рынок, рынок труда, увеличивает доходы бюджета города и области за счет налоговых поступлений. Таким образом, малое предпринимательство может заменить место обанкротившегося крупного предприятия в моногородах, играя схожую общественно значимую роль.

Сферой деятельности малых компаний становится и сельское хозяйство. Уже с 2005 года Кемеровская область стала практически полностью обеспечивать себя рядом продовольственных товаров, что косвенным образом является результатом увеличения числа крестьянских и фермерских хозяйств.

Таким образом, у МБ существует несколько направлений для развития в Кемеровской области: во-первых, сотрудничество с крупными компаниями, во-вторых, образование крестьянских и фермерских хозяйств, в-третьих, заполнение свободных ниш в сфере услуг и рынка моногородов.

В соответствии с вышесказанным, в Кемеровской области можно ожидать в краткосрочной перспективе расширение муниципальной структуры микрофинансирования, увеличение прямых инвестиций на 3% (сейчас 4%), количества занятых на 5,5%, рост объема производства товаров и услуг в малом бизнесе на 1,5%. В долгосрочной перспективе доля малых предприятий в ВРП может возрасти до 30% (сейчас 12%), изменение отраслевой структуры малого бизнеса: сокращение относительной доли малых предприятий в сфере торговли до 30%, рост числа предприятий в сфере ЖКХ, здравоохранения, науке – до 50%, рост компаний, занятых в обрабатывающей промышленности до 53%. В РФ существуют регионы со сходной с Кемеровской областью ситуацией, например, Омская, Новосибирская, Саратовская области, республика Татарстан, Алтайский край. Мы предполагаем, что в таких регио-

нах так же необходимо увеличение доли малых предприятий в большинстве видов экономической деятельности.

Поднимая вопрос о роли МБ, необходимо вспомнить и о другом приоритетном направлении экономического развития, таком, как «третий сектор». Эффективность и той, и другой системы в России еще невысока, хотя импульсы к развитию значительны, в основном, за счет государственного вмешательства. Поэтому возникает гипотеза о сотрудничестве между НКО и МБ. Возможно, в данном случае  $1+1=3$ ? Имеется в виду реализация эмерджентности от их совместных действий, дополнительное свойство, влияющее на показатели экономики гораздо сильнее, чем если бы рассматривать НКО и МБ по отдельности. НКО может являться весомой поддержкой для МБ и вместе с этим, целенаправленность действий государства по отношению к МБ может быть усилена, скорректирована за счет НКО. Здесь не имеется в виду рассмотрение НКО как посредника. Это самостоятельная структура, координатор и «резистор» налаживающихся отношений между МБ и государством в состоянии нестабильности и формирования среднего класса. Поскольку «призывы» помочь малому бизнесу чреватны для государства дополнительной нагрузкой на бюджет, наша задача – найти механизмы перемещения данного бремени. В частности, формирование институциональной инфраструктуры, к которой относится создание институтов гражданского общества и НКО. В этом случае функции организационно-контрольные, а также косвенного администрирования будут возложены на добровольные сообщества.

МБ сложно самостоятельно начать развитие, ему нужен толчок и существенная помощь. Но если государство предлагает в рамках целевой программы помощь из собственных ресурсов, то НКО гораздо ближе и глубже может вникнуть в проблему МБ, индивидуально подойти к каждому предприятия и предложить широкий спектр специализированных услуг с предоставлением финансовых, кадровых, производственных ресурсов, а также консультационной и представительской функций. Таким образом, НКО освобождает государство от дополнительной нагрузки. Процесс коммерциализации инноваций одно из очень длительных этапов, в то время как именно МБ в 47% случаев занимается высокорисковыми проектами. Поэтому НКО могло бы способствовать и в этом, что на макроуровне отразилось бы в повышении инновационной активности регионов. Среди малого бизнеса 66,7% занято в реальном секторе и для увеличения жизненного цикла таких предприятий, для перехода их в разряд среднего и крупного бизнеса не хватает интеграции ряда факторов: адресной помощи, профессиональных экспертиз/анализа существующего способа ведения дел, совокупности ресурсов, лежащих в основе функционирования фирмы. На наш взгляд, этот вопрос разрешим. НКО как представитель, более опытный член экономического взаимодействия должен направить усилия на развитие малого бизнеса для достижения эффективности всех мер, осуществляемых правительством в этом направлении.

НКО могли бы проводить не только координирующую работу, но и анализ направлений деятельности предприятий МБ, который будет лежать в основе государственного выбора в направлении адресной финансовой помощи. К таким направлениям можно отнести функционирование производящих, а не посреднических МП, вклад МБ в снятие напряжения на рынке труда, его устойчивость и жизнеспособность на рынке. Таким образом, посредством НКО для МБ открываются большие перспективы. НКО может подготавливать и переподготавливать кадры для МБ, защищать его интересы, благодаря НКО МБ представиться возможность на демокра-

тических условиях участвовать в борьбе за какие-либо льготы вместе с более крупными компаниями. С помощью аналитической работы НКО, разработки инвестиционных карт, формированию базы данных привлекательных компаний и инвесторов, будут развиваться и территория, на которой такие организации функционируют, будет создаваться благоприятный инвестиционный имидж региона.

МБ сельского хозяйства, которое выделено как свободная ниша, особенно нуждается в создании НКО, поддерживающих его, в силу удаленности сельхоз.производителей от административных, банковских ресурсов и значительно более низкой информированностью в отличие от производителей, чья деятельность расположена в черте города. МБ в сельском хозяйстве – основа угасающих сел, возрождения экономически отсталых или депрессивных регионов, поддержка села.

Соответственно, мы предлагаем создать НКО, чья миссия будет заключаться в развитие тех малых предприятий, которые соответствуют свободным нишам для МБ по виду деятельности и критериям приоритетности и эффективности своего функционирования. Процесс создания НКО и поиска источников финансирования предлагается осуществлять при помощи администрации Кемеровской области, а также глав муниципальных районов. Необходимо консолидировать усилия совместно с крупными и средними производителями, так как им также выгоден институт, защищающий их и лоббирующий интересы, в том числе в соответствии с их сферой деятельности. Однако при этом такие НКО не должны ставить приоритетным развитие доноров с наибольшими вкладами, так как это априори ставит малые предприятия в положение «низших». Так же донорами могут являться и крупные предприятия тех муниципальных районов, которые заинтересованы в становлении и укреплении экономических связей территории, на которой данные предприятия ведут бизнес, независимо от вида их экономической деятельности.

Таким образом, мы предлагаем внести в рассмотрение органами гос.власти указанные системы взаимоподдержки, так как МБ способствует формированию гражданского общества, благоприятной экономической ситуации региона и увеличивает инвестиционный потенциал муниципального образования, что влечет рост доходов бюджетов разного уровня, уменьшает диспропорции в социальном развитии и социальном обеспечении территорий.

Список использованной литературы.

1. Регионы России. Социально-экономические показатели: 2009 / Росстат. – М., 2009. – С. 410-418.

## **ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЙ НЕФОРМАЛИЗОВАННЫХ ИНСТИТУТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В СТАТИСТИКЕ ИННОВАЦИЙ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: eemon@sibmail.com

В современной России актуальным является формирование и развитие институтов обеспечивающих построение инновационной экономики, экономики, основанной на знаниях.

**Целью настоящей работы является анализ характера взаимодействия экономических субъектов при реализации инновационных проектов и его отражение в статистике инноваций.**

Лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» представил некоторые положения, позволяющие включить институциональный анализ в теорию экономики [1]. По мысли Нортона, институты – «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следует разделять формально писанные правила и обычно неписанные кодексы поведения (формализованные и не формализованные институты).

В данной работе используется классическое определение.

**Институты** – правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. (Д. Норт).

В современной социально-экономической системе, в условиях рыночных отношений люди выступают, как правило, в роли экономических субъектов. Исторически сформировалась институциональная среда как совокупность экономических закономерностей, формализованных норм и неформальных правил взаимодействия субъектов экономики. Следовательно, с целью применения приемов институционального анализа экономических процессов расширим вышеприведенное определение институтов.

**Институты** – правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы функционирования, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между субъектами в социально-экономической системе.

Опыт стран, лидеров мировой экономики, показывает, что в первую очередь знания определяют долгосрочные конкурентные преимущества, как отдельных производителей, так и национальных экономик в целом. Сложилось видение экономики, основанной на знаниях, как системы институциональных сфер генерации, распространения, использования знаний. Эффективность процесса превращения «чистого» знания в готовый продукт зависит от того, насколько развито взаимодействие институтов и организаций этих сфер. Связующим звеном между знанием и производством является процесс трансфера технологий.

В докладе приведены результаты анализа динамики изменений неформализованных институтов, участвующих в инновационной цепочке, по данным региональных статистических наблюдений инновационной деятельности организаций Томской области в 2007-2009 гг. [2,3,4].

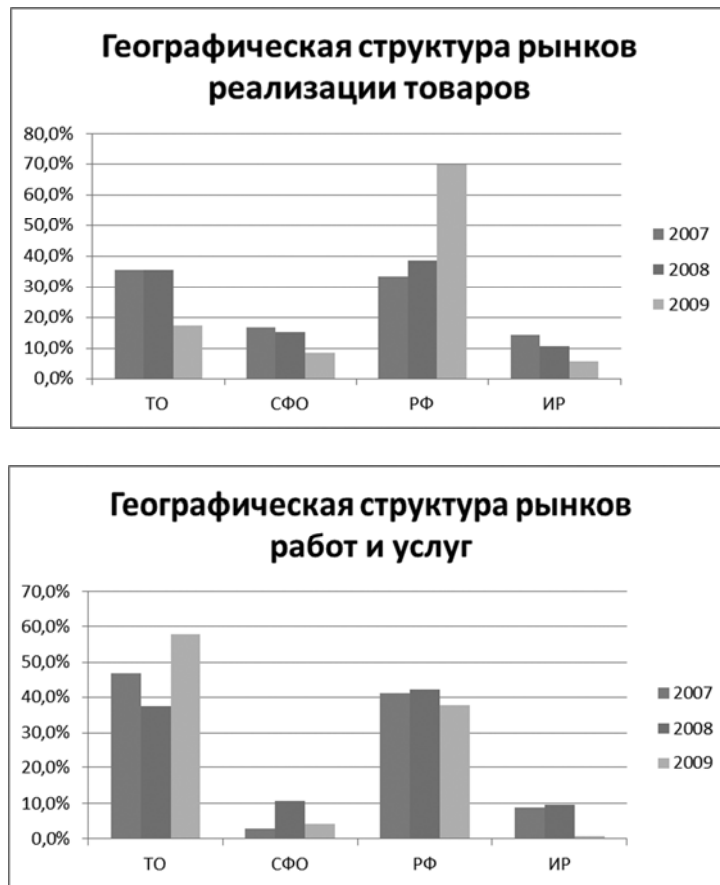


Рис. 1. Географическая структура рынков реализации товаров собственного производства, работ и услуг крупных и средних инновационно-активных предприятий Томской области

Рассмотрим важнейший показатель деятельности любого предприятия – объем реализации продукции. На рисунке 1 представлена географическая структура рынков реализации товаров собственного производства, работ и услуг, выполненных собственными силами, крупных и средних инновационно-активных предприятий Томской области. Для Томских предприятий в рассматриваемом периоде важными являются рынок Томской области и российские рынки за пределами Сибирского федерального округа. Требования потребителей и условия конкуренции на этих рынках и определяют поведение производителя. В результате вырабатываются типичные правила поведения, позволяющие достичь максимального результата. Большой процент реализованных товаров, работ и услуг на российских рынках свидетельствует о конкурентоспособности томских предприятий. Доля работ и услуг, выполняемых в Томской области выше, чем выполняемых в России, что связано с меньшими транзакционными издержками. Следует также отметить, что в 2009 году реализация товара в Томской области значительно упала, что, возможно, вызвано внешними факторами. Доля работ и услуг, выполняемых в пределах Томской области, напротив, возросла, что связано с необходимостью снижения издержек в период кризиса.



Рис. 2. Количество совместных проектов с потребителями и научными организациями и ВУЗами крупных и средних инновационно-активных предприятий Томской области

Какие же неформализованные институты формируются в результате взаимодействия в рамках инновационной цепочки? Получить ответ на это вопрос поможет анализ количества совместных проектов и типов партнеров совместных проектов по выполнению

На рисунке 2 приведено количество совместных проектов крупных и средних инновационно-активных предприятий с потребителями, а также научными организациями и ВУЗами. Томские крупные и средние предприятия осуществляют продажу товаров и услуг в основном за пределами Сибирского федерального округа и имеют реальные конкурентные преимущества на российских рынках. Взаимодействие крупных и средних предприятий с научными организациями и ВУЗами значительно ввиду наличия в Томске большого числа организаций институциональной сферы генерации знаний, что формирует определенные неформализованные правила и нормы. Томские предприятия в основном предпочитают взаимодействовать с томскими научными организациями и ВУЗами, что говорит о сформировавшемся, устойчивом уровне взаимодействия институциональных сфер генерации и использования знаний в нашей области. Также о стабильности взаимодействия свидетельствует тот факт, что в условиях кризиса показатели не снизились.

Анализ статистических данных показывает, что в результате деятельности предприятий в рамках инновационной цепочки вырабатываются типичные нормы и

правила (неформализованные институты), которые проявляются в статистике инноваций.

Список использованной литературы.

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт. – Изд-во: М., 1993. – Вып.2. – С. 212.
2. Сведения об инновационной деятельности организаций Томской области за 2007 г. / РОССТАТ.
3. Инновационный сектор Томской области за 2008 г. / РОССТАТ.
4. Сведения об инновационной деятельности организаций Томской области за 2009 г. / РОССТАТ.

М.Н. Морозов

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: benm6@yandex.ru

Проблемы развития экономических систем сейчас довольно остро обсуждаются в мировом сообществе. Действительно, на фоне мирового финансового кризиса выявились серьезные проблемы в механизмах некоторых систем, и порой становится непонятным, какого курса придерживаться. Что же касается нашей державы? В то время как Россия и другие государства бывшего социалистического блока стремятся к созданию рыночной экономики, в самих рыночных странах уже ведутся оживленные дебаты о том, какие формы рынка следует признать более эффективными. Не пойти ли США по стопам Японии, представив правительству более заметную роль в управлении экономикой? А может быть Японии самой перенять некоторые черты американской экономики с ее свободой предпринимательства и более сильным влиянием рынков? Подобные дебаты происходят и в России, где выдвигаются предложения принять японскую, шведскую или американскую модели, как пример для подражания. Однако в подобной дискуссии следует учитывать, по крайней мере, три важных аспекта.

Во-первых, характер экономической системы будет определяться не только теми законами и правилами, которые изберет для себя Россия, но и правилами и особенностями русской истории, культуры, ресурсов и политики.

Во-вторых, для России, стоящей лишь на пороге рынка, пока не имеет большого значения, кокой модели следовать: шведской или американской, ибо в любом случае надо начинать с одних и тех же правовых и экономических реформ: стабилизации, либерализации и т.д.

В-третьих, в наши дни страны рыночной экономики развиваются довольно быстрыми темпами. Трудно, например, следовать шведской модели, когда само шведское правительство объявляет, что эта модель себя исчерпала. Если Россия или какая-нибудь другая из стран попытаются подражать чужому примеру – это будет напоминать стрельбу по быстро бегущей мишени. Поэтому следует разобраться в тех важных преобразованиях, которые осуществляются в ведущих странах.



Остановимся на них подробнее. Как известно, любая более или менее развитая страна придерживается рыночного способа ведения хозяйства. Основной экономический аргумент в его пользу состоит в эффективном распределении ресурсов. Согласно этому тезису, конкурентная рыночная система направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых общество больше всего нуждается. Она диктует применение наиболее эффективных методов комбинирования ресурсов для производства и способствует разработке и внедрению новых, более эффективных технологий производства. С этим сложно не согласиться, но, как известно, нет ничего идеального, и со временем обнаружились свои “подводные” камни. Итак, критики выделяют несколько важных современных проблем развития рыночной экономики. Во главе стоит угасание конкуренции. Критики утверждают, что капиталистическая идеология допускает и даже стимулирует угасание своего главного контрольного механизма – конкуренции. Они полагают, что существует два основных источника ослабления конкуренции как контрольного механизма:

- во-первых, хотя с общественной точки зрения конкуренция желательна, она больше всего досаждала индивидуальному производителю своей безжалостной действительностью. Свободной, индивидуалистической среде в капиталистической системе присуще то, что предприниматели в погоне за прибылью и в стремлении улучшить свои экономические позиции пытаются освободиться от ограничительных пут конкуренции. Слияние фирм, тайные сговоры компаний – все это способствует ослаблению конкуренции и уклонению от ее регулирующего воздействия. Свыше 200 лет тому назад Адам Смит сформулировал этот тезис следующим образом: "Представители одной и той же отрасли редко встречаются друг с другом, но когда такая встреча происходит, беседа между ними завершается сговором против публики или каким-то маневром с целью повысить цены" [1].

- во-вторых, некоторые экономисты утверждают, что сам технический прогресс, который рыночная система поощряет, способствовал упадку конкуренции. Новейшая технология, как правило, требует использования очень больших количеств реального капитала, крупных рынков, комплексного, централизованного и строго интегрированного рынка, богатых и надежных источников сырья. Такого рода технология означает необходимость в существовании фирм-производителей, являющихся крупномасштабными не только в абсолютных величинах, но также и по отношению к размерам рынка. Иными словами, достижение максимальной эффективности производства на основе применения новейшей технологии часто требует существования небольшого числа относительно крупных фирм, а не большого числа относительно мелких.

Далее, по мере сужения конкуренции ослабевает и рыночная экономика в качестве механизма эффективного распределения ресурсов. В результате, по мере ослабления конкуренции подрывается также суверенитет потребителя, в конечном итоге рыночная система теряет свою способность распределять ресурсы в точном соответствии с желаниями потребителей [2].

Но существуют и другие, не менее актуальные, проблемы развития рыночной экономики. Это – неравное распределение дохода. Критики утверждают, что рыночный способ ведения хозяйства позволяет наиболее способным, или ловким, предпринимателям накапливать огромное количество материальных ресурсов, причем право наследования с течением времени усиливает этот процесс накопления. Такой процесс, помимо количественных и качественных различий в людских ресур-

сах, поставляемых хозяйствами, порождает в рыночной экономике чрезвычайно неравное распределение денежных доходов. В результате возникает социальное неравенство. Отсюда делается вывод: рыночная система выделяет ресурсы на производство изысканных предметов роскоши для богатых за счет ресурсов на производство предметов первой необходимости для бедных [3].

Стоит заметить, что вышеперечисленные проблемы уже встречаются в России. Примером тому – недавний сговор в повышении цен на гречку компаний "Мистраль" и "Ангстрем", который официально подтвержден антимонопольным агентством. Также примером служат и сотрудничество крупнейших фирм при создании новых типов вооружения, гражданских самолетов (AeroBus A320, Suhoi SuperJet100) и др.

Стоит заметить, что вышеупомянутое техническое новшество, или инновации, стоит отнести к проблемам развития всех известных типов экономик. В экономической литературе бытовало мнение, что современная техника неизбежно приводит к сложной машине и крупному предприятию, к концентрации и монополии, а, в конечном счете, к централизованному регулированию экономики (так называемый закон концентрации производства). Таким образом, развитие техники, индустриальный прогресс накладывают свои ограничения на экономические отношения, деформируя установившиеся механизмы. Но опять же, у этого закона есть как свои сторонники, так и оппоненты.

Сложность экономических преобразований в российской экономике заключаются в специфическом свойстве индустриальности экономической системы: тяготение к высокой концентрации производства и его монополизации. В то же время нельзя не сказать, что в ней существует потенциал для прогрессивных изменений посредством инноваций. Особенность индустриальной формы крупного производства в том, что она опирается на эффект коммуникации или принцип синергии, выражающийся в наличии дополнительной силы по сравнению с суммой производительностей ее частей. Поэтому крупное производство всегда содержит в себе дополнительные производственные возможности по сравнению с более мелкими предприятиями, хотя и проигрывает им в мобильности [4].

Современный ресурс коммуникации в российской промышленности дополняется тем, что каждое предприятие использует целую совокупность разных технологий, располагает квалифицированными кадрами. Всякая коммуникация обладает возможностью собственного перекомбинирования, изменения специализации, построения нового производственного аппарата. Использование этих возможностей затруднено сегодня громоздкостью производственной системы, специфической формой монополизма, что ограничивает, но не лишает возможности модернизации промышленности, которые должна учитывать программа промышленной политики. Слабость отечественной промышленности перед лицом рыночных реформ заключается в её инерционности, негибкости, неспособности быстро и коммерчески эффективно реагировать на изменения во внешней среде [5].

Для становления российского государства необходима централизованная власть, способная контролировать и корректировать деятельность любых институтов. Реформы должны проводиться не только на бумаге. Нужно учитывать не только экономическую теорию, но и социальные, психологические и человеческие факторы. Именно поэтому многие реформы, проводившиеся за последние годы, не увенчались успехом. Но ни о каком экономическом росте не может быть и речи без промышленного комплекса. Импорт готового промышленного оборудования в на-

шей стране составляет около 50%. Если взять автомобильную технику, то импорт и того больше. Большинство отечественных предприятий просто “ржавеют”. Именно поэтому здесь уместно говорить об изменении системы налогообложения, более грамотном финансировании.

Нужно усилить роль местных администраторов и осуществлять над ними жесткий контроль. Что также беспокоит, так это влияние столичных предпринимателей на деятельность местных фирм. В этом направлении нужно еще очень много работать.

Но то, что действительно является большой проблемой – это коррумпированность властей, участие их не только в политике, но и предпринимательстве. Почти каждую неделю на телевидении, в газетах появляются сообщения о нарушении закона депутатами, но неприкосновенность обеспечивает невозбуждение уголовного дела.

Что же можно сказать о перспективах экономической модели России? Наиболее оптимальной представляется модель, основанная на рыночной экономике, но содержащая элементы плановой экономики, что называется смешанной экономикой. Также хочется отметить, что рыночные механизмы особенно вредны в сферах, касающихся именно человеческих, социальных факторов жизнедеятельности общества в целом. И лишь правильное сочетание в особых пропорциях нескольких способов ведения хозяйства и набора соответствующих регулирующих механизмов может максимально приблизить рассматриваемую модель к выполнению основных экономических задач.

#### Список использованной литературы.

1. Экономика: Учебник / Под. Ред. Булатова А.Ф. 2-е издание, перераб. и доп. – М.: Издательство «БЕК», 1997. – 816 с.
2. Курс экономической теории. Учебное пособие / Под общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: МГУ им. Ломоносова, "ДИС", 1997. – 734 с.
3. Нуреев Р. М. Основы экономических теорий: микроэкономика: Учеб. для вузов. – М.: Высш.шк., 1996. – 447 с.
4. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Посталюк М.П. Инновационная экономика // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 1 (17). – URL: <http://www.m-economy.ru/>.

## ТЕОРИЯ ТОРМОЖЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: fetika\_516@mail.ru

Конкуренция – в переводе с латинского означает "сталкиваться". В общем смысле конкуренция – это соперничество между любыми экономическими, рыночными субъектами за абсолютное доминирование в определенной сфере жизнедеятельности (за лучшие условия производства, купли или продажи товаров). Она может происходить как среди продавцов, так и среди покупателей.

Каждый конкурент мечтает одержать верх в такой борьбе, захватить рыночную власть, обладать господствующим положением на рынке и стать монополистом (от греческих слов "monos" – единственный, один и "poleo" – продаю).

Существует мнение, будто монополия всегда стремится паразитировать на достигнутом, тормозить научно-технический прогресс, склонна к «загниванию и застою». Но так ли это на самом деле? И в чем причина нежелания развиваться дальше?

Чтобы подтвердить это или опровергнуть рассмотрим несколько ситуаций с точки зрения экономической выгоды монополий в случае неконтролируемого прогресса в области науко-техники.

**№1.** Рассмотрим систему энергообеспечения отдельно взятой страны. Как правило, вся система, включающая АЭС, ГЭС, ТЭЦ и прочее сосредоточена в руках одного-двух холдингов или владельцев (пример РАО «ЕЭС России»). Для таких крупных систем залогом успеха является контроль над источниками энергии. Через систему дочерних фирм и организаций холдинги контролируют источники энергии, не допуская возникновения сколько-нибудь крупных конкурентов на рынке энергообеспечения путем «легального» распределения квот на использования источников (уголь, газ, нефть, уран) через аукционы, создавая условия для победы на них таким образом, что выиграть аукцион может только их собственный подготовленный участник.

Представим, что изобретается источник питания, по размеру сопоставимый с аккумулятором современных сотовых телефонов и способный обеспечить электроснабжение пятиэтажного дома в течение одного года. Будучи выброшенным на рынок, данный источник питания оставит без работы массу котельных, подстанций, лишит огромного дохода различные ОАО и ЗАО, а как следствие и холдинги. Единственным возможным выходом для холдинга является отслеживание научных достижений в этой области и изъятие изобретений до их выхода на рынок.

Почему бы холдингу не модернизировать собственную систему энергопроизводства и не заменить устаревшие источники более эффективными и компактными? Ответ прост – слишком много «своих» людей «кормится» на уже отлаженном процессе: распределение прав на добычу сырья → добыча сырья → производство энергии → продажа энергии → контроль над ростом тарифов. Припрятанные до времени новые источники энергии появятся на рынке только после полного исчерпания существующих источников и, можно быть уверенным, контролировать их будут те же холдинги.

**№2.** Второй пример касается изобретения износостойких «вечных» материалов. Допустим, изобретается сплав металлов, который не подвергается износу, коррозии, очень прочный, и дешевле нержавеющей или легированных сталей. Спрашивается, кому он не выгоден? Начнем с самого низа.

Малые фирмы, занимающиеся перепродажей деталей (дилеры) для машин и механизмов получают прибыль с сервисных услуг типа замены изношенных, поломанных деталей, а так же с розничной продажи. Если они начнут торговать «вечными» деталями вся экономика их фирмы рухнет, так как после насыщения рынка такими деталями их продажи сойдут на нет.

Фирмы среднего звена и крупные производители, занимающиеся изготовлением деталей, выстраивают свою экономику за счет оптовых продаж деталей дилерам. После появления «вечных» деталей и отсутствия продаж в малых фирмах заказов на новые детали больше не будет.

Наконец, производители сталей опираются на сбыт нижестоящим фирмам, наверное, не надо говорить, что их ожидает в случае изобретения «вечных» сталей?

Внедрение новых материалов в частное производство начнется только после масштабного уменьшения источников сырья и необходимости поиска замены или экономии.

**№3.** И последний пример, на сей раз с известными «лицами». Не безызвестная «NASA», пользуясь поддержкой в виде финансирования от правительства, блокирует выход частных компаний в космос с коммерческими целями путем нечестной конкуренции. Это выражается в том, что «NASA» осуществляет заказы метеорологических (вывод спутника на орбиту, космическая съемка атмосферы, поверхности), научных (исследование космоса, спектральное исследование поверхности земли и т.п.), военных и частных организаций себе в убыток, но дешевле, чем любая частная коммерческая структура.

Для наглядности представим, что, например, частная крупная компания спутниковой связи просит вывести на орбиту еще один спутник. Реально это обойдется «NASA» по затратам, допустим, в 20млн. \$, частные компании предлагают вывести спутник за 23млн. \$. Чтобы отсечь конкуренцию в космосе «NASA» берется вывести спутник за 15млн. \$. Затраты на демпинг компенсируются лоббистами в конгрессе США, заинтересованными в монополии на космос, путем продления и укрупнения финансирования «NASA».

Как это связано с научно-техническим прогрессом? А очень просто – такая нечестная игра «NASA» мешает развитию космических технологий на рынке «космических» услуг за счет развитой конкуренции. Фактически «NASA» – демпинговый монополист.

В каждом из этих примеров крупному монополисту проще пресечь изобретение в зародыше (оставив его для себя до лучших времен), чем скупать технологии, патенты и бороться с конкурентами – производителями подобного товара или услуги посредством аналогичных изобретений. Ведь технология в свободной продаже рано или поздно станет, доступна многим. Особенно если ищущий обладает значительными финансовыми средствами.

## НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

г. Владимир, АНО ВПО Владимирский институт бизнеса, metod@vib.vladimir.ru

Социальное инвестирование – способ реализации корпоративной социальной ответственности посредством целевых программ, которые отвечают нуждам основных групп заинтересованных лиц – потребителей, персонала, местных сообществ на территориях присутствия. Его привлекательность обусловлена тем, что в стратегической перспективе социальные инвестиции всегда взаимно выгодны. Сам термин «социальные инвестиции» предполагает, что данные вложения окупаются, что существует некий механизм получения дополнительной выгоды.

Внутренняя и внешняя оценка эффективности социальных программ организации является важнейшим инструментом управления, на основе которого руководством принимаются решения как о подготовке новых социальных программ по реализованным направлениям (при условии успешной реализации), так и об определении новых приоритетов социальных программ (в случае их неэффективной реализации).

Эффективность социальных программ организации может быть оценена по трем аспектам:

1. По совокупности количественных и качественных показателей;
2. По соотношению затрат, результатов и долгосрочного воздействия результатов социальных программ;
3. По возможности применения способов достижения эффективности деятельности организации в результате реализации корпоративных социальных программ.

Все направления социальных программ должны оцениваться, прежде всего, по совокупности количественных и качественных показателей (см. таблицу).

Таблица 1 – Показатели оценки эффективности социальных программ организации по основным направлениям [1]

№ п/п	Направление социальных программ организации	Показатели эффективности социальных программ в рамках данного направления (последовательность показателей отражает их значимость с точки зрения предоставления информации о социальных программах)
1.	Развитие персонала	<ul style="list-style-type: none"> <li>- количество руководителей и специалистов, прошедших переподготовку;</li> <li>- объем средств, выделенных на обучение и переподготовку персонала;</li> <li>- средний уровень заработной платы персонала;</li> <li>- количество рабочих, прошедших обучение;</li> <li>- объем средств, выделенных на предоставление социального пакета и премиальные выплаты персоналу;</li> <li>- количество часов обучения в расчете на одного сотрудника</li> </ul>
2.	Охрана здоровья и безопасные условия труда	<ul style="list-style-type: none"> <li>- количество сотрудников, получивших путевки в дома отдыха, санатории, профилактории и т.п. за счет организации;</li> <li>- объем средств, выделенных организацией на медицинское обслужи-</li> </ul>

№ п/п	Направление социальных программ организации	Показатели эффективности социальных программ в рамках данного направления (последовательность показателей отражает их значимость с точки зрения предоставления информации о социальных программах)
		<p>вание сотрудников на предприятии;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- объем средств, выделенных организацией на охрану труда и технику безопасности;</li> <li>- объем средств, выделенных организацией на поддержание санитарно-гигиенических и эргономических условий труда;</li> <li>- объем средств, выделенных на поддержку материнства и детства</li> </ul>
3.	Социально ответственная реструктуризация	<ul style="list-style-type: none"> <li>- количество переподготовленных сотрудников из числа высвобождаемых из организации;</li> <li>- объем средств, выделенных на выходные пособия;</li> <li>- объем средств, выделенных на переобучение высвобождаемых сотрудников;</li> <li>- объем средств, выделенных на содействие трудоустройству высвобождаемых сотрудников</li> </ul>
4.	Природоохранная деятельность и ресурсосбережение	<ul style="list-style-type: none"> <li>- количество проведенных акций по озеленению, субботников и прочих аналогичных мероприятий;</li> <li>- объем средств, выделенных на организацию экологически безопасного производственного процесса;</li> <li>- объем средств, выделенных на возведение очистных сооружений</li> </ul>
5.	Развитие местного сообщества	<ul style="list-style-type: none"> <li>- объем средств, выделенных на участие в благотворительных акциях;</li> <li>- объем средств, выделенных на проведение программ и акций поддержки социально незащищенных слоев населения;</li> <li>- объем средств, выделенных на спонсирование местных культурных, образовательных и спортивных объектов и мероприятий;</li> <li>- количество людей, получивших в той или иной форме помощь от организации;</li> <li>- объем средств, выделенных на поддержку детства и юношества;</li> <li>- объем средств, выделенных на поддержку жилищно-коммунального хозяйства и объектов культурно-исторического значения;</li> <li>- объем средств, выделенных на поддержку социально значимых исследований и кампаний</li> </ul>
6.	Добросовестная деловая практика	<ul style="list-style-type: none"> <li>- объем средств, выделенных на публикацию информации об организации для бизнес-партнеров, клиентов и прочих заинтересованных в деятельности организации сторон (корпоративный сайт, информационные брошюры и др.);</li> <li>- объем средств, выделенных на проведение программ сотрудничества с органами государственного управления, ассоциациями потребителей, профессиональными объединениями и прочими общественными организациями;</li> <li>- объем средств, выделенных на обучение поставщиков, бизнес-партнеров и прочих заинтересованных в деятельности организации сторон;</li> <li>- объем средств, выделенных на проведение программ содействия малому бизнесу</li> </ul>

Проводя оценку эффективности социальной программы по совокупности количественных и качественных показателей с учетом обозначенных тенденций, необходимо отметить следующее. Чем большее количественное значение имеют наиболее значимые показатели каждого направления, тем более эффективной является данная социальная программа с точки зрения заинтересованных в ней сторон и существующих особенностей экономического развития общества на современном этапе.

Второе направление оценки социальных программ организации – по соотношению затрат, результатов и долгосрочного воздействия социальных программ на деятельность организации.

Финансовые, временные, материальные ресурсы и добровольческий труд и пожертвования работников организации – это основные затраты организации на социальные программы.

К результатам, полученным в ходе реализации социальных программ, относятся:

- привлеченные дополнительные ресурсы (например, бюджетные средства, частные пожертвования, ресурсы партнеров по реализации программ);
- конкретные позитивные результаты в решении актуальных социальных задач;
- выгоды, полученные для развития бизнеса (все те конкретные преимущества, о которых мы говорили в первой главе исследования).

Долгосрочное воздействие результатов социальных программ проявляется в позитивных изменениях в общественном мнении и ситуации, а также вкладе в укрепление и развитие бизнеса в целом. Кроме того, долгосрочное воздействие требует внимательного анализа всех вложенных в программу инвестиций, а также прямых и косвенных результатов, выявляемых в течение ряда лет после ее окончания.

Оценка по возможности применения способов достижения эффективности деятельности организации в результате реализации корпоративных социальных программ. В данном аспекте можно оценить, как результаты и долгосрочное воздействие социальной программы организации оказывают влияние на достижение эффективности самой организации через показатели ее основной деятельности: финансовые показатели, сокращение операционных расходов и развитие кадровой политики и корпоративной культуры.

Улучшение финансовых показателей. Социальная политика и социальные программы организации по определению носят неприбыльный характер и в связи с этим не должны строиться на основном аргументе повышения прибыльности. Однако, российская корпоративная социальная практика свидетельствует, что эффективные социальные программы влияют на повышение капитализации организации, рост прибыли, снижение издержек при расширении бизнеса, в том числе географическом. Бренды организаций, известных своими социальными программами, вызывают положительные ассоциации, позитивный образ, что влияет на рост продаж, а также оказывает влияние на такой немаловажный фактор, как стабильность спроса, привязанность потребителей (в особенности населения) к той или иной марке, тому или иному товару организации.

Сокращение операционных расходов. Многие российские компании затраты на социальные программы воспринимают как повышение издержек и вынужденные расходы. Однако уже разработаны и реализуются механизмы, позволяющие существенно снижать эти издержки и, в ряде случаев, выводить социальные программы на самоокупаемость, например, грантовые программы.

Развитие кадровой политики и корпоративной культуры. Западные компании уже несколько лет рассматривают стратегию работы с персоналом через призму социальной ответственности. Данный подход включает в себя целый ряд аспектов: от развития корпоративной культуры и этики до вопросов соблюдения прав человека и безопасности производства, но главное – все заявленные принципы деятельности организации являются руководством к действию, реально способствуют укреплению



нию команды, а не носят декларативный характер. Международная практика показывает, что социальные программы, в реализацию которых вовлечены работники организации, могут стать важным дополнительным инструментом кадровой политики, с помощью которого руководство может позитивно воздействовать на каждого работника, развивая и закрепляя его в организации.

Международная бизнес-практика демонстрирует, что заниматься социальными программами выгодно с точки зрения долговременных стратегических интересов бизнеса. При таком подходе – инвестиционном – социальные задачи и задачи бизнеса подчинены единой стратегии; социальные программы направлены на повышение качества бизнес-среды в целом; для решения социальных задач, помимо финансовых, задействованы другие корпоративные ресурсы (знания, умения, отношения); осуществляется корпоративное партнерство. Социальные инвестиции расширяют долгосрочные перспективы бизнеса, способствуют формированию стратегического партнерства с некоммерческим и государственным секторами и росту доверия к бизнесу. В отличие от инвестиций в производство или маркетинг, непосредственно сказывающихся на бизнес-процессах, социальные инвестиции предполагают более сложные и непрямые механизмы возврата вложенных средств. Тем не менее, в конечном итоге социальные инвестиции сказываются именно на базовых бизнес-процессах: производстве товаров и услуг, их продвижении и продажах, привлечении капитала.

Список использованной литературы.

1. Ненашев Н. Как оценить эффективность социальных корпоративных программ // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – №10.

Ю.С. Нехорошев, Е.А. Таран

## **ИНСТИТУТ РЕЙДЕРСТВА КАК ОСОБЫЙ ВИД КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: ektaran@tpu.ru

Своеобразие экономического развития, особенности национального менталитета, несовершенство рыночных инструментов перераспределения собственности, отсутствие регулярной рыночной оценки ликвидных активов предприятий, нечеткая и непрозрачная система регистрации прав собственности, рост корпоративных конфликтов, связанных с несовершенством корпоративного законодательства обуславливают такое развитие российского рынка слияний и поглощений, для которого характерна гипертрофированная роль института рейдерства.

Несмотря на свою популярность в мировой экономической науке, данное явление остается одним из наиболее противоречивых и сложных для исследования. Более того, понятия, используемые в современной литературе, пришли к нам из других государств, поэтому они никак не соотносятся с нашим законодательством. Так, понятие «рейдерство» пришло к нам из США, где в начале 80-х годов называли специалистов по захвату предприятий либо захвату оперативного управления данными предприятиями. Сам термин «рейдерство» произошел от английского «raid» – «набег», «внезапное нападение», а рейдерами (как и корсарами) в старину называли

самостоятельно действующие военные корабли, которые, в отличие от пиратов, служили правительству и нападали только на корабли и поселения, принадлежащие враждебной стране. Смысл рейда в странах с развитой рыночной экономикой – заработать на разнице стоимости имущества и стоимости акций, поглощаемой компанией. Имущество всегда существенно дороже и распродается по частям после получения в собственность. Рейдерство – сложный, высокоинтеллектуальный и законный бизнес на Западе и отношение к нему соответствующее.

По мнению Д. В. Зеркалова, за рубежом под рейдерством понимается скупка акций предприятия вопреки желанию контролирующих его владельцев, с последующим переизбранием совета директоров [1]. Учитывая тот факт, что понятие рейдерства в Россию пришло из-за рубежа, следует принять рейдерство в таком понимании, в котором оно существует за рубежом.

Во многих научных докладах, например, «Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России» рейдерство определяется как «недружественное поглощение имущества, земельных комплексов и прав собственности, которое осуществляется с использованием недостаточности правовой базы и с коррупционным использованием государственных, административных и силовых ресурсов»[2].

Данное определение допустимо, так как понятие недружественного поглощения включает в себя признак несогласия собственников с покупкой их собственности, но использование коррупционных, государственных, административных и силовых ресурсов придает недружественному криминальный характер.

Таким образом, в настоящее время в экономической литературе отсутствует устоявшийся понятийный аппарат по исследуемому вопросу. Противоречия в определениях рейдерства диктуют необходимость уточнения определения данного понятия с целью четкой фиксации его объема и содержания.

Как известно, именно частная собственность и свобода предпринимательства, обеспечивают функционирование рыночной экономики. Главным механизмом, вынуждающим предпринимателей следовать рыночным тенденциям, выступает конкуренция. Согласно Федеральному закону «О защите конкуренции», под конкуренцией понимается «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [3].

Конкуренция является важнейшим механизмом обеспечения эффективности, пропорциональности и динамичности рыночной экономики. Однако, экономическое противоборство между конкурентами может протекать и в виде жесткого противоборства с использованием недостойных и незаконных средств и методов. Возникает недобросовестная конкуренция. В современной экономической практике, выделяют следующие основные формы недобросовестной конкуренции: промышленный шпионаж; коррупция; организованная преступность; фальсификация и подделка продукции; мошенничество; манипулирования с деловой отчетностью (подделки, приписки, исключения, подмены и т.д.) прямой обман; грабеж; материальный ущерб [4]. Недобросовестная конкуренция – любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хо-

заявляющим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [3].

Итак, рейдерство – особый вид конкурентной борьбы, возникающий в экономике при существовании рыночных противоречий в распределении собственности и приводящий к последующему переделу этой собственности, эффективность которого зависит от особенностей институциональной среды экономики. Рейдер (англ. raider, от raid – налёт, набег) – «налетчик» – физическое или юридическое лицо, опытный профессиональный специалист, разрабатывающий и осуществляющий схему захвата предприятия без согласия ее акционеров, работников, администрации, использующее в этих целях процедуру покупки на открытых торгах, агрессивно скупающее контрольный пакет акций, а также противозаконные меры, несовершенство законодательства и пр.

В зависимости от применяемого метода захвата предприятия, недружественные поглощения можно разделить на две основные группы: законные (белое рейдерство) и противозаконные (черное рейдерство) поглощения. Белые рейдеры поглощают мелкие и средние предприятия цивилизованным путем ради укрупнения производства и/или дальнейшего его развития. Для этого они, как правило, используют следующие методы:

- банкротство компаний с последующим приобретением её активов;
- использование огрехов компаний-целей – опыт показывает, что большинство российских предприятий имеют неоплаченный, просроченный долг, но если такового нет, то задолженность создается искусственно;
- оспаривание итогов приватизации;
- скупка акций на вторичном рынке – акции скупаются у миноритарных акционеров и владельцев небольших пакетов с целью собрать контрольный пакет;
- гринмэйл – корпоративный шантаж – комплекс различных корпоративных действий, предпринимаемых миноритарным акционером в целях вынудить общество или основных его акционеров приобрести акции, принадлежащие этому миноритарию, по весьма высокой цене.

Черные рейдеры используют агрессивные методы, в том числе на основе коррупции. В экономической литературе принято выделять следующие технологии черного рейдерства:

- силовые захваты предприятий;
- подделка документов;
- изготовление второго реестра (главного объекта рейдерства);
- проведение фальшивых собраний;
- фиктивные судебные решения;
- возбуждение заказных уголовных дел на руководителей предприятия.

Необходимо понимать, что расширение пространства коррупции и ее поддержка за счет сохранения такой рейдерской практики чревато негативными последствиями для экономики в целом. Рейдерство снижает инвестиционную привлекательность российской экономики, препятствует развитию производственных отраслей. Это макроэкономическое явление порождает глобальные угрозы безопасности

Список использованной литературы.

1. Зеркалов Д.В. Рейдеры. Пособие. – К.: Дакор, КНТ, 2007. – 188 с.

2. Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России: качественное социологическое исследование, проведенное Центром политических технологий в апреле 2008 года. – URL: <http://www.politcom.ru/6192.html> (дата обращения: 02.10.2010).

3. О защите конкуренции: Федеральный закон РФ от 26.07.2006г. № 135-ФЗ. – URL: <http://base.consultant.ru/nbu/cgi/online.cgi?req=doc;base=NBU;n=61763> (дата обращения: 02.09.2010).

4. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Системы защиты предпринимательства: защита от недобросовестных конкурентов. – М.: Академический проспект, 2005. – 256 с.

А.И. Орлова, Н.С. Мациевский

## ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [nsm@tpu.ru](mailto:nsm@tpu.ru)

Утвердившиеся в обществе рыночные отношения оказывают огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни страны, где рынок выполняет ряд существенных, важнейших и значительных функций.

**1. Информационная функция.** Через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на

кредиты рынок даёт производителям и продавцам объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок и необходимы потребителям. Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальные объёмы точечной информации и выдающий обобщённые данные по всему тому экономическому пространству, которое он охватывает. Это позволяет каждому предприятию постоянно сверять собственное производство с изменяющимися условиями рынка [1,2].

**2. Посредническая функция.** Экономически обособленные производители в условиях глубокого общественного разделения труда должны найти друг друга и обменяться результатами своей деятельности. Без рынка практически невозможно определить, насколько взаимовыгодной является та или иная технологическая и экономическая связь между конкретными участниками общественного производства. В нормальной рыночной экономике с достаточно развитой конкуренцией потребители имеют возможность выбора оптимального поставщика товаров и услуг с точки зрения качества продукции, её цены, сроков поставки, послепродажного обслуживания и других параметров. В то же время продавцам предоставляется возможность выбрать наиболее подходящих покупателей.

**3. Учетно-измерительная функция.** Поступающие на рынок товары, продукты и услуги одного назначения содержат неодинаковое количество материальных и трудовых затрат. Но рынок признает лишь те общественно необходимые трудовые затраты, которые согласны оплатить покупатели. Следовательно, здесь формируется отражение общественной стоимости, рассчитать которую не способны производители и потребители. Благодаря этому устанавливается гибкая и подвижная связь между стоимостью товаров и услуг и их ценой, чутко реагирующая на изменения в

производстве, потребностях и конъюнктуре. Рыночная цена отражает денежное выражение стоимости материалов и труда, затраченного на производство и реализацию товаров и услуг [1,2].

**4. Регулирующая функция** – самая важная из функций, характеризующих рыночную систему хозяйствования. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики, и, прежде всего на производство товаров и услуг. Именно рынок даёт ответы на вопросы, столь остро поставленные перед капиталистическим обществом: что производить? Для кого производить? Как производить [1,3,5]? Рынок немислим без конкуренции. Внутриотраслевая конкуренция стимулирует снижение затрат на единицу продукции, поощряет рост производительности труда, технический прогресс, повышение качества продукции.

Важную роль в рыночном регулировании имеет соотношение спроса и предложения, существенно влияющие на цены. Растёт цена – это сигнал к расширению производства, падает цена – сигнал к его сокращению. В результате стихийные действия предпринимателей приводят к установлению более или менее оптимальных экономических пропорций. Действует регулирующая «невидимая рука» рынка, о которой писал ещё Адам Смит: «Предприниматель не имеет в виду содействовать общественной пользе ... Он имеет в виду лишь свой собственный интерес... преследует лишь собственную выгоду, причем невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится к этому»[4].

В современных условиях экономика управляется не только «невидимой рукой», но и государственными рычагами, однако регулирующая роль рынка продолжает сохраняться, во многом определяя сбалансированность народного хозяйства.

**5. Функция перемещения капиталов.** После анализа рыночных цен капиталы перемещаются в отрасли экономики с более высокой нормой прибыли. А межотраслевая конкуренция путем перелива капиталов из отрасли в отрасль формирует оптимальную структуру экономики, стимулирует расширение наиболее перспективных отраслей. Сохранение и поддержание конкурентной среды – одна из важнейших задач рынка и государственного регулирования в странах с развитой рыночной системой.

**6. Стимулирующая функция.** Через уровень прибыли, заключённой в рыночной цене, рынок может способствовать или препятствовать выпуску необходимых потребителям товаров и услуг, т.е. стимулировать или сдерживать их производство.

**7. Социальная функция.** Рынок существенно дифференцирует доходы всех участников рынка.

**8. Санирующая функция.** Рыночный механизм – это не благотворительная система. Она достаточно жёсткая и даже жестокая. Ей присуще социальное расслоение, беспощадность по отношению к слабым. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, даёт зелёный свет более предприимчивым и эффективным. В результате этого непрерывно повышается средний уровень устойчивости всего хозяйства и экономики страны в целом. По свидетельству П. Самуэльсона, в США от одной трети до половины всех розничных магазинов прекращают свою деятельность в течение трёх лет с момента открытия. Средний цикл малого бизнеса не превышает шести лет [3]. Нередко гибнут в конкурентной борьбе

и крупные фирмы. Разумеется, в условиях концентрации производства и капитала монополизация деформирует санирующий механизм рынка. И всё же в капиталистическом мире монополизация нигде не подавляет конкуренцию настолько, чтобы «естественный отбор» прекратился.

Список использованной литературы.

1. Макконелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс. В 2 т. – М.: «Республика», 1992.
2. Мациевский Н.С. Ценообразование в рыночной системе: учебное пособие. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 123 с.
3. Самуэльсон П. Экономика. В 2 т. – М.: Алгон, 1992.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соц-эгиз, 1962. – С. 332.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.

Петлина А.А.

## **КТО ДОЛЖЕН ЗАНИМАТЬСЯ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ЭКОНОМИКИ?**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Anastasia.A.P@mail.ru

В настоящее время идет много разговоров о новой эре модернизации и инноваций. Но все ли понимают, что это значит? Если верить советскому выдающемуся ученому Н.Д.Кондратьеву, то мы находимся на рубеже 6-го технологического уклада, до которого осталось всего несколько лет (сейчас идет 5-й.) В свое время СССР выиграл гонку за 4-й уклад, где ведущую роль играли такие отрасли как машиностроение, тяжелая промышленность, энергетика. Мы были одни из первых, но растеряли почти весь потенциал. Но если говорить откровенно, Россия осталась в 4-м технологическом укладе, и, к сожалению, упустила 5-й технологический уклад (компьютеры, химия, Интернет и так далее). Например, если сейчас построить завод по производству мобильных телефонов, он прогорит, он не нужен. В России 180 миллионов мобильных телефонов и все они произведены за рубежом. В этой гонке мы отстающие. Предполагается, что 6-й уклад наступит по расчетам ученых уже в 2014–2018 годах, он будет основываться на биотехнологиях, нанотехнологиях, робототехнике, технологиях виртуальной реальности [1]. Сейчас определяется, какие страны будут лидерами. Может ли наша страна заявить на этот статус и что для этого необходимо предпринять?

Многие считают, что Россия в условиях глобализации не имеет никаких шансов – ее экономика никогда не будет конкурентоспособной. Две трети территории страны находятся в условиях вечной мерзлоты. Это значит что у нас всегда будет на порядок выше стоимость строительства, на порядок дороже рабочая сила, которую нужно обогревать и хорошо кормить, на порядок выше затраты на энергетiku и так далее и так далее. Плюс ко всему в 15 раз упал поток инноваций по сравнению с советскими временами. Так, одна японская корпорация «Панасоник» сейчас регистрирует патентов на различные изобретения и новые технологии в 4 раза больше, чем вся Россия.

Однозначно можно сказать, что России грозит исчезновение, если она не успеет встроиться в новую картину мира, которая сформируется с началом шестого технологического уклада. А до него осталось всего несколько лет. России остается последний шанс «вскочить в последний вагон уходящего поезда».

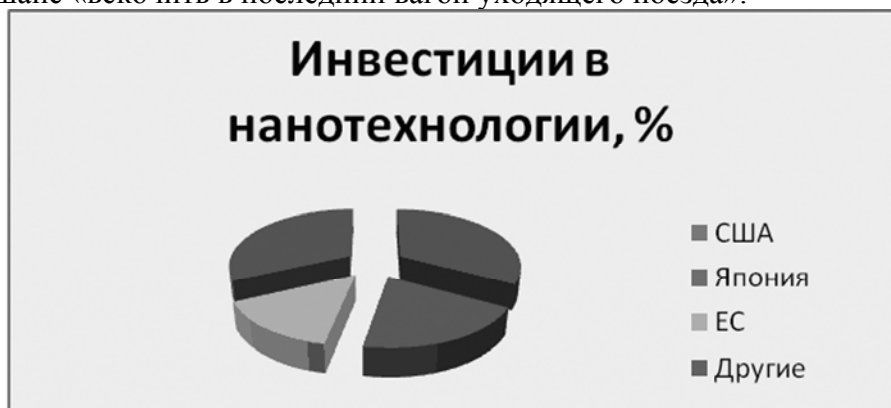


Рис.1. «ЧТО НАМ ДЕЛАТЬ»?! – вот вопрос № 1!

Как уже упоминалось, катализатором являются разработка наноэлектроники, биотехнологии, биоинформатика, протеомика, геномика, фотоника, микромеханика, нанотехнологии. Но, например, в одном из направлений лидером в развитии нанотехнологий являются США. (Рис.1). На их долю приходится примерно треть всех мировых инвестиций в нанотехнологии, в Японии – 20%, в ЕС – 15%.

Исследования в этой сфере активно ведутся также в странах бывшего СССР, Австралии, Канаде, Китае, Южной Кореи, Израиле, Сингапуре и Тайване. Если в 2000 году суммарные затраты стран мира на подобные исследования составили примерно \$800 млн., то в 2001 году они уже увеличились в 2 раза. [2].

Инвестирование в развитие инноваций – путь к успеху, который может быть привлеченным за счет разработок и внедрения чего-то нового и полезного в основных направлениях. Но тут возникает вопрос: но **«КТО ДОЛЖЕН ЭТИМ ЗАНИМАТЬСЯ?!» – вопрос №2.**

Рассмотрим на практике 2 подхода к организации исследований и разработок.

1. Американский подход – «Слияние ВУЗов и Бизнеса».



Рис. 1. Американский подход – «Слияние ВУЗов и Бизнеса»

Американские университеты, как правило, имеют свой профиль, на котором базируется научная база и исследования. К тому же сама подготовка студентов очень специфична и интересна. Занятия проходят по большей части не в виде лекций и практик, а в виде самостоятельной работе в лабораториях. Это позволяет студентам приобрести особые навыки, такие как самостоятельность, направленность, развитие аналитических качеств. Студент, который занимается подобным видом

деятельности, уже к середине обучения имеет четкое представление о том, чем он хочет заниматься после окончания университета и имеет уже определенные идеи и разработки. Очень интересен их опыт общения с бизнес-средой. ВУЗы устраивают что-то вроде конференций или форумов, где представители двух секторов имеют отличную возможность взаимодействовать. Студентам и Бизнесу есть о чем поговорить, потому что первые уже настроены на дальнейшую работу и могут предложить некоторые идеи, вторые же могут пригласить участвовать их в своих проектах. Так же необходимо отметить непосредственное участие Бизнеса в финансировании ВУЗов. Основные средства поступают не из бюджета, а от Бизнес-среды.

Таким образом «слияние» обеспечивает в лабораториях университетов зарождение разработок и идей для Бизнеса. Тот в свою очередь забирает их, тестирует на рынке, если проект удачный, то налаживается производство, кадрами для которого являются выпускники, кузницей которых является ВУЗ.

## 2. Российский подход – «Разрыв ВУЗов и Бизнес-среды».

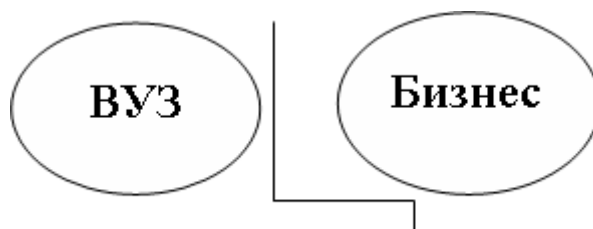


Рис. 2. Российский подход – «Разрыв ВУЗов и Бизнес-среды»

То, что происходит у нас, расписывать не стоит. Следует только сказать, что бизнес отторгает полуфабрикат – студентов, как потенциальных сообщников. ВУЗы же в свою очередь «обижаются» на Бизнес-среду. В настоящее время есть проблеск в этой тьме непонимания. Планируется обеспечить слияние в рамках нашей страны в виде присвоения статусов: около 16 Федеральных ВУЗов и около 25 Национально-исследовательских, которые должны позиционировать себя как базы исследования и разработок в определенных приоритетных направлениях.[3]. Например, НИ ТПУ позиционирует себя как ресурсосберегающий. Таким образом, к нам должен обращаться бизнес, связанный с этим направлением. Но как показывает практика, мы продвигаемся мелкими шажками. Безусловно, результаты есть, но ни в таких объемах, как хотелось бы. К сожалению, в наших ВУЗах пока занимаются образовательной, а не научной деятельностью.

3. Поэтому возможно пришло время вспомнить о третьей силе – научно-исследовательском институте.

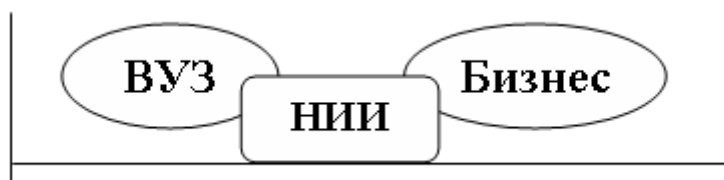


Рис. 3. «Слияние трех»



Подобное «слияние трех», могло бы обеспечить эффективную интересную схему:

- ✓ ВУЗы обеспечивают образование выпускников;
- ✓ НИИ – разработку новых проектов и технологий;
- ✓ Бизнес – внедряет научные разработки с помощью высококвалифицированных выпускников.

Каждый бы занимался своим делом и поддерживал бы другого.

Еще очень важной проблемой в нашей стране является «утечка мозгов». В советские годы мы растеряли основной фундамент – великих ученых, которых с радостью приняла Америка, дополнительным результатом чего является ее лидирующие позиции в научных исследованиях. Но и сейчас мы видим не лучшие результаты – мы теряем свои «мозги», потому что нынешние молодые ученые также стремятся покинуть родину. Это катастрофичная ситуация! Необходимо удержать поток имгрантов всеми возможными способами. Для этого необходимо выявить причины такого рвения выехать за границу.

Мы имеем яркий пример «начной неактивности» и в Томской области. Это наша ТВЗ – прекрасная огромная территория, коммуникации, дороги, выделяются жилплощади, дет. сады и школы для детей потенциальных инноваторов. У нас есть база и возможности для разработки инноваций, но люди к нам не едут. Потому что у нас нет динамики, широкой культуры и развлечений. Ведь инноваторы тоже люди и тоже хотят жить там, где уровень жизни на высоте. Поэтому выпускники стремятся реализовать себя там, где их воспринимают не только как генераторов идей, но и отдельных личностей со своими интересами и потребностями. И необходимо удержать этот поток и предоставить равноценный выбор, а призывать их к патриотизму и т.п. Поэтому самым основным ядром инноваций и модернизаций является человек. Человеческий капитал – вот, то самое главное, что необходимо сохранять и развивать. Ни к чему надеяться на ученых, проявивших себя в прошлом веке, надо обратиться к нынешней молодежи, к студентам и молодым ученым, ведь будущее за нами, нам решать оставаться все время позади или совершить скачек и оказаться впереди планеты всей. Поэтому наше будущее в наших руках. Легче всего сказать почему «нет», и продолжать плестись в хвосте. Так может, скажем – «да»?!

Список использованной литературы.

1. Инновационная экономика. [Электронный ресурс]. – URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационная\\_экономика](http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационная_экономика).
2. Инновационный сценарий развития человеческого капитала. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.antropolog.ru/doc/projects/Forsight>.
3. Мельянцева В. Счастье от ума // Известия. – 2000. – 17 мая.
4. Корчагин Ю.А. Современная экономика России.- Ростов-на/Д.: Феникс, 2008.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: КОНСТРУКТ ИЛИ ОТРАЖЕНИЕ РЕАЛЬНОСТИ?**

г. Новосибирск, Новосибирский юридический институт (филиал) Томского государственного университета, e-mail: pms69@mail.ru

Никогда еще позиции неоклассической теории не были так сильны, как в последние два десятилетия после того, как рухнул Советский Союз. Не даром понятие «mainstream» применяют именно к этому направлению. Вместе с тем многие экономисты-теоретики уже долгие годы подвергают неоклассическую теорию критике. Особенно преуспели в этом представители институциональной теории, претендующие на более реалистичное отражение экономической действительности.

В свое время П. Бурдые убедительно показал, что экономическая теория и в первую очередь неоклассика по многим признакам является типичным продуктом схоластической мысли и путает реальность с ее моделью. Экономическая теория есть ничто иное, как проекция практических предположений ученых в мир теории, универсализация собственных предрасположенностей к расчету [1, с. 148.]. В то время как экономическая деятельность людей, фирм очень далеко отстоит от логики теоретических рассуждений, хотя бы потому, что человек по природе своей существо иррациональное, которым движут страсти, влечения, эмоции и т.д.

Было бы ошибочным считать, что экономическое поведение и экономическое устройство радикально отличается от любого другого типа социального действия и остального социального мира. Экономические формы социального взаимодействия лишь частный случай социальных контактов, наблюдаемых в общественной жизни. В основе как экономического, так и любого другого поля лежать присущие людям интересы и представления, которые существуют на уровне как физическом, так и ментальном. Тем не менее, люди склонны вычленять экономику в нечто отдельное, противопоставлять ее другим сферам жизнедеятельности общества. Само вычленение экономики свойство и характеристика сознания. Противопоставление экономики политике, праву, культуре осуществляется в первую очередь на ментальном уровне, а потому существует в форме субъективных представлений. Автономность экономического поля характеризует не само поле, а то сознание, которое это поле выделило. Причем это сознание, как и любое другое, в основе своей мифологично, что было показано и К. Юнгом, и К. Леви-Строссом. Автономизация экономической реальности и наделение ее уникальными свойствами развития и функционирования связаны с распространением в обществе особого рода веры, специфических ценностных ориентиров, способствующих построению особого символического пространства со своими правилами игры и правилами восприятия, которые навязываются «непосвященным». Сформированное на уровне сознания и закрепленное с помощью экономической теории экономическое поле пропагандируется как автономная и объективная реальность. Воспроизводство теоретических, практических и идеологических представлений, возникших на базе экономической теории, лишь укрепляет и поддерживает фикцию такой автономности. Приобщаемые к процессу включения в него индивиды воспитываются на соответствующих схемах восприятия и начинают со временем по мере овладения азами экономической теории ду-

мать, мыслить, воспринимать реальность так, как она была сконструирована. Под влиянием интерпретаций и знаний о деньгах, кредите, труде экономическая реальность перевоспроизводится и все более начинает казаться объективной, а экономическая теория адекватно ее отражающей.

Выступая как очередной конструкт, экономическая теория претендует на универсальность, активно вмешивается со своими методами исследования, исходящими из рационального поведения индивида, в смежные социальные науки. Даже институциональные теории, теория ограниченной рациональности, критикующие неоклассику за искажение реальности, конструируют такое социальное пространство, в котором точкой отсчета остается рационализм, приобретающий в экономической теории характер тотального контекста. «Обычное» поведение экономического субъекта видится экономистами разных школ одинаково в контексте рациональности. Различия лишь в признании разной степени рациональности. В любом случае рациональность выступает как глобальный центр познания, точка отсчета, эталон; о поведении субъекта судят по степени отдаленности или приближения к рациональности. Сам дискурс экономической теории с обязательностью постулирует существование тотального контекста, тотального изначального Смысла, через причастность к которому всякие отдельные события, явления только и могут получить свой собственный смысл. Экономическая теория, как очередной метанарратив, стремится заранее вписать любое экономическое действие или мысль в заданные извне рамки. Очевидно, что рациональность, как тотальный контекст, лежащий в основе всех экономических теорий, носит произвольный, искусственный характер и берется не из реального экономического мира, а из собственных, присущих ученым-экономистам, склонностей к упорядочиванию наблюдаемой реальности и стремлений обнаружить в ней некую скрытую закономерность. При этом из виду упускается тот факт, что так называемые законы общественного развития ничто иное, как связь, вносимая нашим разумом в наблюдаемый мир явлений.

Претендуя на роль тотального контекста, рациональность и другие важнейшие методологические постулаты экономической теории конструируют такую систему научного знания, которая изначально подрывает саму идею объективности познания, ибо накладывает собственную матрицу, систему координат, схему восприятия, собственное видение и деление мира на изучаемые объекты экономического поля. Став очередным метанарративом, экономическая теория продемонстрировала свою идеологическую направленность и стала объективно влиять на формирование человеческого поведения, стала конструировать новую реальность в соответствии с заданными извне параметрами, как в свое время марксизм, который не столько отражал реальную классовую структуру общества и состояние классовой борьбы, сколько своим влиянием видоизменял реальный характер общественных отношений, способствуя самой идее рабочего класса и соответствующего типа мышления с последующим видением реальности в соответствии с марксистскими постулатами. Так и экономическая теория, внедряя в массовое сознание собственные конструкты, объективно способствует построению таких стандартов экономического поведения, которые изначально были заданы экономистами-теоретиками как исходные, базовые и приписаны людям так, как если бы они у них были с момента рождения.

Однако сконструированность экономической теории, ее надуманная интерпретация действительности вовсе не означает, что данное ментальное образование не отражает реальность, тем более что теория, как любая схема восприятия, способна эту реальность породить и воспроизводить. Приближаясь к идеальному типу в ве-

беровском понимании, экономическая теория, по сути, нормирует изучаемое ее пространство и тем самым подчиняет социальное устройство собственной логике. Игравая важную роль в построении современных национальных хозяйств, экономическая теория создает систему предпочтений, демонстрируя и навязывая одни экономические институты и осуждая, и отвергая другие. Не случайно в России Е.Т. Гайдар выступал сразу в двух качествах: как ученый-эксперт и как политик-реформатор одновременно. Потому экономическая теория не столько объясняет реальность, сколько конструирует ее, обосновывает, легитимизирует, а вместе с ней легитимизирует и проводимую в соответствии с данной теорией политику, а потому и предвидит, демонстрируя блестящие эвристические способности, что и способствует ее распространению и популярности. Именно экономическая теория и ее неоклассика сыграли важную роль в победе ценностей неолиберализма, который явился результатом работы по производству и распространению интеллектуальной продукции преимущественно экономического толка. Навязывая обществу принципы видения экономического поля, экономическая теория пробудила соответствующую веру в научность и объективность собственных постулатов. Убеждая людей, что они постоянно думают о максимизации собственной полезности, и деньги являются главным ориентиром в стремлении к выигрышу, экономическая теория, в первую очередь неоклассика, добились необходимого соответствия теории эмпирической реальности.

Людям был предложен, и в последствии усвоен тот тип личности, который был объявлен как изначальный. Люди поверили, что они рациональные экономические максимизаторы полезности и восприняли экономическую теорию, как адекватное отражение реальности экономического поля. Привлекательность экономической теории и вера в ее научность во многом обусловлены тем, что она пытается объяснить те моменты жизни, которые достаточно важны для индивида или стали важны при переходе к буржуазному обществу. Не случайно само появление экономической теории в ее современном виде хронологически совпадает с периодом возникновения и утверждения капитализма. В Средние века, когда сознание центрировалось мыслью на Боге или иных сущностях, когда деньги не воспринимались той ценностью, какой они воспринимаются сейчас, никому и в голову не приходило создавать такие схоластические конструкции, как экономическая теория. Схоластика развивалась совершенно в ином направлении. Тоже мы наблюдаем и в античном мире, в котором уровень развития товарно-денежных отношений был весьма высок, но труд не являлся базовой ценностью, и потому в общественной мысли не было места для экономической теории.

Протестантские построения, новый тип веры стал решающим фактором конструирования соответствующей типу мышления Нового времени теории на основе рациональности. В этом плане М. Вебер был прав, когда связывал зарождение и развитие современного общества с Реформацией и возникновением протестантской этики и духа капитализма [2]. Экономическая теория явилась продуктом соответствующей эпохи, она отразила соответствующим образом принципы видения и деления мира и потому обрела необходимую силу в конструировании реальности с последующим ее отражением. Поэтому, являясь исходным фактором конструирования изучаемого экономического поля и общества в целом, экономическая теория вместе с тем никогда не носила произвольного характера. Она возникла в определенных исторических обстоятельствах и при определенных условиях. В этом отношении экономическая теория действительно верно отражает и интерпретирует созданную

ей реальность. Она воспроизводит веру, воспроизводит те ментальные конструкты, которые сама же сконструировала. Поэтому, являясь очередным конструктом, экономическая теория одновременно вправе претендовать на роль объективного интерпретатора действительности. Поэтому ей и удастся многое предсказать, что лишь укрепляет ее позиции в мире. Но предсказательная способность и способность объяснения и интерпретации далеко не тождественны. Поэтому оставим за экономической теорией роль некоего метафизического построения, аккумулирующего созданные с ее помощью стилизованные повседневные практики и потому обладающего способностью самоотражения и прогнозирования.

Список использованной литературы.

1. Лебарон Ф. Социология Пьера Бурдьё и экономические науки // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. Том VII. № 5. С. 144-152.

2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. М., 1990. С. 44-271.

А.П. Пичугин, Е.А. Никифорова, Е.А. Романькова

## **РОЛЬ НРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ В АГРАРНЫХ ВУЗАХ**

г. Новосибирск, Новосибирский государственный аграрный университет,  
e-mail: kovaleva-0504@mail.ru

Отличительными особенностями профессиональной подготовки специалистов в вузах аграрного профиля являются не только высокий уровень знаний по профессии, но и духовно-нравственные качества работника, умение использования новых технологий, способность быстрой адаптации на работе, готовность эффективно решать практические задачи и нести культуру и нравственные принципы в массы; людям, работающим в сельской местности.

Такой набор требований определяет системный подход к образовательным учреждениям, ведущим подготовку будущих специалистов для села. Прежде всего, по обеспеченности высоко квалифицированными и опытными преподавательскими кадрами со степенями и званиями; достаточным аудиторным фондом для проведения всего спектра занятий, наличием учебной литературы и современного информационного оборудования, методического обеспечения для выполнения аудиторных и внеаудиторных занятий, эффективного использования интернет-технологий и доступ к отечественным и мировым фондам по всем отраслям наук.

Особым добавлением к этим основным требованиям являются обязательная заинтересованность научно-педагогического персонала в постоянном повышении качества обучения, совершенствование педагогического мастерства, участие в научно-исследовательской и научно-методической работе. Для подготовки профессионального специалиста этого могло бы вполне хватить, однако для формирования из студента человека-гражданина требуется воспитание в нем чувства ответственности, жажда активной деятельности и отстаивание своей позиции, уважение к истории и культурному наследию своего народа.

Воспитательная деятельность в социальной жизни всегда играла важнейшую роль как в процесс передачи, наследования ценностей, идеалов, принципов адаптации и самореализации личности в обществе, так и во время систематизации, структурирования, оценки информации и формирования на этой основе – культуры личности. Невоспитанная, некультурная личность дестабилизирует общественную жизнь; она не способна полноценно и эффективно самореализоваться в обществе. Сложные социально-экономические, политические и культурно-исторические процессы, развернувшиеся в последние годы на территории России, вскрыли ряд проблем, важность и острота которых стали очевидными. Отмечена радикальная ломка ценностных ориентаций молодых людей, а идеологический плюрализм привел к растерянности и идеологическому нигилизму, что неизбежно привело к падению образовательного и профессионального интереса студентов. За последние десятилетия деформировалась общественная культура, изменились поведение и взаимоотношения людей, что привело к общему снижению уровня образованности и воспитанности молодежи, ее слабой способности адекватно анализировать объективную реальность, видеть и понимать свои цели и задачи, а также средства и способы их достижения. Участились случаи асоциального поведения, потерян опыт целевых жизненных установок при формировании личности молодежи; утрачены отдельными преподавателями представления о своем месте и роли в процессе обучения и воспитания студентов, а в ряде случаев и нравственных принципов. Отрицательную роль в этом процессе сыграло отсутствие единой государственной политики в этих вопросах.

Работа по формированию и становлению личности молодежи должна рассматриваться как одно из приоритетных направлений деятельности вуза. При этом нельзя отделять вопросы воспитательной работы со студентами от личности преподавателя, его морально-нравственных и этических качеств и норм поведения. От того, насколько этичен педагог, насколько в его жизни, в его поведении (в пределах и за пределами вуза) воплощаются нравственные ценности, зависит формирование личности обучающихся у него студентов. Именно поэтому во взгляде на современного педагога выстраивается следующая иерархия ценных в педагоге качеств: преподаватель-человек, преподаватель-педагог, преподаватель-предметник. Замкнутый только на свою дисциплину преподаватель-предметник способен доносить до студентов лишь некоторую сумму информации по отдельному предмету. Современному университету требуется преподаватель, который должен быть высококвалифицированным и гуманитарно-грамотным специалистом, знакомым не только с современными методами преподавания, но и владеющий новейшими психолого-педагогическими знаниями и технологиями. Умение или манера лектора держаться, общаться с аудиторией должны создавать культурно-нравственную атмосферу общения в учебно-научном процессе.

Важное значение в процессе воспитания имеют условия среды обитания, т.е. условия учебы, труда, быта и отдыха в университете. В настоящее время в качестве обязательного аккредитационного показателя вузов определена организация воспитательной работы, поэтому на данном направлении подготовки кадров должны быть обозначены приоритетные задачи и пути их решения. Концептуально университет, аккумулируя кадровые, материальные и методические ресурсы, выступает как центр социокультурного и гуманитарного пространства, фиксирующий позитивные социальные воздействия на студента, защищающий его от антисоциальных и антигуманных действий, поддерживающий его психологически, способствующий гармонич-

ному развитию и самовоспитанию. Главным тезисом при достижении высокой культуры будущих специалистов с высшим образованием является создание гуманистической воспитательной системы, пронизывающей все области жизнедеятельности вуза.

Таким образом, цель воспитательной работы вуза – выпуск специалистов, которые должны обладать следующими личностными и гражданскими качествами:

- конкурентоспособностью в социально-экономической деятельности;
- способностью к саморазвитию своего интеллекта и профессиональных качеств;
- целеустремленностью и предприимчивостью;
- иметь потребность самостоятельного принятия решений;
- уметь брать ответственность на себя, быть готовым отвечать за последствия своих действий;
- проявлять уважение к законам и обладать социальной ответственностью;
- уметь урегулировать конфликты ненасильственным путем;
- уметь ориентироваться в социально-политической обстановке;
- уметь понимать и быть готовым отстаивать интересы своей социально-возрастной, профессиональной, социокультурной общности;
- быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям жизни;
- обладать способностью находить нестандартные решения жизненных проблем;
- уметь понимать и принимать различия культур, религий, языков и национальных традиций;
- обладать национальным сознанием российского гражданина, гражданскими качествами, патриотизмом, стремлением к сохранению единства России и к становлению ее как великой державы, уважительно относиться к символам своего Отечества: флагу, гимну, гербу.

Общая цель воспитания достигается посредством ее реализации в системе воспитательных структур и решением конкретных задач, среди которых актуальными являются:

- приобщение к общечеловеческим нормам морали, утверждение мировых и нравственных ценностей;
- расширение мировоззрения будущих специалистов;
- приобщение к богатству национальной и мировой истории и культуры;
- развитие творческого мышления;
- обеспечение высокого образовательного этического и эстетического уровня;
- овладение коммуникационными основами деятельности (развитая речь, лингвистическая грамотность, знание иностранного языка и основ компьютерной оперативной деятельности и др.);
- воспитание потребности к труду как первой жизненной необходимости, целеустремленности и предприимчивости, конкурентоспособности в профессиональной сфере;
- воспитание потребности в здоровом образе жизни; стремление к созданию семьи, продолжению рода, материальному обеспечению и воспитанию нового поколения;
- создание истинно гуманитарной среды обитания.

Данная концепция, разработанная в 2001 году, лежит в основе комплексной программы воспитательной работы в Новосибирском государственном аграрном университете, тезисы которой приведены ниже.

1. Нравственное и эстетическое воспитание студентов, сотрудников, преподавателей.

2. Реализация воспитательного потенциала учебной и научной работы.

3. Создание эффективной системы внеучебной воспитательной работы.

4. Обеспечение высоконравственного климата и высокой культуры поведения в учебных корпусах и студенческих общежитиях.

5. Укрепление трудовой и исполнительской дисциплины.

6. Восстановление, обновление и поддержание материально-технического фонда помещений.

7. Осуществление системы мероприятий комплексного характера по обеспечению действенности всех видов воспитательной работы.

Для практической реализации данной программы были созданы: совет по воспитательной работе и отдел по координации и контролю внеучебной и воспитательной работы, в который вошли: ректор, проректора; председатели профкома преподавателей и профкома студентов; деканы факультетов; директор библиотеки; заведующие кафедрами физического воспитания, военной подготовки, кафедрами гуманитарного профиля; директора студенческого и спортивного клубов, редактор многотиражной газеты.

Основные функции Совета по воспитательной работе:

- определение приоритетных направлений воспитательной работы, разработка целевых программ, отражающих отдельные стороны студенческой жизни, виды воспитания;

- координация воспитательной работы структурных подразделений университета и общественных организаций.

Учитывая профессиональную направленность будущих подготавливаемых молодых специалистов, было предложено разделение всего контингента студентов на три направления: *технологическое, гуманитарное и комбинированное*. Для каждого профиля подготовки были подготовлены свои дополнительные конкретные программы воспитательной работы в рамках факультетов или отдельных специальностей, учитывающие особенности контингента и степень подготовленности в тех или иных разделах общей программы. Всё это позволило полнее раскрыть природные наклонности и возможности студенческой молодежи, а также увеличить долю участвующих в нравственно-эстетическом и художественном воспитании, общественно-полезных мероприятиях. Анализируя уровень подготовки и эстетического воспитания абитуриентов, следует отметить, что в большинстве своем первокурсники не имеют достаточных знаний в вопросах культуры, искусства, соблюдения элементарных норм этики поведения и других эстетических и этических показателей. Так, после коллективного выхода в театр, выяснилось, что более 40% ребят побывали на театральном представлении впервые. При посещении студентами картинной галереи и музеев оказалось, что в среднем около 65-70% студенческой молодежи впервые оказались в этих заведениях культуры и искусства, в том числе и многие ребята – жители областного центра – города Новосибирска. Традиционные схемы вовлечения молодежи в культурную и нравственно-эстетическую деятельность не давали адекватных результатов, поэтому в разработанной нами комплексной программе мы



предусмотрели введение такого показателя, как обязательность участия во всех культурно-массовых мероприятиях с отметкой в специальных книжках активности в общественных делах и программах. Такой добровольно-принудительный подход к организации и проведению культурно-массовых мероприятий на младших курсах существенно повлиял на общую активность студентов жить интересной насыщенной культурно и нравственно ориентированными делами.

Кроме того, нравственно-эстетическое воспитание студентов, сотрудников и преподавателей включало следующие разделы и направления:

- целенаправленное формирование единого педагогического коллектива как субъекта педагогического воздействия;
- формирование у студентов, сотрудников, преподавателей гражданственности, патриотизма, чувства малой родины, «альма-матер», воспитание уважения к НГАУ;
- сохранение и развитие лучших традиций НГАУ, культивирование корпоративного «университетского духа», повышение мотивации обучения и работы в НГАУ;
- разработка комплекса мер, направленных на соблюдение кодекса чести, профессиональной и нравственной этики преподавателя;
- разработка критериев многофакторной оценки деятельности преподавателя;
- разработка комплекса мер, направленных на соблюдение кодекса чести студента НГАУ;
- проведение социологических исследований и опросов студентов, преподавателей, сотрудников по вопросам благоприятного нравственного климата в подразделениях и студенческих коллективах, этики поведения, принципов и норм общежития и общения людей, в том числе в семье.

Использование результатов этих исследований и опросов для организации жизнедеятельности университета как основы воспитательного процесса (формирования атмосферы согласия, единения, правовой культуры, уважения к нравственно-этическим принципам и нормам общения). Для реализации этих тезисов разрабатывались мероприятия по пропаганде здорового образа жизни, морально-нравственных и этических норм поведения; сформированы на факультетах и в подразделениях Советов по воспитательной работе; разработан комплекс мер, направленных на соблюдение сотрудниками, преподавателями, студентами морально-нравственных и этических норм поведения. Наряду с этим, были также приняты административные меры к студентам, сотрудникам, преподавателям, нарушившим правила и нормы, регламентирующие деятельность вуза и проживание в общежитии.

Выполнение комплексных университетских и факультетских планов воспитательной работы, а также постоянный контроль за ходом их реализации, базирующийся на добровольно-принудительном принципе приобщения молодежи к нравственно-эстетическому воспитанию, позволили не только вовлечь максимальное число студентов в нравственно-эстетическую деятельность, но и улучшить отношение студентов и преподавателей к своему учебному заведению. Кроме того, проводимые в рамках воспитательной работы, мероприятия в университете затронули почти весь коллектив и преподавателей, и сотрудников, и студентов. Это сказалось на развитии материально-технической базы, на улучшении внешнего и внутреннего обустройства аудиторий, учебных корпусов и всего студенческого городка. Результаты массо-

вого опроса студентов и преподавателей по экспертизе образовательной среды показали существенное увеличение положительных оценок по сравнению с 2001 – 2002 годами, когда многие позиции в оценочных ведомостях получили нулевую отметку.

Высшими оценками отмечены такие значимые для вуза показатели, как, усиление материально-технической базы, создание благоприятных условий по организации активного отдыха и занятий спортом; связь с выпускниками, добившимися выдающихся результатов в труде, науке, управленческой и других сферах жизни, их статус и гордость за наш вуз; взаимоотношения в коллективе и активность сотрудников, а также роль руководства и кадрового обеспечения на всех факультетах и во всех подразделениях университета. Отрадно отметить, что реализация комплексной программы по воспитанию студентов Новосибирского государственного аграрного университета позволила существенно изменить отношение будущих специалистов к своей профессии, проявить гражданскую позицию по отношению к своему предназначению – подъёму и возрождению Сибирского села.

Таким образом, благодаря реализации комплексной программы по воспитанию молодежи в университете многие выпускники вуза едут работать по специальности, неся нравственные и эстетические принципы ответственности за улучшение обстановки в сельской местности. Это является достаточно высоким показателем нравственного воспитания и всей деятельности профессорско-преподавательского состава, ректората и деканатов.

В.А. Плеснивый, В.А. Макеева

## **ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ. START-UP С ПОДДЕРЖКОЙ ГОСУДАРСТВА И БЕЗ НЕЕ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: hfcwel@gmail.com

В настоящее время очень много людей хотят построить свой бизнес. Они хотят стать независимыми и получить уверенность в своем будущем.

Самым важным и, пожалуй, одним из самых сложных шагов на пути к предпринимательской деятельности является не вопрос организации или самой работы, а самый начальный этап развития компании или, как его по-другому называют – стартап (от англ. *start-up* – запускать).

Люди, которые хотят стать предпринимателями, при открытии своего бизнеса сталкиваются с рядом проблем: нехватка финансирования, поиск инвестора, налогообложение, различные формы риска.

За последний год число малых предприятий в России сократилось на 5,7%, сообщается в докладе Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП). Самое сильное падение отмечено в Южном федеральном округе – на 26% [1].

В чем же причина такого сокращения? В 2009 году малому бизнесу активно помогали субсидиями, в результате чего количество таких предприятий увеличилось на 20 процентов. В 2010 году они стали закрываться. Тем не менее, оборот малых предприятий в первом полугодии вырос на 8 процентов, хотя объем инвестиций в основной капитал сократился на 15%.

В нашей стране в настоящее время работает свыше 5,2 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства. Из федерального бюджета на финансирование программ их развития в 2009 году выделено порядка 18 млрд руб.

Вице-премьер Александр Жуков заявил, что программы поддержки малого бизнеса планируется продолжить. В текущем году было выделено 14 миллиардов рублей для 242 431 предпринимателя. Путем несложных расчетов получаем, что на каждого из этих предпринимателей в среднем выходит около 57 тысяч рублей. Этой суммы, конечно же, ни на какой стартап не хватит. На 2011 год, с учетом сокращения региональных программ на 120 тысяч человек зарезервировано 11,1 миллиардов [2]. Как мы видим из приведенных данных, поддержка предпринимателей не растет, она сокращается.

Именно поэтому следует рассчитывать не только на поддержку государства, но и на другие источники финансирования.

В 2011 г. налоговая нагрузка на бизнес должна вырасти на 2,3%

Как пояснил министр финансов Алексей Кудрин, налоговая нагрузка вырастет за счёт утверждённого увеличения страховых взносов до 34%, а также за счёт роста акцизов на бензин, табак, алкоголь.

В этом вопросе у малого бизнеса есть плюсы:

Федеральным законом от 24.07.2002 N 104-ФЗ установлена упрощенная система налогообложения (УСН), что значительно упрощает отчетность предприятия.

В Статье 346.20 Налогового кодекса РФ устанавливаются следующие ставки по налогу, взимаемому при упрощённой системе налогообложения (УСН):

- 6 %, если объектом налогообложения являются доходы;
- 15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов.

В настоящее время существует много способов начать предпринимательскую деятельность с нуля.

I) За свой счет. Практически невозможно в связи с нехваткой денег.

II) За счет капитала со стороны:

Есть несколько способов найти инвесторов. Существуют многочисленные конкурсы, в которых молодые предприниматели представляют свои проекты, а основными критериями выбора финалистов становятся оригинальность и инновационность, экономическая перспективность, а также социальная значимость проекта.

A) получение гранта.

К плюсам такого способа получения денег относится то, что можно покрыть часть расходов на начальных стадиях работы предприятия в размере до 500 тысяч рублей.

Есть и не очень приятные стороны этого вовлечения денег: сумма гранта невелика, да и получить ее может не каждый, а только тот, кто сможет предоставить убедительный бизнес-план своего предприятия. Кроме того, для получения гранта часто требуют, чтобы предприятие, хотя бы частично уже работало. Но где взять деньги даже на частичный старт? В этом, пожалуй, самый большой недостаток.

Вот несколько таких конкурсов:

- Конкурс предпринимательских проектов «Первый шаг» (в 2010 году даты проведения: 07.10.2010-08.11.2010).

Победителям Конкурса предоставляются субсидии в сумме, не превышающей 300 тыс. рублей, в целях возмещения затрат в связи с производством (реализацией)

товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в рамках реализации предпринимательского проекта, представленного в заявке Победителя Конкурса.

- Конкурсный отбор молодежных предпринимательских проектов «Перспектива» (в 2010 году даты проведения: 07.10.2010-08.11.2010)

Победителям Конкурса предоставляются субсидии в сумме, не превышающей 400 тыс. рублей, на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения части затрат в связи с реализацией молодежного предпринимательского проекта.

- II конкурс начинающих малых инновационных компаний, претендующих на получение субсидии в 2010 году (в 2010 году даты проведения: 30.09.2010-01.11.2010)

Победителям Конкурса предоставляются субсидии в сумме, не превышающей 500 тыс. рублей, на безвозмездной и безвозвратной основе в целях возмещения затрат

в связи с началом предпринимательской деятельности [3].

Б) Поиск стороннего инвестора.

Плюсы: можно получить большую сумму, чем за счет государства. Возможность повлиять на условия.

Минусы: поиск инвестора в настоящее время на всем пространстве СНГ ограничен неразвитостью инвестиционной и информационной инфраструктуры.

Кроме недостаточной информированности, основной проблемой в этом вопросе является неумение преподнести или представить инвестиционный проект инвестору. От отсутствия бизнес-плана и зачастую неумения его написать, до непонимания того, как провести успешную презентацию инвестиционного проекта.

Найти инвестора можно, участвуя в различных конкурсах, где предприниматели могут лично прочитать проект.

Одним из таких конкурсов можно посчитать:

- Конкурс БИТ [4].
- Дочерний конкурс БИТ-Сибирь [5].

В обоих представленных способах привлечения денег возникает непростая задача – правильное написание своего бизнес-плана.

Обладая достаточными знаниями, можно написать бизнес-план самостоятельно, что привлечет внимание к конкретным проблемам в организации своего дела. Сейчас существует большое количество организаций, предоставляющих услуги по изучению рынка и составлению бизнес-плана, что значительно облегчает работу предпринимателю.

В) Кредит.

Этот способ привлечения денег очень рискованный, потому как большое количество предприятий закрывается на начальных стадиях их существования, а выплачивать долг все равно придется.

Рассмотренные проблемы начинающего бизнеса являются самыми основными при создании нового предприятия. Именно они отталкивают предпринимателя от идеи собственного дела. Но, несмотря на все сложности стартапа, имея идею и большое желание, можно найти помощь по написанию бизнес-плана и поиску инвестиций, что и показано в приведенных выше вариантах решения этих проблем.

Список использованной литературы.

1. Рубрика Бизнес-климат // Экономика и Жизнь. – 6.10.2010.

2. Газета «Ведомости». – №188 (2706). – 06.10.2010.
3. Малый и средний бизнес Томской области. [Электронный ресурс]. – URL: <http://mb.tomsk.ru/>.
4. Сайт «Бизнес инновационных технологий». [Электронный ресурс]. – URL: <http://bit-konkurs.ru/>.
5. Сайт «Бизнес инновационных технологий Сибири». [Электронный ресурс]. – URL: <http://fibr.ru/bit-sib/>.

Е.Е. Пономарева

## **ОСНОВЫ СТАНОВЛЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТА ПРИ ИЗУЧЕНИИ НОВЫХ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ КУРСОВ В ВУЗЕ**

г. Новосибирск, Сибирский государственный университет путей сообщения, e-mail:  
[iee-1995@mail.ru](mailto:iee-1995@mail.ru)

Современная хозяйственная практика требует обогащения как экономического, так и юридического образования путем включения в него новых междисциплинарных курсов и обновления уже существующих. Особую актуальность эта проблема приобретает тогда, когда речь заходит о подготовке специалистов, которые в своей будущей деятельности сочетают навыки соединения и применения как экономических, так и юридических знаний. Подобные попытки включения в учебные планы «синтетических» дисциплин предприняты в СГУПСе при подготовке специалистов Федеральной таможенной службы РФ.

К числу таких интегральных дисциплин следует отнести уже читаемый курс «Институциональная экономика» и возможный для преподавания курс «Экономика права».

Существует несколько причин, по которым изучение данных дисциплин может оказаться весьма полезным для будущего специалиста-таможенника. Экономическая теория, которая является теоретической базой для институциональной экономики, может предоставить в его распоряжение основные принципы организации хозяйственной жизни, базирующиеся на незыблемом принципе максимизации полезности или эффективности. «Экономический империализм», который является вполне приемлемым и нравственным принципом постижения закономерностей взаимодействия экономических субъектов на рынке и вне него, правоведами часто не принимается или отвергается вовсе. Но «нерыночных» взаимодействий со временем становится всё меньше. Более того, наряду с традиционными учебными курсами («Экономика строительства», «Экономика транспорта» и пр.), появляются и новые, например, «Экономика права».

Подобный новый экономический подход к праву характеризуется необходимостью выработки принципов, которым «руководствуется» само право, продуцируя нормы регулирования поведения как рыночного, так и вне рыночного порядка. В основе данного подхода (без сомнения для экономиста) должна лежать идея о том, что принципы рационального выбора можно применить к любой сфере человеческой деятельности, что в «концентрированной» форме выражается в следующем тезисе: «Все, что эффективно – справедливо и нравственно». Данный подход, предложен-

ный И.Бентамом в период утверждения европейского капитализма, уже тогда стал применяться для объяснения поведения людей совершающих уголовные преступления, т.к. можно предположить, что люди ведут себя рационально и пытаются максимизировать свою полезность, не только участвуя в процессе производства, но и задумывая и совершая преступления. Следовательно, установить контроль над преступлениями можно посредством установления некой «цены» за каждую категорию преступлений. Она должна включать компоненты, которые выражаются в издержках всех сторон, а именно:

- издержки со стороны жертвы преступления;
- издержки общества в целом, особенно если частота подобных преступлений не снижается, но и начинает расти;
- издержки правовой системы, которая должна определить степень строгости того или иного наказания и обеспечить вероятность его применения.

Особого внимания заслуживает группа «издержек» нравственного порядка, которые несет общество от частоты совершения и невозможности (или нежелания) применения наказания за совершаемые преступления. Это относится в большей степени и к «новым» для российской действительности экономическим преступлениям.

Но такой расширительный подход к сфере применения экономических моделей не нашел своего полного признания. Значительная часть права посвящена регулированию поведения людей, где они ведут себя нерационально, т.е. не реагируют на экономические стимулы. В экономической же теории подразумевается (имеется предпосылка), что «экономический человек» всегда ведет себя рационально и реагирует на стимулы, т.е. если цена какого-либо блага растет, то происходит сокращение его потребления, либо переключение на другие блага (оценивает альтернативы).

Особого внимания заслуживает проблема соотношения экономической эффективности и юридической справедливости, которые в реальной действительности часто вступают в конфликт. В самом общем виде проблема может быть представлена в рамках оценки эффективности размещения редких ресурсов, которая определяется существующими правовыми нормами – правами собственности. Принятие решения об изменении существующих прав собственности, в конечном итоге, является решением не экономическим и не юридическим, а политическим, что в конечном итоге может и должно иметь и нравственную оценку.

Проблема соотношения эффективности и справедливости имеет широкий набор вариантов примирения или противопоставления данных критериев. Должна ли быть эффективность первостепенной целью общества? Или, наоборот, цель общества – справедливость?

Разрешение этого противоречия возможно, если возможно перераспределение прав собственности через систему налогообложения и социальных трансфертов, с одной стороны, или с помощью правового регулирования условий договоров, которые стороны свободно могут заключать друг с другом на основе существующих правовых норм, с другой. Но любое перераспределение прав сопровождается издержками, а использовать только один из вышеперечисленных способов означает еще больший рост издержек. Только правовое «принуждение» к исполнению норм приводит к быстрому истощению любого ресурса, лишает стимулов собственника к максимизации собственной полезности, а значит – изменит цены, что, в свою очередь, «нейтрализует» действие самой правовой нормы. Таким образом, правовая норма может изменить существующий ресурс, например, обесценить, что будет ощутимо и для общества в целом. А эффективность правовой нормы должна быть

оценена с точки зрения определенного результата, который они должны максимизировать, т.е. критерием выступает совокупная полезность и совокупное богатство общества.

Трудности «совмещения» экономической эффективности и юридической справедливости могут быть объяснены наличием культурно-нравственных препятствий и традиций: от отрицания права как нормы жизни вообще до абсолютного мобилизационного замещения «новыми и эффективным» правом традиционных, а значит, нравственных порядков организации многих сторон жизни общества.

Поэтому трудности междисциплинарного сотрудничества юристов и экономистов могут быть преодолены путем учета динамики экономического порядка и традиционности юридического порядка.

Для молодого специалиста постижение первенства экономической эффективности (например, максимизации своей полезности при не выполнении профессиональных функций специалиста таможенной службы) или неукоснительное следование нормам Таможенного Кодекса РФ всегда является трудным нравственным выбором. Следовательно, значение и оценка правовых норм получают новые критерии, наделяются свойствами предпочтительности с точки зрения эффективности для всех групп экономических субъектов.

Экономический анализ права позволяет значительно расширить исключительно односторонний подход ко многим отраслям права, особенно тех, которые регулируют экономическую сферу жизни общества. Подобное обогащение может происходить и по категориальному направлению, например, в праве не используются понятия внешних эффектов или экстреналий, которые являются одними из базовых в институциональном анализе. Юридическая грань законности или незаконности всегда имеет видимую четкость, но в связи с появлением понятия отрицательных внешних эффектов можно обнаружить, что вполне законная хозяйственная деятельность может наносить значительный, и не только материальный, ущерб как самому собственнику, так и отдельным гражданам и обществу в целом. А это в свою очередь потребует выработки новых норм права, а иногда и нравственной оценки того или иного вида хозяйственной деятельности. Способность к подобному виду аналитической деятельности и предоставляет изучение многих междисциплинарных курсов, в том числе и курсы «Экономика права» и «Институциональная экономика».

М.А. Потапова

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [vivienne9@mail.ru](mailto:vivienne9@mail.ru)

Экономическая теория – базисная дисциплина экономической науки, которая раскрывает сущность происходящих в мировой экономике процессов, опираясь на философское и теоретическое основания.

История экономических учений занимает важное место в системе экономических наук. Дополняя экономическую теорию, она вместе с тем несёт определённую самостоятельную нагрузку. Велико значение истории экономических учений и в

системе экономического образования, в подготовке экономистов, в формировании их квалификации.

В литературе принято следующее определение науки: история экономических учений изучает исторический процесс возникновения и развития основных систем экономических взглядов ученых различных исторических периодов. Из этого следует, что анализ возникновения и развития экономических учений охватывает весь исторический процесс общественного развития, все исторические эпохи, начиная с рабовладельческого общества.

История экономической мысли началась в весьма отдаленном прошлом – в эпоху становления человеческой цивилизации. Первоначально суждения видных мыслителей об экономике были отрывочными и не охватывали всех основных сторон хозяйственной действительности. Примером может служить меркантилизм – учение о богатстве общества, которое непосредственно предшествовало классической политической экономии (XV-XVII вв.). Меркантилизм (от итал. «mercante» – торговец) богатство общества усматривал в накоплении денег (монет из золота и серебра). По мнению меркантилистов, такое богатство возрастает только благодаря внешней торговле. Здесь прирост денег очевиден: товары в одной стране покупаются по более низким ценам, а в другой продаются по более высоким. Так, организованная в Англии «Московская компания для торговли с Россией» скупала одно мачтовое дерево за 25-30 коп., а продавала за 4-5 руб. [1].

Задачу экономической теории меркантилисты видели в том, чтобы разрабатывать практические рекомендации для государственной политики. Французский меркантилист Антуан де Монкретьен в 1615г. дал название экономической теории, обосновывающей политику государства, – политическая экономия (от греч. «politike» – искусство управлять государством), то есть наука об управлении государством экономикой.

Меркантилизм исторически изжил себя в новую эпоху, когда в экономике стал господствовать не торговый, а промышленный капитал. Переход к индустриальной стадии производства сопровождался возникновением классической политической экономии. Классическая политическая экономия по-своему доказала научную несостоятельность меркантилизма. Богатство нации создается, считали классики, не в торговле (здесь денежная форма стоимости меняется на ее товарную форму), а в производстве. Классическая политическая экономия теоретически изучает все сферы экономики – производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг.

Своего расцвета классическая политэкономия достигла в Англии в XVII-XVIII вв. Ее родоначальниками были Уильям Петти (1623-1687), Адам Смит (1723-1790) и Давид Рикардо (1772-1823). Они основали трудовую теорию стоимости, показав, что всеобщей формой богатства является стоимость, воплощенная в товарах и деньгах. Саму стоимость создает труд работников, производящих товары. Впервые идею о том, что труд является важнейшим источником богатства, высказал У. Петти, которого назвали Колумбом политической экономии. Ему принадлежит знаменитое изречение: «Природа – мать, а труд – отец богатства». Наибольший вклад в классическое направление теории внес А. Смит, превративший политическую экономию в научную систему, после чего она стала преподаваться в высших учебных заведениях.

К теоретическому наследию английских классиков примыкает отличающееся существенными особенностями учение К. Маркса (1818-1883). В своем главном



экономическом труде «Капитал», которому он посвятил 40 лет и не успел завершить, во многом по-новому разработал классическую теорию стоимости и теорию прибавочной стоимости. Экономическое учение К. Маркса о капитале получило неоднозначную оценку. Оно позволило обнаружить неразрешимые противоречия и определенную ограниченность всего классического направления политической экономии. Поэтому не случайно появилось совершенно новое, во многом противоположное воззрение.

В последней трети XIX в. в противовес школе английских классиков возникло неоклассическое направление экономической теории. Оно обладало рядом отличительных черт. Прежде всего, неоклассическое течение возникло в результате маржиналистской (от фр. «marginal» – предельный) революции. Эта революция породила теорию предельной полезности и теорию предельной производительности труда и капитала. Классическая политическая экономия не создала целостного учения о рыночной системе ведения хозяйства. Этот пробел по-своему восполнила австрийская школа политической экономии. Ее основали профессора Венского университета Карл Менгер (1840-1921), Ойген Бем-Баверк (1851-1914) и Фридрих фон Визер (1851-1926). Они выдвинули субъективно-психологическую концепцию стоимости и цены товара, которую противопоставили трудовой теории стоимости. Маржиналистскую революцию продолжил основоположник американской политической экономии Джон Бейтс Кларк (1847-1938) [2].

Введение в теорию предельных величин привело к возникновению математической школы в экономике (английский ученый У. Джевонс, швейцарский экономист М. Э. Л. Вальрас, итальянский исследователь Б. Парето). С помощью математических методов удалось открыть многие функциональные (количественные) математические зависимости в производстве, потреблении и рынке. Таким способом изыскиваются оптимальные варианты использования производственных возможностей при ограниченных ресурсах. Неоклассический переворот в экономической теории был произведен учеными из разных стран. Обобщить и систематизировать полученные результаты взялся известный английский экономист профессор Альфред Маршалл. Его вклад в разработку неоклассического направления некоторые историки экономических учений назвали «маршаллианской революцией». Проведенное А. Маршаллом обновление экономической теории коснулось и ее названия. Так, в 1890 г. появился первый «Экономикс», который на протяжении многих лет стал основным учебником для студентов высших учебных заведений Англии и США [3]. Огромное воздействие на изменение исходных положений неоклассицизма оказала кейнсианская революция, названная по имени выдающегося английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883-1946).

Таким образом, экскурс в историю экономических учений показал, насколько сложным и противоречивым оказался путь к познанию существа экономики.

Во второй половине XX в. в науке возникла тенденция к сближению и взаимопроникновению разных направлений исследований, ускорился рост числа открытий и изобретений на стыке разных наук. Новаторами выступили видные экономисты нашего времени – лауреаты Нобелевской премии по экономике. Начиная с 1969г. Шведская академия наук ежегодно присуждает премии памяти Альфреда Нобеля за лучшие научно-практические разработки. Сейчас насчитывается свыше 40 лауреатов этой премии.

Первопроходцами, преодолевшими барьеры между разными науками, стали Джеймс Мид (исследовал взаимодействие между экономикой и политикой), Герберт

Саймон (рассмотрел связь экономики и психологии), Гэрри Беккер (один из основателей экономики образования, экономики медицинского обслуживания, экономики преступления и наказания), Рональд Коуз (изучил взаимопроникновение правовой и экономической наук), Дуглас Норт (проанализировал проблемы на грани истории и экономики). В результате стали налаживаться прочные взаимосвязи между родственными науками, а экономическая теория стала шире применяться при исследовании всех общественных отношений.

В настоящее время развитие экономикс дошло, наконец, до парадокса. Социологизация этой дисциплины зашла настолько далеко, что сейчас название «экономикс» применяется фактически для обозначения такой науки, которая изучает экономическую политику государства [4].

Вклад истории в теорию состоит не только в том, что она льет воду фактов на мельницу теоретиков. Использование теории в экономической истории украшает теорию и испытывает ее, и в этом отношении экономическая история не отличается от других разновидностей прикладной экономики.

В современной экономике все имеет огромное значение: история, экономический рост, производство, бедность, неравенство в распределении богатства и власти, кризисы и состояние окружающей среды. Мнение, что прогнозируемое будущее экономической науки находится в руках грядущего поколения экономистов, и что они ответственны за создание модели экономики согласно их собственным представлениям, может показаться неуместным трюизмом. Точно так же, подобно другим людям предшествующих поколений, эти будущие экономисты должны представлять собой продукт тех наследственных факторов и той среды, которые дали им жизнь [5].

Список использованной литературы.

1. Хрестоматия по экономической теории/ Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 2000. – 536 с.
2. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М.: КноРус, 2000. – 800 с.
3. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2001, 974 с.
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. 2-го изд. — М.: Дело, 2001. — 829 с.
5. Стенлек Дж. Ф. Экономика для начинающих / Пер. с англ. – М.: Республика, 1994. – 210 с.

## СВЯЗЬ МАСШТАБОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ С НЕСТАБИЛЬНОСТЬЮ В ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ)

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: puma\_let91@mail.ru

Проблемы существования теневой экономики и регулирования ее последствий в настоящее время становятся все более актуальными. Несмотря на приоритетность борьбы с коррупцией, уклонением от налогов, организованной преступностью и прочими проявлениями теневой экономики, в науке до сих пор нет общепринятого подхода даже к определению этого понятия.

По данным Росстата за 2009 г., в регионах от 20 до 25% экономики находится в тени, и в условиях кризиса эта доля увеличивается. По оценкам Всемирного банка, объем теневой экономики России в 2008 г. составлял 49% ВВП, а по оценкам Института национальной стратегии – 55–60% ВВП [4].

Подобный разброс в масштабах теневой экономики зависит не только от применения различных методов оценки данного явления, но и от такого важного фактора, как экономическая нестабильность.

При росте любого вида нестабильности доля теневой экономики увеличивается, поскольку, во-первых, население стремится обезопасить себя от возможных потерь, а это часто эффективнее сделать с помощью нелегальных схем, и, во-вторых, все большая доля граждан вынуждена прибегать к «экономике выживания» (термин Л. Тимофеева) – нерегистрируемому производству и занятости для поддержания относительно нормального уровня жизни.

К факторам нестабильности применительно к России XX – начала XXI века, по мнению автора, относятся:

- 1) переход от одной экономической системы к другой (от рыночной к административно-командной системе – «военный коммунизм» и от плановой к рыночной системе – перестройка);
- 2) цикличность развития рыночной экономики и связанные с этим кризисы;
- 3) инфляция;
- 4) несовершенное законодательство;
- 5) само существование теневой экономики.

Для дальнейшего рассмотрения влияния каждого из этих факторов на масштабы теневой экономики выделим три ее сегмента, пользуясь терминологией Ю.В. Латова [2]:

- 1) «беловоротничковая» (производство легальной продукции, товаров, услуг с нарушением законодательства, экономические преступления);
- 2) неформальная (производство домашними хозяйствами продукции для собственного потребления, самозанятость, мелкие нерегистрируемые сделки, легальная нерегистрируемая деятельность);
- 3) «черная» (производство запрещенных законом товаров и услуг).

Необходимо подчеркнуть: как виды теневой экономики, так и факторы нестабильности почти никогда не появляются по отдельности, а, напротив, сопровождают друг друга.

Так, при первом переходе примером неформальной и отчасти «черной» теневой экономики может служить «мешочничество» – нелегальная поставка в города продовольствия (до 50% за годы Гражданской войны) и потребительских товаров [1, с.7]. «Беловоротничковая» теневая экономика была представлена взяточничеством, приписками, спекуляциями, уклонением от налогов, что сохранилось и в годы НЭПа. К «черной» теневой экономике тех лет можно отнести контрабанду. Однако, несмотря на размах бандитизма, криминальная теневая экономика была развита слабо: наркотики и оружие были настолько распространены, что гораздо разумнее было спекулировать дефицитными товарами, в первую очередь хлебом [1, с.7-8].

Итак, переход от рыночной экономики к плановой неизбежно вызывает значительный рост масштабов теневой экономики во всех ее проявлениях, тесно связанных друг с другом.

Особенность второго перехода заключалась в том, что правительство не учло сложного состава советской «второй» экономики. Легализовать нужно было только неформальную экономику. Однако на свободе оказались и активно набиравшие обороты «беловоротничковая» и «черная» теневая экономика. После перехода к рыночной экономике, на фоне общего спада производства, отсутствия правовой поддержки, неформальная экономика просто не могла успеть адаптироваться и противостоять «беловоротничковой» и «черной» экономике, активно на нее воздействовавших. При этом «экономика выживания» продолжала существовать в масштабах всей страны, однако в данном случае речь идет только о неформальном бизнесе, поскольку «экономика выживания» практически не поддается учету и не нуждается в легализации.

Теперь обратимся к влиянию на теневую экономику кризисных явлений. В 2009 г. Россия заняла первое место в мире по числу экономических преступлений. Урон, нанесенный ими, превысил 1 трлн. руб. [4]. Самыми распространенными видами «беловоротничковой» экономики остаются рейдерство, взяточничество (средний размер взятки в 2009 г. составил 23 тыс. руб. [4]), уклонение от налогов, должностные хищения, использование труда нелегальных мигрантов. Занятость в неформальной экономике растет из-за безработицы, снижения заработной платы, и здесь распространены репетиторство, сдача в аренду квартир и гаражей, использование личных подсобных хозяйств.

Таким образом, значительным ростом во время кризисов отличаются неформальная и «беловоротничковая» экономика. В «черной» теневой экономике увеличивается производство и оборот нелегальных и недекларируемых товаров.

При инфляции «беловоротничковая» теневая экономика представлена в основном уходом от налогов, махинациями с недвижимостью, неформальная – ростом неформальной занятости, «черная» – нелегальными рынками.

Российское законодательство до сих пор не полностью приспособлено к экономическим реалиям. Его становление пришлось на беспокойные постперестроечные годы, и неудивительно, что коррективы приходится вносить и по сей день. Данные опроса показывают, что у населения сложилось отрицательное мнение о власти [3]. По мнению большинства респондентов, излишне усложнены правила экономической деятельности, задаваемые государством, и эти правила корректируются и дополняются по произволу бюрократического аппарата. Это вынуждает многих предпринимателей, особенно малых, «уходить в тень». Руководство правоохранительных органов считает, что положения Уголовного кодекса об экономических преступлениях нуждаются в срочной модернизации – как в ужесточении наказаний

за некоторые правонарушения, в том числе за различные виды коррупции, рейдерства и мошенничества, так и в смягчении положений, не позволяющих малому бизнесу и индивидуальному предпринимательству развиваться должным образом [4]. Это, безусловно, касается не только уголовного, но и налогового, административного законодательства.

Необходимо также учитывать, что теневая экономика в значительной мере является самовоспроизводящейся. Достигнув определенных размеров (около 40% ВВП), она активно распространяется во всей экономической системе и вовлекает в теневые отношения все большее количество хозяйствующих субъектов [1,2]. К примеру, проблема коррупции: с одной стороны, теневой сектор, находящийся вне правового поля, создает спрос на такого рода услуги, а с другой стороны, наличие коррупции, административных барьеров заставляет многих предпринимателей, особенно малых, уходить в тень.

На основании проведенного исследования можно сделать некоторые выводы.

Во-первых, любой вид нестабильности, хотя и в разной степени, увеличивает долю теневой экономики. Сохраняется тенденция: чем выше степень нестабильности, тем больше будет общий прирост теневой экономики.

Во-вторых, различные сегменты теневой экономики изменяются по-разному. В периоды крупных социальных потрясений (войны, революции, переход к другой экономической системе) повышается роль неформальной «экономики выживания» – личных подсобных хозяйств, производства продукции для собственного потребления, бартерных сделок и т.п. Чем менее глубоким будет потрясение, тем более заметной станет роль «беловоротничковой» и «черной» теневой экономики.

В-третьих, государственное регулирование теневой экономики должно быть комплексным, продуманным и детально спланированным с учетом прогнозов экономического и социального развития как отдельных регионов страны, так и всего мира в целом. Главное в этом – борьба с исходными причинами, а не только с непосредственными результатами. Некоторая доля теневой экономики всегда существует в любой стране, при любой экономической системе, и поэтому целью государства должно быть снижение ее общественно опасных видов: «беловоротничковой» и «черной». Они заметно реагируют на изменения законодательства, действия правоохранительных органов и т.п., по отношению к ним эффективно использование прямых и жестких мер государственного вмешательства.

При регулировании неформальной экономики первоочередной задачей правительства, напротив, должна стать помощь в легализации предприятий, предоставление социальных гарантий и социальной защиты занятым в ней, а не налоговое бремя и репрессии со стороны чиновников. Необходимо создание и принятие законопроектов, соответствующих реальной ситуации в стране, повышение уровня жизни населения, увеличение числа легальных рабочих мест, защита прав собственности, а также, бесспорно, общая стабилизация экономики, поскольку именно нестабильность является одним из ключевых факторов, заставляющих население переходить в теневой сектор.

Список использованной литературы.

1. Иманалиев Р.М. Теневая экономика: причины, структура и формы проявления: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 / Р.М. Иманалиев. – СПб., 2003. – 24 с.

2. Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. – 336 с.
3. Теневая экономика / А.П. Бунич [и др.]; сост. Б.А. Дружинин. – М.: Экономика, 1991. – 160 с.
4. Бондарь В. Маммона и Фемида // Однако. [Электронный ресурс]. – 2010. – № 4. – URL: [http://odnako.ru/archive/20100208/yekonomika/mammona\\_i\\_femida/](http://odnako.ru/archive/20100208/yekonomika/mammona_i_femida/) (дата обращения: 16.04.2010), свободный.
5. Социологический опрос населения по проблемам теневой экономики // Сайт Социологического центра при Российской Академии государственной службы. [Электронный ресурс]. – 2001. – URL: [http://www.rags.ru/s\\_center/opros/tenevaya/analiz.htm](http://www.rags.ru/s_center/opros/tenevaya/analiz.htm) (дата обращения: 16.04.2010), свободный.

А.В. Разуванова

## **ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ КАК НОВАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИКИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [visann@sibmail.com](mailto:visann@sibmail.com)

По одной из самых распространенных легенд о зарождении Олимпийских игр, царь Элиды Ифит, спартанский законодатель Ликург и афинский реформатор Клиосфен, уставшие от бесконечных войн и насилия своего народа, заключили священный союз и установили порядок проведения общегреческих атлетических празднеств [1]. С тех времен «много воды утекло»: мир менялся, Олимпийские игры запрещались, потом снова возрождались, мода на занятие физической культурой то терпела изгнание (Средневековый период – расцвет аскетизма), то обретала новую форму развития (XX – XXI века). Но так или иначе, физическая культура и спорт на протяжении всей истории сопровождала и окультуривала человека. Помогала людям выжить в самых суровых условиях климата и позволяла направить «дурную силу и энергию» в мирное русло – развития физических и умственных способностей.

Не знаю, догадывались ли древнегреческие цари или возродивший к XX веку Олимпийские игры Кубертен о еще одной полезной и важной роли физической культуры и спорта. Но эта роль в современном мире стала главной. Люди научились направлять силу в развитие, использовать основы физической культуры для поднятия уровня здоровья. А самое главное люди научились зарабатывать и получать прибыль от занятий спортом. Теперь физическая культура и спорт (ФКиС) – это целая отрасль нематериального производства экономики ведущих стран мира. Сейчас Олимпийские игры – это уже не просто праздник спорта. Это макроэкономическое зрелище, вовлекающее в себя: развитие целых отраслевых производств, строительство дорогостоящих сооружений, расширение государственных аппаратов управления спорта и так далее. Таким образом, спорт стал не просто средством поддержания красоты и здоровья, а огромной нетронутой площадью для расширения экономики. Следовательно, у ФКиС появляется целый ряд новых функций:

- Уровень развития спорта, как показатель состояния экономики страны в целом. Пожалуй, самым ярким примером является Китай. Страна, где экономический прирост и мировые рекорды производятся с одинаковой частотой. Еще 15-20 лет назад китайские спортсмены представляли общую серую массу, стоящую за чертой 20 лучших стран мира, ни о какой конкуренции не было речи, а в некоторых видах

спорта Китайская сборная, вообще, не имела ни одного представителя. Однако, с конца двадцатого века экономика Китая «идет вперед» семимильными шагами, каждый день информационные службы сообщают о новых достижениях в сфере экономики и политики Китая. Теперь это мировой экономический «гигант», с которым считаются все. И спорт тому подтверждение. Как индикатор поднятия экономики на мировой спортивной арене выросли «полчища» китайских высокоуровневых спортсменов. Посыпались один за другим мировые рекорды. Китайская олимпийская сборная самая многочисленная и результативная на данный момент. Они смогли «задвинуть» американцев по количеству медалей в командном зачете на олимпиаде в 2008 году. Стали достойными соперниками в легкой атлетике, в биатлоне, в гребле. А в фигурном катании, спортивной гимнастике, тяжелой атлетике, шорт-треке китайским спортсменам нет равных. Они задают высочайший темп развития спорта для других стран и поднимают планку рекордов на космическую высоту.

В Китай едут специалисты со всего мира для развития массового спорта, в том числе из России. Они не строят новый «велосипед», а перенимают опыт и быстро учатся. Огромные финансовые потоки выливаются на реализацию спортивных социальных программ. Для китайского правительства стало важным здоровье нации.

И венчает все это с размахом прошедшая Олимпиада в Пекине в 2008 году. Китай «утер нос» всему миру в проведении Олимпийских игр. Такого мы еще не видели и не скоро увидим еще раз. Построенные сооружения, организация, шоу открытия игр все это говорит о высокой экономической стабильности Китая. А по некоторым источникам, прибыль Китая от проведения игр составила почти 150 миллионов долларов [2].

Таких примеров реакции спорта как индикатора возрождения экономики много. Среди них, к примеру, наша страна со сломленной и затянутой в коррупционный узел экономикой в девяностые, последствия которых в спорте мы ощутили в настоящее время.

Главное, что спорт значим на государственном уровне во всем мире, стал интересен для бизнеса и инвесторов и адаптирован для экономики.

- На примере Китая, России, Великобритании, США и других держав объяснима и следующая функция физической культуры и спорта. Функция полноценной отрасли экономики. Каждый спортсмен, приходя в свой зал, видит: своих тренеров, руководителя клуба, технический персонал, директора зала и других людей, работа которых направлена на существование клуба и подготовку спортивных кадров. А это все рабочие места.

На мировом товарном рынке все больше появляется спортивных брендов, с крупнейшим производством, начиная от крепления для детских пластиковых лыж до целых коллекций одежды для сборных олимпийских команд. А это опять рабочие места, развитие легкой промышленности, малого и крупного бизнеса.

В этом году мне представился случай побывать в городе Сочи, столице Олимпиады- 2014. Я на личном примере убедилась в отраслевой функции спорта. Сочи – это больше не курортный городок на берегу Черного моря. Сейчас это пока бурная строительная компания, на организацию которой привлечены фирмы со всей страны. Работа кипит и днем и ночью, строятся дорожные многоуровневые развязки, скоростная железная дорога, прокладываются многокилометровые тоннели, возводятся спортивные сооружения, фуникулеры, аэропорты и многое другое, что после проведения игр останется и будет служить на благо местного населения. Каждую неделю с официальными визитами в Сочи приезжают президент, министры, руко-

водство МОК. Деревня Красная поляна стала местом притяжения огромного внимания со стороны инвесторов, бизнесменов. Все новейшие технологии и инновации применяются в строительстве. К 2014 году Сочи станет центром российского спорта, где будут работать тысячи кадров, функционировать множество спортивных сооружений. Наконец, российский сервис туризма сравняется с мировым уровнем, станет конкурентоспособным и привлекательным как для отечественных, так и для зарубежных потребителей. Если бы не развитие экономики и физической культуры и спорта, Сочи так бы и остался небольшим туристическим городом на берегу Черного моря.

Из всего выше сказанного следует, что спортом полезно заниматься не только с медицинской точки зрения, но и с экономической. И экономика как наука выходит за пределы своих институтов и становится применимой для физической культуры. Сейчас уже не приемлемо быть просто спортсменом или просто экономистом. Общество делает запрос на универсальных и компетентных во всех отношениях специалистов. А мы, молодое поколение, должны соответствовать этой тенденции и уметь применять полученные знания и пользоваться новыми средствами.

Список использованной литературы.

1. Олимпийские Игры Древней Греции // Онлайн-Энциклопедия «Кругосвет». – URL: [http://www.krugosvet.ru/enc/sport/OLIMPISKIE\\_IGRI\\_DREVNE\\_GRETSII.html](http://www.krugosvet.ru/enc/sport/OLIMPISKIE_IGRI_DREVNE_GRETSII.html) (дата обращения: 08.10.2010).

2. Прибыль Китая от проведения Олимпиады // Портал «Российский бизнес». URL: <http://www.rb.ru/finance/news/news/2009/06/19/112517.html> (дата обращения: 08.10.2010).

А.И. Растригина

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [arastrigina@yandex.ru](mailto:arastrigina@yandex.ru)

В настоящее время экономический рост определяется как долгосрочная тенденция увеличения реального или потенциального выпуска, качественного совершенствования общенационального продукта и факторов его производства [1].

Достижение устойчивого экономического роста – это одна из важнейших целей макроэкономического регулирования. Именно от возможностей экономического роста страны зависят уровень ее экономического развития, показатели жизни населения, ее конкурентоспособность и место в мировом сообществе, перспективы развития страны в будущем. Минимальные требования к экономическому росту предполагают необходимость превышения его темпов над темпами увеличения населения. То есть речь идет о возможности разрешения основного противоречия экономики – между безграничностью общественных потребностей и ограниченностью производственных ресурсов. Таким образом, проблема ограниченности природных ресурсов и необходимости экономического роста довольно актуальна для любой ресурсодобывающей страны, особенно, если данная промышленность является основой экономического роста.



Как отмечает Цуканов А.А., «...проблема, стоящая перед каждым хозяйствующим субъектом, составляет основополагающий предмет экономической науки – оптимизация выбора в среде ограниченных ресурсов (факторов производства)» [2]. В ходе исследования, проведенного Е.В. Рюминой и А.М. Аникиной [3], был сделан анализ значимости производственных факторов в процессе создания валового внутреннего продукта России в последние годы. На первом этапе исследования было произведено сопоставление динамики изменения основных производственных факторов и динамики ВВП за период с 2005 г. по 2008 г. Все стоимостные показатели были взяты в сопоставимых ценах.

Как видно из рисунка, за рассматриваемый период ВВП в сопоставимых ценах вырос на 27,8 % (рис. 1), при этом объем основных фондов экономики страны в сопоставимых ценах вырос на 9 %, численность экономически активного населения за тот же период – на 2 %. Из сравнения темпов роста ВВП с изменением стоимости основных фондов и численности занятых в экономике можно предположить, что связь этих факторов производства с приростом ВВП была крайне незначительной.

В настоящее время выделяют следующие пути решения данной проблемы: сокращение потребления и повышение качества экономического роста.

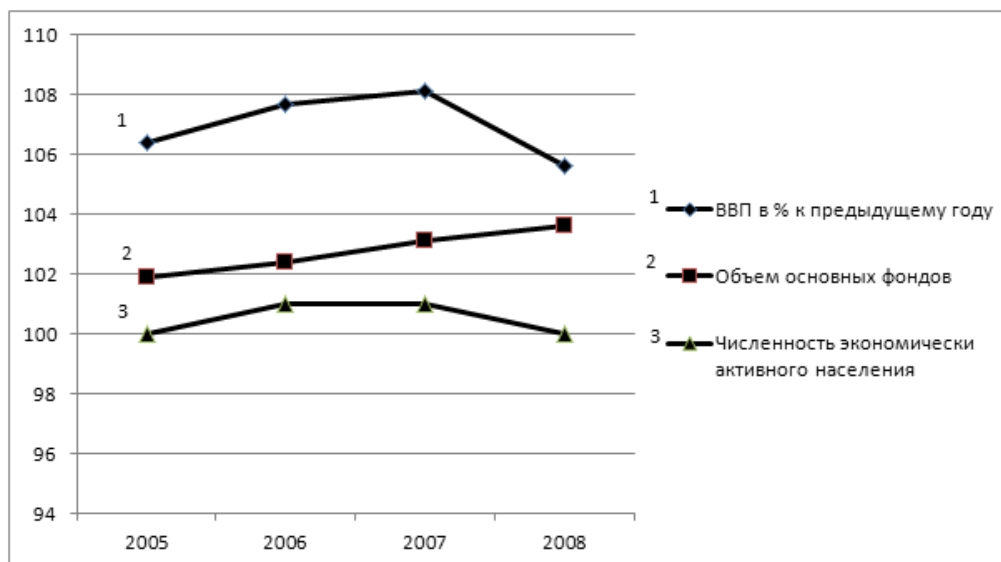


Рис. 1. Динамика основных факторов производства и ВВП в Российской Федерации

Переход на новое качество экономического роста означает, что экономическое развитие осуществляется главным образом в результате использования фактора научно-технического прогресса, применения цифровых и ресурсосберегающих технологий, и связано с повышением качества выпускаемых товаров и услуг. Этот процесс имеет ограничители, устанавливаемые правительством в целях охраны экологической среды жизнедеятельности человека. Кроме того, можно отметить его социальную направленность, проявляющуюся в росте социальной инфраструктуры, улучшении условий труда, усилении притока инвестиций в человеческий капитал, более рациональном использовании свободного времени, обеспечении полной занятости трудоспособного населения.

Следует учитывать, что между темпами экономического роста, с одной стороны, и повышением его качества – с другой, существует определенное противоречие. Высокие темпы могут достигаться за счет ухудшения качества экономического роста. Напротив, низкие и отрицательные темпы роста могут сопровождаться ростом потребительской удовлетворенности благодаря выпуску более качественной продукции.

Таким образом, с точки зрения перспектив доходы добывающей промышленности всерьез можно рассматривать как стартовую основу для реального роста, основанного на массовом внедрении в реальном секторе экономики авангардных достижений науки и техники. Именно в этой сфере государство обязано продемонстрировать свою регулирующую и направляющую роль, прогнозировать, планировать и поддерживать внедрение новейших технологий.

В современной ситуации, очевидно, что Россия может в будущем усиливать свои позиции именно в результате качественных изменений, инноваций, высоких технологий, позволяющих смягчить негативное влияние экономической ситуации и решить многие другие проблемы.

Список использованной литературы.

1. Глазьев С. Переход к инновационной экономике – условие будущего развития России // Инновации. – 2000. – № 3-4. – С.46-51.

2. Цуканов А.А. Развитие региональной стратегии внешнеэкономических отношений в современной России: Дис. канд. экон. наук: Волгоград, 2002. – 152 с.

3. Рюмина Е.В., Аникина А.М. Анализ влияния фактора природных ресурсов на уровень экономического развития регионов России // Проблемы прогнозирования. – 2007. – №5. – С.106-125.

М.В. Рыжкова

## **ЯКОРЕНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: r-marina@sibmail.com

В экономической теории считается, что распределение ресурсов происходит на основе обезличенного и достаточно эффективного рыночного механизма. На самом деле это люди со всеми свойственными им чертами характера принимают решения. Часто они ошибаются, не учитывают всей информации, которая могла бы привести к более Парето-оптимальному состоянию. Зачастую ошибки систематичны и связаны с психическими особенностями функционирования человеческого мозга, что является объективной реальностью, которую необходимо учитывать при построении как психологических, так и экономических концепций человеческого поведения.

Когда человеку необходимо сделать суждение, он ищет примеры, аналоги, ситуации в прошлом как отправную или окончательную точку для рассуждений. В качестве таковой может выступать факт, мнение других людей, аналоги или заменители, воспоминания, ни на чем не основанные рассуждения, все, что угодно, что кажется разумным и удовлетворительным в данных обстоятельствах. Например, мне-

нием других людей на рынке является начальная цена аукциона, которую выставляет либо продавец, либо наиболее активный покупатель в зависимости от формата. Ни для кого не секрет, что результат торгов в большой степени зависит от этой оценки. Хотя ситуация на рынке меняется, и «нельзя дважды войти в одну и ту же воду», участники ориентируются на цену и прочие параметры прошлых торгов при принятии решений в новых условиях.

Существует множество альтернативных названий этому процессу. Самое распространенное и вполне устоявшееся в литературе – якорение (anchoring). Ряд исследователей (Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски [1] и др.) называют это явление «точкой отсчета» (reference point). Также в исследованиях Е. Фрю, Дж. Вольштенхолма и Д. Вайнеса [2], Дж. Сильбермана и М. Клока [3] и др. нами был обнаружен еще один термин, связанный с изучаемым процессом, – предубеждение, вызванное исходной точкой рассуждения (starting point bias), что содержит акцент на смещающий относительно рациональности характер якорения. В дальнейшем в данной статье мы будем употреблять термин «якорение» как более короткий и привычный для экономических психологов.

По мнению Р. Шиллера [4], якоря цепляются за самые нелицеприятные элементы дна нашего сознания, они перескакивают и цепляются то за одни, то за другие скрытые свойства нашей натуры, осознавая которые, мы поразились бы их силе («anchors ... hook themselves on the strangest things along the muddy bottom of our consciousness. The anchor can skip and drag, only to snag again on some object whose strength would surprise us if we saw it at the surface»).

Впервые о якорях заговорили в связи с нестандартными предпочтениями и систематическими ошибками при принятии решений – preference reversals. Для доказательства существования последних применялись лабораторные экономические эксперименты, где якорение рассматривалось как распространенная ошибка в суждениях, когда принимающему решению индивиду предоставляются в качестве отправной точки некоторые случайные или не относящиеся к сути вопроса факторы, и он в своем рассуждении систематически на них полагается [5].

В современной психологии существует несколько концепций, объясняющих механизм эффекта якорения:

1. Якорение и приспособление («anchoring and adjustment»). Процесс рассуждения происходит следующим образом: принимающее решение лицо начинает с якоря и далее модифицирует якорь до окончательного решения, как правило, незначительно. Якорение здесь выступает как метод снижения когнитивных издержек. Например, механизмы подобные якорению возникают в случае перегрузки информацией [6].

2. Модель сравнительной доступности (Selective Accessibility Model [7]) – вид семантического следования. Семантическое следование (semantic priming) предполагает, что более ранние стимулы влияют на более поздние стимулы. Например, когда испытуемый читает список слов, в который входит слово «ложка», то в случае если позже его просят завершить слово, начинающееся на «лож», вероятность возникновения слова «ложка» выше, чем в контрольной группе, которой не давали списка слов. Информация при принятии решения характеризуется разной степенью доступности. Самая доступная информация становится якорем. Зачастую достаточным бывает просто озвучить некоторое положение, чтобы испытуемые отобрали его на основе семантического соответствия (как в примере).

3. Механизм активизации якорения (activation anchoring mechanism [5]). В этой трактовке якорь – предположение, кандидат на правильный ответ или промежуточное звено рассуждений, поэтому не удивительно, что решение зависит от выбора якоря. Именно это направление исследования эффекта якорения направлено на поиск систематических ошибок при принятии решений, которые отличают применение якоря от рациональной модели выбора как эталона. Ниже перечислим основные из ошибок принятия решения, выявленные в рамках данной концепции.

3.1. Ошибка ассоциаций (association-based error) состоит в том, что происходит смещение акцентов при подборе и обработке информации в пользу релевантных якорю величин характеристик [8]. Откуда может индивид брать характеристики объекта, относительно которого принимается решение? Характеристики могут быть А) доступны, Б) найдены, В) сконструированы. В случаях А и Б решение является несмещенным. В случае В мы имеем дело с додуманым значением характеристик. Если значение цены как якоря высокое, то индивид предполагает товар роскоши, роскошную альтернативу. Например, пусть речь идет об экскурсии по городу Томску на автобусе. В ситуации, когда индивида просят принять решение с низким якорем (низкой ценой), человеку представляется старый сломанный рейсовый автобус с толпой назойливых компаньонов, в котором пахнет бензином, отсутствует вентиляция и рваные зашарпанные сидения. И наоборот, если выставляется высокий якорь (высокая цена), в воображении возникает комфортабельный двухэтажный автобус с новыми удобными велюровыми креслами, вежливым и знающим экскурсоводом, солидными попутчиками.

3.2. Самоуверенное поведение (overconfidence) и предвзятость подтверждения (confirmation bias). Чисто технически о феномене самоуверенного поведения свидетельствует ситуация, когда уверенность субъекта в собственной оценке вероятности события выше объективного уровня вероятности [9]. Субъект слишком уверен в своей правоте, что смещает оценки. Основой для этого процесса является предвзятость подтверждения: высказывая определенную первоначальную оценку явления, субъект в дальнейшем склонен искать скорее причины своей правоты, чем пытаться критично подойти к суждению. Отчасти самоуверенное поведение обусловлено свойством поиска информации в памяти: сначала ищется подтверждающая информация, а в условиях ограниченности времени на принятие решения и экономии когнитивных ресурсов человека это снижает доступность опровергающей информации.

При принятии решения суждение, выступающее в качестве якоря, основано на аргументах «за» и «против». Среди всех аргументов можно выделить сильные («диагностические» – diagnostic) и слабые («недиагностические» – not diagnostic). Первые означают, что субъект принимает их в расчет с более высокой степенью доверия, вторые недостаточно убеждают субъекта. При поиске внешней информации люди ищут подтверждение для правильности принятого решения, интерпретируют внешнюю информацию преимущественно как подтверждающую предпосылки [10]. Предвзятость подтверждения ведет к тому, что субъекты склонны принимать слабые аргументы «за» и не замечать сильных аргументов «против» выбранной ими (якорной) оценки [11]. Относительно якоря вышеприведенные рассуждения означают, что субъекты ищут сходство якоря и объекта, они склонны находить сходства и не замечать различий. В экономической теории особо ярко это проявляется в случае, когда при оценке альтернативных издержек принятого решения *post factum*, пытаясь избежать сожаления, субъект пытается найти подтверждения (пусть даже сла-

бые) правильности решения, и не замечать сильных недостатков выбранной альтернативы, что искажает принимаемые в будущем решения.

Принимаемые под влиянием такого психологического феномена как якорение экономические решения не могут являться Парето-оптимальными: решения «отягощены» предыдущим опытом, личными пристрастиями и высоким самомнением принимающего решение субъекта. Тем не менее, ленивый и предвзятый человек более похож на реальную личность, чем традиционный рациональный максимизатор экономической теории.

Список использованной литературы.

1. Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. *Judgement under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge University Press, 1982.
2. Frew, E.J., Wolstenholme, J.L., Whynes, D.K. Comparing willingness-to-pay: bidding game format versus openended and payment scale formats // *Health Policy*. – 2004. – Vol. 68. – № 3. – pp. 289–298.
3. Silberman, J., Klock, M. The behavior of respondents in contingent valuation: evidence on starting bids // *Journal of Behavioral Economics*. – 1989. – Vol. 18. – № 1. – pp. 51–60.
4. Shiller, R.J. *Irrational exuberance*. Princeton University Press, Princeton, 2000.
5. Chapman, G.B., Johnson, E.J. Anchoring, Activation, and the Construction of Values // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 1999. – Vol. 79. – № 2, August. – pp. 115–153
6. Gilbert, D.T., Pelham, B.W., Krull D.S. On Cognitive Busyness: When Person Perceivers Meet Person Receivers // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1988. – Vol. 54. – pp. 733-740.
7. Strack, F., Mussweiler, T. Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1997. – Vol. 73. – pp. 437–446.
8. Arkes, H.R. Costs and benefits of judgment errors // *Implications for debiasing*. *Psychological Bulletin*. – 1991. – Vol. 110. – pp. 486–498.
9. Pallier G., Wilkinson R., Danthiir V., Kleitman S., Knezevic G., Stankov L., Roberts R.D. The role of individual differences in the accuracy of confidence judgments // *The Journal of General Psychology*. – 2002. – Vol. 129. – № 3. – pp. 257-299.
10. Lord, C.G., Lepper, M.R., Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1984. – Vol. 47. – pp. 1231–1243.
11. Klayman, J., Ha, Y. Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing // *Psychological Review*. – 1987. – Vol. 94. – pp. 211–228.

## **ОТ ПРОШЛОГО К НАСТОЯЩЕМУ И БУДУЩЕМУ: НОРМАТИВНЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: economics@tpu.ru

Основные понятия нормативной экономической науки (НЭН) восходят от философов античности. Так Платон считал, что в поведении людей нарушается главное правило и закон физического мира – справедливость.

По Джону Невиллу Кейнсу (1891) в нормативную теорию включена категория этики – справедливость [1]. Вот так прошлое соединилось с настоящим, а точнее первый этап экономической науки (донаучный период) соединился с третьим этапом. В справедливости Платон видит: чтобы каждый человек имел свое и исполнял свое же; в соблюдении ее – залог правильного поведения человека и уравновешенность между разумным и страстным. В разумном обществе разумное основано на справедливости. Тот, кто думает об обществе больше, чем о себе, тот и занимает привилегированное положение в обществе.

По мнению мыслителя, все отношения между людьми строятся на строгих правилах, соответствующим высшим ценностям и справедливости. Все общественные процессы (в т.ч. экономические) приобретают ценностную, нормативную основу, покоящуюся на высших, идеальных принципах [2].

У продолжателя идей Платона Аристотеля этика формирует должное – те моральные ценности, которыми некоторые люди в какой-то степени обладают, а подавляющее их большинство должно к ним стремиться, учась различать добро и зло.

Этика у мыслителя осмысливает индивидуальное целеполагание человека, и она не может быть совершенно достоверной и тем более точной наукой. Задача этики – выработка таких рекомендаций, в которых роль рассудка и разума максимальна над чувствами, но стремиться надо к гармонии чувства и разума.

Справедливость у Аристотеля порождается процессом многообразного обмена и выступает как уравновешивающая, т.к. здесь господствует пропорциональность, приравнивающая разнообразную деятельность субъектов общественного разделения труда [3].

Сторонник идей Аристотеля Фома Аквинский внес свой вклад в нормативный подход экономической науки. С позиций высоких идеалов дал оценку несовершенства в экономической деятельности (мошенничество в торговле, ростовщичество).

Нормативные оценки преобладали над рациональными рассуждениями. По своему Фома считал естественный закон, который является предписанием, императивом, обязательным для «правильных» действий людей. Это выглядит как высшее правило, указывающее, что нужно или следует делать для достижения блага, которое он связывал с Богом. В современной экономике блага – это товары и услуги, которые должны удовлетворять потребности людей, что не всегда соответствует действительности.

Нормативный подход Фома Аквинат (Аквинский) связывает с идеальным бытием для исследования различных экономических явлений. Аквинский признавал, что конечные вещи, явления могут быть несовершенными, такими, как и поступки

человека, и потому он считал, что необходим позитивный анализ, который показывает вещи и явления такими, какие они есть.

Мыслителя интересовала сущность вещей, которые, по его мнению, можно выявить как нормативным путем, так и позитивным. При этом первый путь Аквинат связывал с нормой незыблемой, потенциальной. Он мечтал, что человеческий разум справится с этой задачей, однако после него вплоть до XXI века лишь единицы ученых занимаются этой проблемой. В современных учебниках по экономической теории только несколько строчек уделяется этой проблеме. В основном учебники построены на позитивном анализе, поэтому студенты (да и некоторые преподаватели) не представляют, что же такое экономическая нормативная наука (теория).

Проблему цены в потребительском обмене Фома Аквинский видел в нормативном подходе через «идеал» посредством «справедливой цены». Она должна возмещать затраты контрагентов в торговле (на рынке), быть равной для 2-х сторон по величине стоимости. В этой проблеме Аквинат затрагивает сложный вопрос по прибыли продавца с указанием особых условий и включением элементов необходимых и таких как общественная польза, благотворительность, риск. Нормативный аспект здесь просматривается в умеренном вознаграждении и его сопоставимости с затратами продавца, включая труд [2].

Стоит констатировать, что проблема «справедливой цены» по состоянию на конец 1-ой десятилетки XXI века не решена. Дело в том, что синтезированная теория А. Маршалла, разработанная в конце XIX века – это позитивный анализ рыночной равновесной цены. Теория же, разработанная П. Козловским [4] в конце XX века через понятие «преобладающей цены» (она же – рыночная цена в рыночной экономике) вряд ли можно отнести к нормативному анализу, хотя какие-то элементы присутствуют.

Серьезное замечание по этому вопросу заключается в том, что рыночная цена может быть далека от «справедливой цены» или вообще ею не являться, т.к. она далека от «идеала». Последнее понятие есть предмет нормативной экономической науки по Джону Невиллу Кейнсу (1890). К этому же, чтобы нормативно обосновать цену конечного товара, надо нормативно обосновать цену труда (зарплату), удельный вес которой может достигать 80 %, что установлено позитивным анализом. Отдельный вопрос по «прибыли» – какая она должна быть? Ответа на этот вопрос пока нет.

Идеи Ф. Аквинского о связи позитивного и нормативного анализа были продолжены Д.С. Миллем (1806-1873) с введением «искусства» в нормативную теорию. Было осознано, что предмет политэкономии зависит от морально этических факторов, а это означало, что исследованием должны заниматься этическая и социальная науки. Заметим, что в конце 80-х годов 20-го века выше названный предмет был изменен на «хозяйственную этику» А. Риха и «этическую экономию» П. Козловски, что совершенно логично, т.к. экономическая теория очень тесно связана с этикой (мною эта связь видится как между физикой и химией, отсюда – физическая химия).

Важно отметить, что в позитивной теории критикуются утверждения с противопоставлением нормативной теории. В последней нет критики и все принимается как «должное», т.е. «как должно быть». Последнее утверждение в виде аксиомы или постулата требует разъяснения – это «справедливость»; далее учет природного фактора в человеке; соблюдение «золотого правила» (относиться к другим так же, как к себе – в положительном смысле).

Связь позитивной теории с нормативной Д.С. Миллем была выражена в схеме двух теорий во взаимодействии. Позитивная теория экономической науки понимается как практика или «искусство», которая определяет проблему с ее решением через исследования. Искусство рассматривает рекомендации науки с сопоставлением действительности, определяет возможности реализации рекомендаций. Роль у искусства – направляющая с определенным вектором развития научных исследований, реформированием реальной действительности, нахождение правильных решений и действенных инструментов.

Экономической науке (позитивной теории), лаборатории инструментов социальной инженерии, отводится роль в изучении проблем и нахождении средств их решения [2].

Итог по состоянию теории и практики в экономическом знании подвел Д.Н. Кейнс. В своей работе «Предмет и метод политической экономии» (1891) ученый разделил политэкономия на три части: этику, искусство и позитивную политэкономия. Первые две части относятся к идеалу в отличие от последней – действительность, искусство – не науки. Этика политэкономии – нормативная или регулятивная наука с вопросом: «что должно быть»; занимается поведением человека с позиций этики, обязанностями людей в отношении друг с другом; дает оценку факторов, формирует идеал, задает цель человеческого действия [2].

В заключение следует отметить следующее. Первыми вклад в нормативную теорию внесли философы античности. Популярным было понятие «справедливость». В средневековье главную роль в нормативном анализе сыграл Ф. Аквинский. Его идея о связи нормативного и позитивного подходов была продолжена учеными-экономистами в конце XIX века и остается в разработке в XXI веке. В последние два века предпочтение отдается позитивному анализу и лишь единицы уделяют внимание нормативному анализу, что отрицательно отражается в реальной экономике.

#### Список использованной литературы.

1. Скоблин Г.Д. Нормативная экономическая наука: философско-этическое обоснование // Известия Томского политехнического университета – 2008. – Том 313, № 6.
2. Калмычкова Е.Н., Чаплыгина И.Г. Экономическое мышление: философские предпосылки. – М.: Инфра-М, 2005. – 272 с.
3. Соколов В.В. От философии античности к философии нового времени. – М.: УРСС, 1999. – 336 с.
4. Козловски П. Принципы этической экономии. – СПб.: ЭШ ВШЭ, 1999. – 344 с.



## **ВЛИЯНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: 041151@sibmail.com

Актуальными вопросами государственной политики РФ являются вопросы модернизации и развития экономических систем, влияющих не только на процветание определенной отрасли, но и на улучшение условий жизни конкретного человека. Одним из способов решения таких вопросов является применение целевых программ.

Федеральные целевые программы представляют собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития [1].

Использование целевых программ способствует:

1. формированию во всех регионах многоукладной экономики, становлению региональных и общероссийских рынков товаров, труда и капитала, институциональной и рыночной инфраструктуры;

2. сокращению различий в уровне социально-экономического развития регионов, поэтапному созданию условий для укрепления в них собственной экономической базы повышения благосостояния населения;

3. повышению конкурентоспособности региональной экономики [2].

Суть целевых программ заключается в развитии отдельных элементов экономических систем, таких как: создание благоприятных условий для социально-экономических отношений; совершенствование системы мотиваций участников экономических отношений; укрепление экономических связей между предприятиями и организациями. Это способствует стремительному развитию экономических систем в целом.

Приоритет использования целевых программ можно увидеть уже при рассмотрении этапов их реализации, включающих в себя: отбор проблем для программной разработки; формирование и утверждение программ; реализацию и контроль за ходом выполнения программ; оценку эффективности программ.

Целью государственной социальной политики является сокращение в размерах доходов между хозяйствующими субъектами и тем самым смягчение социального неравенства. Для рассмотрения эффективности действия целевых программ и их влияния на развитие экономики и ее модернизацию рассмотрим федеральную целевую программу «Образование» и ее результаты в городе Ульяновске.

Целью проекта является обеспечение общедоступного качественного образования, соответствующего требованиям общества и социально – экономическим условиям. Если в 2005 году общий объём финансирования составил 0,97 млн. рублей, то уже в 2006 году – 8,9 млн. рублей, в 2007 году – 17,2 млн. рублей, то есть увеличился на 91%. Кроме того, в 2007 году на модернизацию материально-технической базы образовательных учреждений было выделено 14,6 млн. рублей, на меры социальной поддержки учащихся – бесплатное питание, летнюю оздоровительную кампанию, реконструкцию спортивных сооружений, на проведение оздоровительных

мероприятий – 18,4 млн. рублей, на поддержку молодых специалистов 0,86 млн. рублей. Общие вложения бюджета города в образование в 2007 году с учётом муниципального компонента (реализации городских целевых программ) составили 51,06 млн. рублей, или 990 рублей в перерасчёте на одного ученика города Ульяновска [3].

За рассматриваемый период в рамках основных мероприятий по поддержке и развитию лучших образцов отечественного образования были проведены конкурсы общеобразовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы и лучших учителей, оказана государственная поддержка талантливой молодёжи. В конкурсе общеобразовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы, в 2007 году в конкурсе принимали участие 15 школ города, победителями конкурса признаны 7 общеобразовательных учреждений. В 2007 г. проводились муниципальные туры олимпиад, конкурсов, по итогам которых присуждались государственные премии талантливой молодёжи. В 2007 году премии в размере 30 тысяч рублей получили 18 городских учащихся. Из бюджета города были выделены средства на поощрение инициативной, талантливой учащейся молодёжи в размере 500 тыс. рублей. Анализ участия городской молодёжи в социально – значимых мероприятиях показывает, что по сравнению с 2006 годом количество участников мероприятий увеличилось на 15%. Также увеличилось количество победителей и призёров конкурсов и соревнований на 4%. Данные мероприятия стимулировали интерес школьников к учёбе. Если в 2006 году было награждено премиями Губернатора области и мэра города 1629 отличников, то в 2007 году премии получили 3708 учеников, закончивших год с отметками «отлично». Количественный рост составляет 56% [3].

В рамках мероприятий по внедрению современных образовательных технологий в 2006 году принята городская целевая программа «Создание единого информационного пространства муниципальных образовательных учреждений», на реализацию которой в 2006 году были выделены средства в размере 3 млн. рублей, в 2007 году – 6,1 млн. рублей. В результате данных мероприятий по сравнению с 2005-2006гг. увеличился средний показатель количества персональных компьютеров на одну школу на 36%, одновременно увеличивается количество компьютерных классов. Проведено подключение 100% общеобразовательных учреждений города к сети Интернет за счёт средств, выделяемых в рамках национального проекта. Также в рамках целевой программы в 2007 году подключены к сети Интернет 97% дошкольных образовательных учреждений и 10 учреждений дополнительного образования.

В 2007 году в общеобразовательные учреждения города из средств федерального бюджета получено оборудование для 5 учебных кабинетов, 5 интерактивных комплексов, из средств муниципального бюджета – для 6 учебных кабинетов. В 2006 году на данные цели из средств муниципального бюджета было израсходовано 1,5 млн. рублей, в 2007 году – 2,2 млн. рублей. План на 2008г. – 3,5 млн. рублей.

В рамках проекта «Сельский школьный автобус» получены 5 школьных автобусов в Карлинскую, Лаишевскую, Отрадненскую, Плодовую, Пригородную средние общеобразовательные школы, которые позволили решить проблему подвоза детей из сёл пригородной зоны. Реализация национального проекта «Образование» модернизировала процесс обучения и повлияла на рост качества знаний учащихся. Количество отличников в 2007 году возросло на 15% по сравнению с 2006 годом, количество медалистов возросло на 1,3%. 98% медалистов подтвердили свои оценки на этапе Государственной итоговой аттестации в форме Единого государственного

экзамена. В 2007 году в 22 дошкольных образовательных учреждениях открыто 37 дополнительных групп на 687 мест, произведён ремонт и восстановление прогулочных веранд в 20 детских садах на общую сумму 18 млн. рублей [3].

Таковы результаты реализации национального проекта «Образование» в городе, которые позволят обеспечить системные изменения по основным направлениям развития образования, получение общедоступного качественного образования, приблизить систему образования города к лучшим образцам отечественного образования, а также будут эффективно содействовать становлению институтов гражданского общества.

Решение вопросов развития экономических систем имеет ряд проблем, которые часто встречаются при финансировании определенного проекта. Примером таких проблем служат коррупция и использование выделенных средств не по назначению. Использование целевой программы обеспечивает надежность вклада средств в нужное направление. Современная обстановка в стране требует правильного, рационального и эффективного вложения денежных средств и получение соответствующего результата. Именно целевые программы могут обеспечить все это. В текстах целевых программ сформулированы проблемы и методы их решения, цели и способы их осуществления. Эффективность получения результата обеспечивается контролем за ходом реализации целевой программы. Помимо прочего, целевые программы создаются на разных уровнях и позволяют решить специфические проблемы, свойственные, к примеру, для небольшого региона или узкой сферы деятельности. Таким образом, появляется ясное и конкретное видение решения проблем на пути модернизации экономики России.

Список использованной литературы.

1. Федеральные целевые программы. – URL: <http://www.programs-gov.ru> (дата обращения: 27.09.2010).

2. Федеральные целевые программы развития регионов России и их роль в смягчении межрегиональной асимметрии. – URL: [http://www.interned.ru/articles/other/federalnie\\_tcel.htm](http://www.interned.ru/articles/other/federalnie_tcel.htm) (дата обращения: 27.09.2010).

3. Итоги программы «Образование»: официальный сайт Мэрии г. Ульяновска. – URL: <http://ulmeria.ru/index.php?section=79> (дата обращения: 27.09.2010).

Т.А. Слестина

## **КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: [tanya.slistina@mail.ru](mailto:tanya.slistina@mail.ru)

Экономический анализ – выявление экономических закономерностей из факторов экономической действительности. Экономический анализ предполагает раскладывание экономики на отдельные части (экономические категории).

Качественное исследование понимается как исследование, где данные получены путем наблюдения, интервью, анализа личных документов (текстовых, реже ви-

зуальных – фото- и видеоисточников). Нередко это свидетельства, собранные несколькими разными способами.

Одним из компонентов качественного исследования являются аналитические и интерпретативные процедуры, используемые для анализа. Они включают в себя разные техники, начиная от описания и комментирования до кодировки и категоризации.

Качественные маркетинговые исследования представляют собой наблюдения за поведением реальных и потенциальных потребителей. Информация, полученная в ходе таких наблюдений, и выводы не могут быть приведены к какой-либо стандартной форме. Поэтому каждый раз результаты исследования в своем роде уникальны.

В ходе качественных исследований от потребителей может быть получена различная информация, которую можно условно систематизировать. Например, проводя качественные исследования по рекламе йогуртов, можно получить различные отклики от потребителей, которые словесно могут быть выражены по-разному. Но разбить эти отклики на отрицательные, положительные и нейтральные возможно (то есть присвоить потребителю откликам какие-то категории). Далее, подсчитав количество откликов в каждой из трех категорий и процент каждой из категорий от общего количества, качественные исследования преобразуются в количественную форму.

Наиболее часто применяют следующие методы качественных исследований: наблюдение, фокус-группы, глубинные интервью, панельный метод и др. Метод наблюдения: наблюдение за поступками и действиями потребителей при выборе товаров, за ситуациями, за реакцией различных групп на рекламу и т.д. Исследователь (наблюдатель) фиксирует получаемую информацию в соответствии с задачами исследования. Обычно метод наблюдений используется совместно с другими методами. Полученные в этом случае результаты дополняют и контролируют друг друга.

Фокус-группа – это группа людей из числа реальных или потенциальных потребителей товара, которые приглашаются для проведения исследования. Их внимание сосредоточивается, фокусируется на заданной теме. Метод фокус-группы носит характер обсуждения и управляется специальным ведущим.

Метод глубинного интервью: исследователь (интервьюер) задает представителю (респонденту) целевой аудитории ряд вопросов с целью выяснения потребительского поведения всей аудитории. Респондент отвечает произвольно. Вопросы интервьюера при глубинном интервью носят «разведывательный» характер: «Можете ли вы аргументировать свое мнение?», «Почему вы так считаете?» и т.п.

Данный метод применяется для сбора и анализа информации о рекламе и других методах продвижения продукта, он помогает лучше разобраться в поведении и реакции потребителей.

Панельный метод заключается в том, что с этой группой проводят повторяющиеся исследования путем опросов (устных или письменных). Отвечая на вопросы одной тематики (например, о потребительских предпочтениях при выборе каких-либо товаров, скажем, минеральной воды) в разные моменты своей жизни люди (семьи) отвечают по-разному.

Качественные методы в экономике, как правило, используются на начальном и заключительном этапе экономического анализа. К качественным относятся методы, не использующие математические расчеты, формализованную запись объекта: общенаучные методы (индукция, дедукция, систематизация, обобщение (синтез), абстрагирование, сравнение и пр.) и эвристические методы (метод инверсии, метод

идеализации, «мозговой штурм», конференция идей, метод коллективного блокнота, метод контрольных вопросов, метод фокальных объектов, метод морфологического анализа).

Качественные методы используются на начальных этапах количественного исследования для формирования цели и задач исследования, словесного описания объекта, выделения проблемных зон организации. На заключительном этапе экономического анализа качественные методы позволяют обобщить, систематизировать накопленную аналитическую информацию, проанализировать ее на качественном уровне, произвести сравнения, сформировать выводы исследования, дать рекомендации, которые будут основой для принятия управленческих решений.

Н.Н. Соловьева

## **ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: the\_catcher\_in\_the\_rye@sibmail.com

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики на грани XX—XXI веков является прогрессирующая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни.

Отношение к глобализации очень неоднозначно, а порой и диаметрально противоположно. Это связано с разными точками зрения на последствия глобализационных процессов, в которых одни усматривают серьезную угрозу мировой экономической системе, а другие видят средство дальнейшего прогресса экономики. Несомненно, последствия глобализации могут носить как позитивный, так и негативный характер, однако альтернативы ей нет, в связи с чем основное внимание в статье уделено исследованию опасностей (угроз), которые несут эти процессы для России, и возможностей и выгод, возникающих в процессе глобализации.

Прежде всего, важнейшим методологическим и практическим вопросом является определение соотношения между понятиями «глобализация», «интернационализация хозяйственной жизни», «международное экономическое сотрудничество», «международная экономическая интеграция».

Интернационализация хозяйственной деятельности – это усиление взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран, влияние международных экономических отношений на национальные экономики, участие стран в мировом хозяйстве.

В своем развитии интернационализация экономики прошла ряд этапов. Первоначально она представляла собой международное экономическое сотрудничество, т.е. развитие устойчивых хозяйственных связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.

Следующим этапом явилась международная экономическая интеграция – сближение и взаимоприспособление национальных экономик, включение их в единый воспроизводственный процесс в интернациональных масштабах.

На современном этапе интернационализации экономики происходят глубокие изменения во всей системе международных отношений. Существенной их чертой становится глобализация.

Существует множество определений понятия «глобализация». «Первопроходцем» в исследовании проблематики глобализации экономики (ГЭ) и «творцом» термина «глобализация» считается американский ученый Т. Левитт после выхода в свет в 1983 г. его книги «Глобализация рынков». Данным термином он обозначил объединение, интеграцию рынков отдельных продуктов, производимых транснациональными корпорациями (ТНК) [1].

В. Найшуль рассматривает глобализацию как «не более чем политический ярлык» [1]. Профессор социологии Калифорнийского университета (США) М. Кастельс определил глобализацию как «новую капиталистическую экономику», реализующуюся через «сетевые структуры» менеджмента, производства и распределения [2].

Обобщая определения термина «глобализация международных отношений», можно определить этот процесс как усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений.

Приведем основные черты глобализации:

1. Лидирующая, во многом детерминирующая роль в мировом хозяйстве транснациональных корпораций (ТНК).

2. Ведущая роль (приоритет) мирохозяйственных отношений по сравнению с внутриэкономическими.

3. Утверждение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда и др.).

4. Охват региональной интеграцией всех важнейших экономических регионов мира (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЭС, ЕврАзЭС, СНГ и др.).

При рассмотрении процесса глобализации применительно к РФ можно сделать следующие выводы. С 1990-х годов Россия является активным игроком мировой экономики. Это проявляется в участии страны в таких организациях, как СНГ или БРИК. В то же время существуют организации, в которые Россия пока лишь желает вступить, например ВТО. Некоторые организации и вовсе не являются целью внешней политики России, к последним относятся, например, Европейский Союз.

Термин «глобализация», как выявил опрос 2007 года, остается неизвестным большинству россиян. 46% опрошенных признались, что слышат этот термин впервые, а еще 11% затруднились сказать, слышали они его раньше или нет. Даже среди респондентов с высшим образованием каждый пятый (21%) либо не знает этого слова, либо затруднился с ответом. Знают или слышали о глобализации 44% респондентов [3].

Положительную оценку процессам глобализации дают лишь 20% россиян, тогда как в их отрицательном влиянии на жизнь российского общества уверены 32% россиян: так показал опрос 2008 года, организованный Исследовательским центром портала SuperJob.ru. Процессами, сопровождающими всемирную интеграцию, недовольны 32% опрошенных [4].

Глобализация имеет как позитивные, так и негативные последствия для РФ. В числе первых: ускорение внедрения и распространение технических достижений и современных методов управления, возможности обеспечения более высокого уров-

ня жизни населения, осязаемое увеличение притока иностранных инвестиций в Россию, постепенное вхождение российских производств в мировое разделение труда и в мировые рынки.

К негативным последствиям глобализации для РФ относятся: растущее неравенство, когда получаемые выгоды и возможности концентрируются в относительно небольшом числе стран, возросшие угрозы целостности национальной культуры и вызовы суверенитету РФ.

Однако, стоит заметить, что в современном мире экономический суверенитет предполагает не замкнутость или самодостаточность национальной экономики, поскольку в современных условиях это практически невозможно и абсолютно не целесообразно, а реальную самостоятельность страны в создании новейших технологий, конкурентоспособных на глобальном мировом рынке.

Национальные экономические интересы любой страны, в том числе и России, представляют собой сложный комплекс отношений между национальными и международными экономическими субъектами по вопросам производства и распределения валового внутреннего продукта. В условиях глобализации эти интересы, прежде всего, направлены на долгосрочное развитие хозяйства как целостного и конкурентоспособного организма. Без интеграции в мировое сообщество полноценного развития страны не произойдет.

Современная Россия постепенно восстанавливает свой экономический потенциал. Россия научилась осознавать свои возможности и стремится к равноправным отношениям со всеми странами. Россия с учетом международного права последовательно отстаивает свои экономические интересы и использует свои конкурентные преимущества, как это делают все без исключения страны мира.

В условиях современной научно-технической революции невозможно и бесперспективно обособление от остального мира. Однако у каждого государства, и у России в частности, есть возможности использования собственного суверенитета, позволяющие существенно корректировать правила глобальной конкуренции на внутреннем рынке в своих интересах так, чтобы привлечение транснационального капитала не противоречило национальным интересам и способствовало опережающему социально-экономическому развитию.

К таким возможностям в первую очередь относятся:

- обеспечение национального контроля над природными ресурсами и ключевыми отраслями экономики;
- активное стимулирование научно-технического прогресса, защита внутреннего рынка и, прежде всего, продовольственного;
- обеспечение социальных гарантий, осуществление валютного контроля;
- развитие конкурентоспособных на мировом рынке хозяйствующих субъектов национального значения;
- создание условий для повышения конкурентоспособности национальной экономики и экономического роста.

«Наша экономика должна не просто участвовать в глобализации, а выигрывать», – считает директор департамента рейтингов финансовых институтов Павел Самиев. И отмечает, что в ситуации рецессии, когда США склонны экспортировать свои риски по всему миру, роль мощных суверенных банков, опирающихся на внутренние долгосрочные ресурсы государства, населения и бизнеса, позволят участво-

вать в глобализации «с позиции силы», следовательно – получать от этого процесса максимум выгод в виде импорта технологий, кадров, финансовых ресурсов [5].

Не только в России, но и во всем мире существуют противники процесса глобализации. Антиглобалисты выступают против глобального неравенства, доминирования транснациональных корпораций, формирования однополярного мира, загрязнения окружающей среды и т.д.

В России движение антиглобалистов не приняло пока больших масштабов, практически не сформировалось. Поэтому до сих пор можно было говорить лишь о некоей дани моде, подражанию западному движению антиглобалистов. Но, безусловно, с развитием процессов интеграции и глобализации будет расти и движение против.

Считаю, что можно по-разному относиться к глобализации, но, выступая против, следует понимать, что, таким образом, мы рискуем навсегда отстать от мирового развития, от новых технологий, в том числе и в жизненно важных сферах. По моему мнению, глобализация является процессом объективным, поэтому надо уметь извлекать пользу из процессов глобализации при соблюдении национальных интересов.

Список использованной литературы.

1. Малышева Д.В. Постиндустриальный мир и процессы глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 91.

2. Паньков В.С. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы // Безопасность Евразии. – 2008. – № 1 (31). – С. 221–245.

3. База данных Фонда общественного мнения. – URL: [www.bd.fom.ru](http://www.bd.fom.ru) (дата обращения: 29.09.2010).

4. База данных Исследовательского центра. – URL: [www.superjob.ru](http://www.superjob.ru) (дата обращения: 29.09.2010).

5. База данных рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru) (дата обращения: 30.09.2010).

Е.А. Стрековцова

## **ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: [helloladykatya@rambler.ru](mailto:helloladykatya@rambler.ru)

Для обеспечения внедрения инноваций в промышленное производство Россия в условиях глобализации должна решить один из важнейших вопросов – это установление прочной взаимосвязи между теми, кто производит инновации, и теми, кто их воплощает в жизнь. Те методы, которые могут повлиять на укрепление этой взаимосвязи, давно известны: меры налогообложения, финансовые стимулы для компаний, занимающихся инновациями, развитие предпринимательской культуры в организациях всех уровней, занимающихся созданием инноваций, серьезные стимулы для создания новых фирм («старт-апов»), выход на международные рынки, гибкий финансовый рынок и желание самих компаний заниматься инновациями. С позиции макроэкономических показателей и с точки зрения теории в России уже соз-



даны необходимые механизмы инфраструктуры: бизнес-инкубаторы, технопарки и т.п. Однако что-то явно идет не так. Россия отличается огромным опытом и потенциалом в области научных исследований и разработок. Наука всегда считалась обязательной составляющей общественной жизни. Очевидно, что единого логичного объяснения сложившемуся парадоксу нет. Однако показательно в этой ситуации большое количество самых различных инициатив, которые предпринимались в последние несколько лет. Каждый раз, когда выдвигалась новая инициатива, все надеялись, что она станет правильным решением. И каждый раз она приносила лишь разочарование в обществе.

Когда несколько лет назад Европейская комиссия начала реализацию программ по стимулированию инноваций и технологий, она столкнулась с похожими проблемами. После изучения ряда программ по мерам стимулирования инновационной деятельности можно выделить некоторые основные показатели: необходимость в проведении последовательной и непрерывной политики, способность мыслить локально, малыми категориями, важность гибкого подхода в противовес масштабным программам, необходимость большого числа профессионалов, способных поддерживать инновационный вектор развития на всех уровнях, и в государственном, и в частном секторе, и понимающих специфику рынков, чтобы в наилучшей мере поддерживать свои компании и исследовательские организации. Возможно, реализация некоторых из этих характеристик в России проходит своеобразно, однако, очевидно, что некоторые из этих элементов, особенно гибкость подхода, все еще не является частью российской корпоративной культуры.

В сложившихся обстоятельствах, очевидно, что главенствующая роль в стимулировании создания благоприятной инновационной экосистемы принадлежит государству. Тем не менее, государство должно быть более гибким в своих подходах к развитию инновационной среды и чаще прислушиваться к потребностям компаний. Параллельно этому необходима широкая информационная кампания для предпринимателей, просвещающая их в отношении того, как инновации будут способствовать росту их производительности и повышению их конкурентоспособности.

Какие стимулы должны применяться для развития инноваций, исследований и разработок в России? Поддержку инновационной деятельности можно представить в виде последовательной цепочки. Совокупность мер должна включать последовательность: от самых простых и очевидных инструментов до сложных механизмов венчурного инвестирования. Зачастую успех зависит от двух ключевых факторов: каждый элемент инновационной экосистемы должен существовать в тесной взаимосвязи с остальными, и практические механизмы реализации должны находиться в непосредственной близости от самих компаний. Путь инноваций – это долгий путь. Здесь важно уже сегодня продумать стратегию развития на много лет вперед, а потом очень гибко реализовывать ее, постоянно адаптируя под меняющиеся обстоятельства. И наконец, важно уделить особое внимание развитию нужных компетенций и человеческого потенциала, необходимого для внедрения этих инновационных стратегий. А в этом Россия пока очень отличается от других стран. Все перечисленные компоненты появляются на определенных этапах развития, и в России уже много заинтересованных предпринимателей, готовых вести бизнес в условиях инновационной корпоративной среды. Эта тема становится приоритетной для государства, и самое главное, нужно помочь этим идеям и удачным примерам внедрения инноваций распространиться в масштабах всей России.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕСУРС СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА**

г. Томск, Томский политехнический университет, mail: Strelnicov\_alex@sibmail.com

Любая компания заинтересована в формировании человеческого капитала, что, в свою очередь, обусловлено объективными потребностями современного этапа общемирового социально-экономического развития. В настоящее время требуется принятие не только инвестиционных, но и комплексных решений, формирующих на различных уровнях новые ресурсы. Человек – носитель определенных природных индивидуальных способностей и талантов. На их развитие человек расходует определенные физические, материальные и финансовые ресурсы. Природные и приобретенные способности по своей экономической роли сродни природным ресурсам и физическому капиталу. Они обеспечивают как устойчивый экономический рост, так и достижение более высокого уровня благосостояния населения и качества жизни.

Создание современной системы, формирующей и развивающей человека и увеличивающей человеческий капитал, требует глобальных процессов, среди которых можно выделить главные:

- происходящая модернизация социально-политического состояния общества и совершенствование его жизнеустройства;
- выход на первый план в государственной политике большинства стран проблемы соотношения двух составляющих государственного развития: социальной справедливости и экономической эффективности; использование геополитики как инструмента экономического роста;
- активное развитие техноэкономической сферы и формирование нового технологического уклада;
- накопление объема научной и технической информации, формирование экономики, основанной на знаниях;
- бурный рост инновационной экономики, обеспечение в развитых странах прироста ВВП (более 80%) за счет разработанных и внедренных в промышленность, финансовую, социальную сферу, в сферу управления новых наукоемких технологий, а также инновационных товаров и услуг.

Человеческий капитал – совокупность знаний, умений, навыков, которые используют для удовлетворения потребностей человека и общества в целом. Впервые термин использовал Теодор Шульц, а его последователь – Гэри Беккер развил эту идею: обосновал эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировал экономический подход к человеческому поведению. Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду – образование и профессиональные навыки [1]. В дальнейшем понятие человеческого капитала существенно расширилось. В него стали включать потребительские расходы – затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели. Можно представить следующую структуру человеческого капитала.



Рис.1. Структура человеческого капитала [2]

Сегодня качество национального человеческого капитала не только лежит в основе социально-экономического развития государства, но и выступает в качестве важнейшего фактора самостоятельности страны.

Как отметил на расширенном заседании Государственного совета в своем выступлении В.В. Путин «О стратегии развития России до 2020 года», для реализации стратегии инновационного развития страны «...необходимо опираться на одно из главных преимуществ – реализацию человеческого потенциала. Переход на инновационный путь развития страны связан, прежде всего, с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Развитие человека – это основная цель, необходимое условие прогресса современного общества. Это и сегодня, и в долгосрочной перспективе – наш абсолютный национальный приоритет» [3].

Заработная плата, получаемая работником, является ценой его рабочей силы и представляет собой жизненные средства, необходимые работнику для обеспечения потребностей, своих и своей семьи. «Человеческий капитал» является по своей сути запасом, поэтому качества, сформированные ранее, способны сохраняться при условии поддержания «человеческого капитала» в таком состоянии, при котором эти качества могут использоваться. Поддержание требует затрат. Человек должен быть сыт, иметь кров. Стоимость рабочей силы определяется затратами на поддержание жизни рабочего и должного уровня работоспособности, его достаточное обучение, образование и воспроизводство. Эти затраты значительно зависят от уровня экономического развития страны, природно-климатических условий, интенсивности и сложности труда, занятости женщин и детей [4].

Перед человеком с большим «человеческим капиталом» открывается большее число потребностей, меняется и их характер, причем изменение это протекает в соответствии с известной пирамидой Маслоу. Большие потребности создают предпосылки для более высокой оплаты труда.

Что же касается инвестирования в человеческий капитал, то в качестве субъекта инвестиций выступает сам человек, фирма (корпорация) и государство в целом. В экономической науке выделяют три вида инвестиций в человеческий капитал:

- инвестиции в образование – единовременные затраты ресурсов, предполагающие повышение производительности труда в будущем и, кроме того, они связаны с конкретным человеком и приносят достаточно значимый по объему и продолжительный по времени экономический и социальный эффект;

- инвестиции в здравоохранение (капитал здоровья);

- инвестиции в культуру и духовное развитие личности (духовный капитал)

[5].

Следует отметить, что главное богатство России, как известно, природные ресурсы и люди. По многим показателям население России представляет собой уникальный ресурс. Уровень грамотности, охвата среднего образования у нас – один из самых высоких в мире. Образование выше среднего имеют около 85% населения (а если смотреть на показатели среди экономически активного населения, младше 60 лет, тут картина и вовсе уникальная – почти 95%). Для сравнения: данный показатель в Германии – стране с самым высоким уровнем образования в ЕС – 78%, в Великобритании – 76%, в Испании и вовсе заметно меньше – 50% [6].

Но это одна сторона медали. Другая – уровень смертности, который является самым высоким в Европе. По показателю смертности в трудоспособном возрасте Россия находится на уровне, сопоставимом разве что с африканскими странами. Уровень заболеваемости, травматизма, инвалидности – опять же самый высокий в Европе. И это не просто общие цифры – за ними стоит весьма печальная конкретика.

Капитал здоровья является неотъемлемой и базовой частью человеческого капитала. Низкий уровень продолжительности жизни в стране автоматически включает в число приоритетных задач инвестиции на поддержание здоровья, что способствует продлению жизни человека, а, следовательно, и времени функционирования человеческого капитала.

Человеческий капитал является сложным и распределенным интенсивным фактором развития. Он пронизывает всю экономику и общество и обеспечивает их функционирование и развитие или, напротив, угнетает при низком его качестве. Формируется данный вид капитала за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения, в интеллектуальную деятельность [7]. В том числе – в воспитание, образование, здоровье, знания (науку), предпринимательскую способность, в безопасность граждан и бизнеса, в обеспечении экономической свободы, а также в культуру, искусство и другие составляющие.

Человеческий капитал – это важнейшая составная часть современного производственного процесса, которую необходимо рассматривать как новый эффективный ресурс, необходимый для социального и экономического развития государства на основе его качественного и количественного роста во всех структурах общества, в том числе в субъектах предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы.

1. Бэккер Г. Человеческий капитал. – М.: ГУ-ВШЭ, 2003. – 240 с.

2. Глушко В.Н. Влияние негативных социальных факторов на потенциал человеческих ресурсов: попытка модельного анализа // Российский экономический журнал. – 2008. – №10. – С.33-36.

3. Путин В.В. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» // Официальный сайт Президента

РФ. – URL: [http://archive.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542\\_type63374type63378type82634\\_159528.shtml](http://archive.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542_type63374type63378type82634_159528.shtml) (дата обращения: 02.10.2010).

4. Гиценко Н.Н. Трудовые отношения: управление, партнерство и справедливость // Управление персоналом. – 2007. – №4. – С.28-37.

5. Забродин Ю. Развитие человеческих ресурсов как главная задача активной социальной политики // Общество и экономика. – 2009. – №11-12. – С.42-92.

6. Сборник «Россия и страны мира» // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/lib/predpr/predpr0022> (дата обращения: 02.10.2010).

7. Курганский С.А. Введение в теорию человеческого капитала: Уч. пос. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов, 1999. – 60 с.

В.В. Ткачёва

## **ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: baddevil2@mail.ru

Все знают, что Россия поставила перед собой задачу перехода к инновационной экономике. Мне бы хотелось обратить внимание на университетские комплексы, которые являются важным звеном на пути становления инноваций, т. к. позволяют интегрировать научную образовательную и инновационную деятельность. В рамках перехода к новой экономике, к системе высшего образования, которая является производителем кадров для страны и главным институтом формирования человеческого капитала, предъявляются новые требования. Вузы должны быть не просто ориентированы на инновации, но и наряду с образовательной и научной деятельностью, выделять и осуществлять инновационную составляющую. Инновационная деятельность должна пронизывать все сферы деятельности университета, вовлекая в образовательную, научную, инновационную деятельность студентов, аспирантов, докторантов, преподавателей и работников ВУЗа. Но выделения инновационной деятельности в отдельное направление развития ВУЗа является недостаточным для того, чтобы осуществить реальное внедрение инноваций. Необходимо создавать условия на федеральном, региональном и вузовском уровне для создания и развития инновационной инфраструктуры, способствующей созданию инновационного предпринимательства на базе высших учебных заведений

Инновационная инфраструктура является связующим звеном между субъектами инновационной деятельности и обеспечивает поддержку инновационного процесса на всех стадиях от разработки инновационной идеи до коммерциализации конечного продукта. Не смотря на то, что инновационная инфраструктура занимает центральное место в обеспечении поддержки инновационной деятельности и государство занимается активной поддержкой по её созданию и поддержанию, без наличия соответствующей законодательно-правовой основы не стоит надеяться на эффективное внедрение инноваций в вузах.

Государством был принят верный шаг о принятии Федерального закона от 2 августа 2009 года № 217-ФЗ [1], который позволяет бюджетным учреждениям соз-

давать инновационные предприятия с целью практического применения результатов интеллектуальной деятельности. Но, несмотря на важность и нужность данного закона, количество ВУЗов, создавших малые инновационные предприятия (МИПы) на основании этого закона, на практике оказалось значительно меньше, чем предполагалось.

Если говорить о Томске в отдельности, то мы относимся к числу лидеров по количеству созданных предприятий на основании 217 федерального закона. Что же касается большинства регионов и вузов, почему же они не торопятся создавать предприятия? Почему же столь долгожданный закон фактически оказался неработоспособным? Всё дело в том, что на практике существует много нерешённых проблем, с которыми сталкиваются образовательные учреждения, намеренные создавать инновационные предприятия.

Одна из них заключается в том, что у большинства образовательных учреждений нет результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в составе нематериальных активов. Всё дело том, что при постановке нематериального актива на баланс возникает налог на имущество, который необходимо уплатить, поэтому вузы до сих пор не стремились ставить результаты интеллектуальной деятельности на баланс, либо же ставили их по минимальной стоимости. Таким образом, перед ВУЗами встаёт следующая дилемма: поставить на баланс по адекватной стоимости, либо же постановить по минимальной стоимости. Каждый из вариантов заведомо невыгоден. В первом случае придётся платить значительную сумму налога. А если ещё вспомнить тот факт, что у большинства ВУЗов затраты на НИОКР были списаны много лет назад и, следовательно, их нельзя исключать из налогооблагаемой базы, то любой задумается, стоит ли платить такие деньги при ограниченной возможности распоряжения денежными средствами? Второй вариант – внести по минимальной стоимости, что позволит сэкономить на налогах. Следующий шаг – передача в качестве вклада в уставный капитал, здесь то ВУЗ и оказывается не в проигрыше, его вклад будет по стоимости намного меньше, чем реальная ценность.

Следующая проблема связана с тем, что существуют несостыковки в законодательстве. В законе 217-ФЗ присутствует оговорка, что права на использование результатов интеллектуальной деятельности можно передавать в порядке, установленном Гражданским кодексом РФ. Правовой режим имущества, находящегося в оперативном управлении учреждения, определяется в ст. 296 и 298 ГК РФ [2]. При этом в ст. 296 говорится, что «...учреждения, за которыми имущество закреплено на праве оперативного управления, владеют, пользуются и распоряжаются этим имуществом в пределах, установленных законом, в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника этого имущества и назначением этого имущества». Если к указанному в этой статье закону относить, в том числе, закон 217-ФЗ, то вузы имеют право передавать имущество, находящееся в его оперативном управлении и право использования РИД. В ст. 298 содержится запрет бюджетным учреждениям на отчуждение или другие способы распоряжения «имуществом, закрепленным за ним собственником или приобретенным этим учреждением за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества». В ГК, таким образом, делается ссылка на закон, и в то же время там прописывается необходимость согласия собственника. Таким образом, эти две статьи ГК РФ противоречат друг другу.

Ещё одним существенным недостатком является тот факт, что созданные на базе ВУЗа инновационные предприятия лишаются права применения упрощённой

системы налогообложения (УСН) автоматически. Согласно п. 14 ст. 346.12 НК РФ организации, в которых доля участия других организаций превышает 25% процентов не имеют права переходить на УСН [3]. А в законе 217-ФЗ, сказано, что доля образовательных учреждений в уставном капитале должна быть для ООО более 1/3, а для акционерных обществ – более 25%. Для вновь созданных МИПов переход на упрощённую систему налогообложения мог бы стать выходом с точки зрения экономики на привлечение специалистов в области ведения бухгалтерского учёта и отчётности.

Следующая немаловажная проблема состоит в том, что слишком малое количество предпринимателей готово сотрудничать с инновационными предприятиями. Это обусловлено с тем, что инновационные проекты всегда связаны с высоким риском и зачастую имеют большой срок окупаемости. Инвесторам проще вложить деньги в уже налаженную систему, гарантирующую пусть не высокий, но стабильный и приемлемый доход.

Ещё один узкий момент по отношению практического применения 217-ФЗ: с принятием данного закона, предполагается, что работать будут на таких предприятиях, сотрудники вузов, студенты, аспиранты и т.д. Но, несмотря на это, могут возникнуть проблемы с недостатком высококвалифицированных специалистов именно в инновационной области. В настоящее время далеко не все ВУЗы подготавливают выпускников к такого рода деятельности, а те, кто всё же выпускает таких специалистов, начали делать это сравнительно недавно [4].

Ещё одной существенной проблемой, если посмотреть в перспективу, является то, что большое количество инновационных предприятий терпят банкротства, и, более того, хозяйственные общества, созданные ВУЗом несут ответственность по обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Здесь возникает интересный вопрос, если всё-таки ВУЗ может вносить имущество, на оперативном управлении в качестве вклада в уставный капитал, то, согласно ГК, он не имеет право его отчуждать. Отсюда вытекает усложнённая процедура банкротства таких МИПов, поскольку учредители должны рассчитываться перед кредиторами либо деньгами, либо собственностью (в случае, если нет денег), которой фактически они распоряжаться не могут [5].

Для того, чтобы 217 ФЗ стал работать более эффективно и ВУЗы могли бы более активно участвовать в создании новых инновационных предприятий, необходимо внести ряд изменений в уже существующие законы и принять новые подзаконные акты:

- необходимо внести изменения в Налоговый Кодекс, а именно: необходимо освободить бюджетные учреждения от уплаты налога на имущество при постановке нематериальных активов на баланс;
- нужно разрешить малым инновационным предприятиям, созданным образовательными и научными учреждениями, применять упрощённую систему налогообложения;
- необходимо устранить разночтения в Гражданском Кодексе и четко определить права бюджетных учреждений;
- для того чтобы стимулировать спрос на инновации у предпринимательского сектора, следует предоставлять налоговые льготы тем предприятиям, которые внедряют у себя новые технологии;

- особое внимание нужно обратить на создание программы по многоуровневой подготовке кадров для инновационной сферы. Первой задачей в этой связи, на мой взгляд, должна стать популяризация инновационной деятельности среди студентов;
- для того, чтобы снизить вероятность банкротства, которое происходит в основном на стадии Start-up, нужно как-то снизить издержки вновь созданного предприятия. Можно дать им право снимать университетские площади на льготных условиях на период становления. Либо другой вариант: можно разрешить вносить ВУзам права на аренду площадей в качестве вклада в уставный капитал предприятия.

Подводя итоги всему вышесказанному, хотелось бы ещё раз подчеркнуть важность ведения инновационной деятельности в университетах и необходимость комплексного подхода к созданию условий для поддержки инновационных процессов. Так как наше государство намеренно идти по инновационному пути развития, ему следует обратить более пристальное внимание на ВУЗы как центры интеграции научных, образовательных и инновационных процессов, и создавать все необходимые условия для поддержания у них инициативы по развитию и внедрению инноваций. Одного принятия 217-го федерального закона недостаточно, нужны и другие меры, внедрение которых напрямую будет влиять на конкурентоспособность страны в целом. Весь потенциал, накопленный ВУЗом за годы его существования, должен быть реализован, и задача нашего государства состоит в том, чтобы создать такие условия, при которых новые проекты и идеи были бы воплощены в жизнь.

#### Список использованной литературы.

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности: Федеральный закон №217 от 2 августа 2009 года // Российская газета. – 4 августа 2009 г.
2. Гражданский кодекс РФ. – М.: ООО «ВИТРЭМ», 2008. – 472 с.
3. Налоговый кодекс РФ (части первая и вторая). – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2009. – 608 с.
4. Горбатова А. 217-ФЗ: закон принят, а действует ли он? // Сайт «Наука и технологии РФ». [Электронный ресурс]. – URL: [http://strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d\\_no=25423](http://strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=25423) (дата обращения: 01.10.2010).
5. Видео-материалы круглого стола «Создание инновационных фирм по ФЗ-217: взгляд со стороны права, управления стоимостью, бухгалтерского и налогового учета» // Консультационно-исследовательский центр интеллектуального капитала «Лабрейт.Ру». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.labrate.ru/20090908/video.htm> (дата обращения: 01.10.2010).



## ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ЕГО АЛЬТЕРНАТИВЫ

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: izvergina@mail.ru

Актуальность ипотечного кредитования заключается в способности решить социальные проблемы многих россиян. Наличие собственного жилья вносит в жизнь людей элемент благополучия и стабильности, и очень важно, по мнению социологов, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий.

В начале 2008 года практически все банки выдавали ипотечные кредиты. Жилье можно было получить без первоначального взноса, под низкие проценты и даже без поручителей. В период со второй половины 2008 года по первую половину 2009 ипотечные кредиты предоставляли 3 банка: Сбербанк, ВТБ и банк ДельтаКредит. С середины 2009 года многие банки возобновили свои жилищные кредитные программы, но, не смотря на это, было выдано в 5 раз меньше кредитов, чем в 2008 году. [1]

Чем обусловлено нежелание россиян приобрести квартиру в кредит? Во-первых, это средние и низкие доходы населения. Во-вторых, высокие ставки по ипотечному кредиту. В-третьих, высокие требования к кредитозаемщику и, в-четвертых, низкая компетенция лиц, работающих с клиентами.

Рассмотрим условия ипотечной программы ВТБ24 «Квартира в новостройке – рубли».

Таблица 1 – Условия предоставления кредита ВТБ24. Ипотечная программа – «Квартира в новостройке – рубли» [1]

Ставка кредита	Срок кредита	Размер кредита	Первоначальный взнос	Срок рассмотрения заявки	Возраст заемщика	Открытие и ведение ссудного счета
14,1-15,6%	5 – 50 лет	от 10 000\$ (эквивалент в рублях)	от 20%	до 14 дней	21 – 65 лет	20 т.р.

Расчет итоговой выплаты за квартиру, взятую в ипотеку в банке ВТБ24 по программе «Квартира в новостройке – рубли» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет итоговой выплаты

Стоимость жилья	Первоначальный взнос	Срок кредитования	Процентная ставка	Ежемесячная выплата	Итоговая выплата
2000 тыс. руб.	600 тыс.руб. (30%)	30 лет	15,6	18 200 руб.	6 552 000 руб.
2000 тыс. руб.	600 тыс.руб. (30%)	15 лет	14,85	17 325 руб.	3 118 500 руб.

Как видно, что итоговая выплата за квартиру, взятую в ипотеку на 30 лет больше первоначальной стоимости в 3,2 раза, а итоговая выплата за эту же квартиру, но взятую на 15 лет в 1,5 раза больше. Именно поэтому, некоторые эксперты советуют откладывать деньги на квартиру несколько лет, чем брать ипотечный кредит. Но как уже отмечалось выше, человеку необходимо иметь собственное жилье для ощущения стабильности в жизни.

По данным Федеральной службы государственной статистики по Томской области среднемесячная номинальная начисленная заработная плата на январь 2010 года составляет 19164.9 рублей [1]. Учитывая минимальный прожиточный минимум 5074 рубля становится очевидно, что среднестатистическому томичу нереально взять ипотеку [2]. Но стоимость аренды жилья так же остается достаточно высокой. Минимальная стоимость аренды двухкомнатной квартиры в Томске 10 тысяч рублей, а максимальная -30 тысяч рублей. [3]

Встает вопрос, существует ли альтернатива ипотеке? Например, ЖСК – жилищно-строительный кооператив. Он создается для строительства конкретного дома. Строительство оплачивают либо сами члены ЖСК, либо часть денег берется в банке.

ЖНК – жилищно-накопительный кооператив – другая альтернатива ипотеке, также действует по принципу взаимопомощи. В течение, как минимум, двух лет (на практике дольше) член кооператива обязан пополнять общую кассу членскими взносами, и если за это время он накопил 30-50% от стоимости жилья, он получает из общей кассы оставшуюся сумму и приобретает жилье (или встает в очередь за ее получением). Затем в течение не более полуторакратного срока ожидания кредита он должен расплатиться с кооперативом. То есть, если за четыре года удалось накопить 40% стоимости жилья, за следующие два года необходимо будет погасить оставшиеся 60%.

Потребительский кооператив (ПК). В отличие от ЖНК и ЖСК потребительский кооператив не ограничен жесткими "рамками". В результате в таких кооперативах есть возможность получить жилье в собственность уже через 3 – 6 месяцев после вступления в ПК. При этом размер суммы, которую кооператив добавляет при покупке квартиры, может составить до 70%. [1]

Любой из этих трех способов предусматривает выплату процентов, то есть является кредитным. Достоинства в том, что иногда войти в ЖНК, ЖСК или ПК гораздо проще, чем оформить ипотеку.

Подводя итог, можно сказать, что ипотека – это инструмент жилищного кредитования. Умелое использование этого инструмента – может сделать жизнь лучше и удобнее. Неумелое использование может привести к серьезным проблемам. Это – Ваш выбор, и Ваш риск!

Список использованной литературы.

1. Недвижимость и ипотека. [Электронный ресурс]. – URL: <http://realtypress.ru>, свободный.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Томской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://tmsk.gks.ru>, свободный.
3. Томскаренда – аренда квартир, недвижимость в Томске. [Электронный ресурс]. – URL: <http://tomskarend.ru>, свободный.

## **ВЫСШАЯ ШКОЛА В СИСТЕМЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: inna-tum@yandex.ru

Инфраструктура всегда была и остается сегодня одним из самых слабых мест российской экономики. Тем не менее, за последние 12-14 лет в России, в значительной мере, сформировалась инфраструктура, обеспечивающая процесс производства и обращения в материальном секторе экономики. Для развития же инновационной экономики и стимулирования процесса формирования новых рынков необходимо создавать особую инновационную инфраструктуру и институты поддержки инновационного процесса: Нам необходимо осознать, что наукоемкая продукция, интеллектуальный продукт, высокие технологии – это тоже товар, продавать который нужно на основе глубокого анализа рыночных закономерностей, тем более что это самый сложный для понимания товар. Необходимо создание соответствующей инфраструктуры, способной вывести наш интеллектуальный товар на мировой рынок. Для этого потребуются профессионалы высшего уровня квалификации. Работать они должны высокопрофессионально, с развитым рыночным чутьем, с расчетом только на коммерческую прибыль, с умением просчитать коммерческие риски. Необходимо готовить новые, не скованные стереотипами кадры, способные к самообучению, к адаптации. Готовить быстро, обкатывая и проверяя их в боевых условиях. Примеров тому в России уже много. За короткое время, с нуля, сформировалась инфраструктура рынка: биржи, фондовый рынок, рынок недвижимости, рекламный рынок и т.д. Как только инновационная инфраструктура реально заявит о своем существовании, можно говорить о реальной модернизации экономики. В связи с этим, все очевиднее становится проблема модернизации образования как важнейшего элемента инновационной экономики [1].

Государственно-политические и социально-экономические преобразования конца 80-х – начала 90-х годов XX века оказали существенное влияние на российское образование, позволив реализовать академическую автономию высших учебных заведений, обеспечить многообразие образовательных учреждений и вариативности образовательных программ, развитие многонациональной российской школы и негосударственного сектора образования. Эти процессы получили свое отражение и закрепление в Законе Российской Федерации «Об образовании» и Федеральном законе «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Однако произошедший в 90-х годах общесистемный социально-экономический кризис существенно затормозил позитивные изменения. Но в современных условиях образование более не может оставаться в состоянии внутренней замкнутости и самодостаточности. Устаревшее и перегруженное содержание школьного образования не обеспечивает выпускникам общеобразовательной школы фундаментальных знаний, важнейших составляющих стандарта образования наступившего века: математики и информатики (включая умения вести поиск и отбор информации), русского и иностранных языков, базовых социальных и гуманитарных дисциплин (экономики, истории и права). Профессиональное образование, в свою очередь, еще не способно в должной мере решить проблему «кадрового голода», обусловленного новыми тре-

бованиями к уровню квалификации работников. В то же время многие выпускники учреждений профессионального образования не могут найти себе работу, определиться в современной экономической жизни. В условиях экономического расслоения общества все эти недостатки системы образования усугубились неравным доступом к качественному образованию в зависимости от доходов семьи. В этой связи предстоит обеспечить опережающий рост затрат на образование, существенное увеличение заработной платы работникам образования и усиление стимулирования качества и результативности педагогического труда. Должна быть повышена инвестиционная привлекательность образования для вложения средств предприятий, организаций и граждан, модернизированы действующие в образовании организационно-экономические механизмы, что позволит увеличить объем внебюджетных средств в образовании, а также кардинально улучшить использование этих средств, направив их непосредственно в учебные заведения. Рассмотрим другие источники и составные части происходящей сегодня модернизации образования.

Широкомасштабные инновации в образовании последних лет представляют собой «реформу сверху». Несмотря на аргументацию предлагаемых инноваций, определенная часть общества, причем, не только образовательного, до сих пор высказывает недовольство происходящими и предстоящими изменениями в образовании, находя аргументы различной степени обоснованности.

Подчеркнём единство трёх составляющих инновационного процесса: создание, освоение и применение новшеств. Именно такой трёхсоставный инновационный процесс должен выступать в качестве объекта проектирования в ходе модернизации образования.

Но вот уже проходит 2010 год, но новой концепции по модернизации образования пока нет, хотя о ней неоднократно заявлялось на самом высоком уровне. В связи с этим интересной является информация, с какой образовательной базой предстоит встретиться стране при модернизации высшей школы в направлении ее большей приспособленности к инновационной экономике. Некоторый ответ на это дает следующая информация [2].

Государственный университет – Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ) по заказу Общественной палаты РФ провел исследование государственных высших учебных заведений и установил средний балл ЕГЭ для поступления в 2010 г. на бюджетные места.

Обследование осуществлено в 506 государственных учебных заведениях. Итог подведен по 455, поскольку не на всех сайтах представлена полная отчетность. В итоге вузы поделены на три группы: зеленые, черные и красные.

К зеленым отнесены академии, институты и университеты, в которых средний проходной балл по ЕГЭ свыше 70. Таких 44. В черном списке – с 55–50 баллами – 234 вуза, остальные – в красном – менее 50 баллов. Всего во всех трех списках 360 вузов, принявших каждый не менее 200 человек на бюджетные места по результатам ЕГЭ.

Рейтинг вузов возглавляют МГУ им. М.В. Ломоносова, МГИМО, ГУ-ВШЭ, Финансовый университет при Правительстве РФ, Московский физико-технический институт и Санкт-Петербургский государственный медицинский университет. В них средний балл ЕГЭ поступивших свыше 80.

Составлен «Топ-25» по отраслевой направленности. Профессорско-преподавательский состав 125 вузов может быть спокоен за свою судьбу.

Исследование показало также, какие специальности наиболее востребованы молодыми людьми и, какой средний балл по ЕГЭ должны иметь абитуриенты для поступления в вуз по избранной профессии. Примечательно, что молодежь стремится в экономику и управление.

На презентации исследования 2 сентября в РИАН министр образования и науки А. Фурсенко откровенно сказал: «Тех, кто находится в красной зоне, мы и так планировали реорганизовать». Он заявил, что с учетом демографической ситуации появился уникальный шанс безболезненно изменить образовательную систему. По мнению министра, следует сократить число бюджетных мест в некоторых вузах. Таким образом, за счет государственной казны диплом бакалавра, а уж тем более магистра, станет доступным только одаренной молодежи. Радует, что речь идет не о сокращении расходов на образование, а о перераспределении ресурсов. Но если вспомнить его слова о реорганизации красных, выходит, что не исключено сокращение числа государственных вузов. Скорее всего, они перейдут в разряд коммерческих. Собственно, уже сейчас часть преподавателей нашла себя на рынке дистанционного обучения. По всей стране разъезжают бригады остепененных репетиторов, представляющих профессорско-преподавательский состав многочисленных филиалов известных и малоизвестных столичных вузов. И тысячи россиян получают дипломы московских и Санкт-Петербургских университетов и академий. Бизнес, видно, неплохой, если в каждом среднем городе можно встретить филиалы или учебно-консультационные пункты вузов, где учиться престижнее, чем в местных. Только Общественная палата не заинтересовалась качеством обучения в них. В исследование ГУ-ВШЭ не попали даже филиалы большинства государственных вузов. Не рассматривались и муниципальные учебные заведения.

О демографической ситуации министр вспомнил, видимо, не случайно. По прогнозу UNFPA – Фонда ООН в области народонаселения, к 2025 г. численность жителей России может сократиться на 10–15 млн. человек, а еще через 30 лет – до 55 млн. человек. Если сбудется такой печальный прогноз, то количество вузов уменьшится само собой – учить будет некого. Пока министерство реализует три проекта:

- конкурсную поддержку кооперации вузов и высокотехнологичных предприятий в сфере прикладных исследований;
- конкурсную поддержку развития инновационной инфраструктуры высшей школы, включая создание пояса интеллектуального предпринимательства вокруг вузов;
- конкурс по привлечению ведущих ученых в российские вузы с целью обновления и развития российских научных школ. На их финансирование правительство намерено выделить из федерального бюджета в 2010–2012 гг. 39 млрд. руб. [3]

Но государство должно взять на себя заботы о подготовке кадров не только в части финансирования, но и по другим направлениям, в том числе:

- создание серьезной системы законодательного и правового обеспечения деятельности вузов;
- разработку типовых программ обучения инновационных специалистов;
- организацию системы переподготовки кадров;
- организацию центров практического обучения, инновационных инкубаторов, системы студенческих инновационных отрядов и т.д.

В свою очередь, развитие инновационного сектора экономики, появление нарастающего альтернативного источника доходов для бюджета страны поможет государству в решении ряда важнейших социальных проблем: у науки появится возможность самофинансирования, появятся предпосылки для возврата в страну научных кадров, появится стимул для развития системы образования.

Список использованной литературы.

1. Хуторской А.В. Является ли модернизация образования инновационным процессом? // Интернет – журнал «Эйдос». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eidos.ru/journal/2005/0329.htm> (дата обращения 18.09.2010).

2. Приложение к приказу Минобразования России от 11.02.2002 N 393 «О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» // Федеральный портал «Российское образование». [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.edu.ru/db/mo/Data/d\\_02/393.html](http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_02/393.html) (дата обращения: 19.09.2010).

3. Петров Н. Последний звонок вузам // Экономика и жизнь. – 2010. – 16 сентября. – №36 (9352).

А.Е. Тюдишев

## ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

г. Абакан, Хакасский государственный университет, e-mail:ekonomteorya@yandex.ru

Рассматривая проблемы развития отечественных предприятий нельзя не обратить внимание на такую их них как мотивы и стимулирование труда работников. В условиях рыночных отношений, закончившегося российского экономического кризиса, дальнейшей стабилизации и наконец экономического роста указанная проблема становится все более актуальной. В этой связи хотелось бы отметить ряд факторов, воздействующих на сферу взаимодействия экономических агентов.

1. Один из них – эмоции. Они могут быть представлены отдельным человеком, группой и организацией в целом. Эмоции или страсти, как назвал их А. Смит – это гордость, радость и зависть (эгоистические мотивы). В рамках организации они регулируются и даже в определенном смысле подавляются со стороны действующего трудового законодательства, указаний и нормативов, предписаний для экономических действий людей. Умело воздействуя на эмоции с помощью материальных (заработная плата, премии и надбавки), моральных (предоставление путевок в санаторий, дома отдыха со скидкой, корпоративных льгот и прочее), фирмы добиваются четко организованной работы, направленной на получение максимальной выручки и соответственно прибыли. Таким образом, эмоции с одной стороны могут сдерживаться или даже подавляться, а с другой – мобилизуется с целью задач организации.

2. Отдельно можно выделить экономические интересы предприятий, «спонтанный оптимизм», как их называл Дж. Кейнс. Безусловно, учет и анализ эмоционального фактора принятия решений на уровне фирмы, предприятия необходим и его нужно учитывать, и затем анализировать с точки зрения осуществления выбора и его соответствия изменяющейся конъюнктуре рынка. Насколько экономические интересы предприятия, их отдельных групп сочетаются с общенациональными от-

ражает уровень развития самой рыночной экономики, степень и зрелость ее государственного регулирования.

3. Внутренняя среда организации, к которой можно отнести уровень применяемой технологии, организация труда и производства, общественное разделение труда, интенсивность и производительность труда, кооперация, уровень развития самого производительного коллектива, профессионализм менеджмента.

4. Внешняя среда включает уровень развития и конкретные формы несовершенной конкурентной борьбы, неопределенность, риск, принятия решений в условиях ограниченности ресурсов, времени. Отдельно можно выделить колебательные движения национальной экономики, особенности развития соответствующей отрасли, а также уровень развития самого народного хозяйства. Необходимо также учитывать глобализм.

Глобализация предполагает информационное и научно-техническое сближение, осуществление на основе развития интеграции мирового хозяйства совместного с другими странами производства. Она характеризуется мобильностью капиталов, миграцией рабочей силы, неуклонным развитием научно-технического прогресса, расширением внешнеэкономической деятельности, функционированием транснациональных компаний (ТНК). Можно даже говорить о складывающейся инфраструктуре глобализации, которая включает глобальные сети и межгосударственные договоры, а также наднациональные институты и учреждения в области регулирования мировой торговли (ВТО), финансовых отношений (МВФ), Всемирный банк, Парижский и Лондонский клуб кредиторов, миграции рабочей силы (МОТ) и проч. Ныне сложно представить изолированность национальной экономики и отсутствия воздействия общемировых тенденций мировой экономики.

5. Адаптация работников, то есть приспособление к изменяющимся условиям хозяйствования, конъюнктуре рынка, обстановка, социально-экономической среде. Не случайно работодатели ценят наличие производственного опыта, уровень профессионализма и личностные качества работников, такие как коммуникабельность, стремление к повышению квалификации, уровня знаний.

Итак, поведенческая экономика характеризуется непостоянством и подчас непредсказуемостью в динамике. Она с трудом поддается формализации и моделированию. Вместе с тем большую значимость играют институциональные преобразования, которые в нынешних российских условиях должны быть направлены на выработку таких экономических условий, которые бы заставляли каждого экономического аспекта осуществлять инновационную деятельность, в конечном итоге направленную на модернизацию национальной экономики.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК**

г. Новосибирск, Новосибирский государственный аграрный университет,  
e-mail: sharubar@ngs.ru

Формирование эффективного агропромышленного комплекса полностью адаптированного к рыночным условиям, предполагает построение адекватной структуры организационно-экономического механизма, обеспечивающего сбалансированное и стабильное развитие сельскохозяйственного производства.

Систематизация и обобщение диверсифицированных подходов и точек зрения подводят к итоговому пониманию агропромышленного комплекса экономики как совокупности отраслей народного хозяйства, связанных с развитием сельского хозяйства, обслуживанием его производства и доведением сельскохозяйственной продукции до потребителя. Деятельность всех отраслей агропромышленного комплекса направлена на достижение единой обобщающей цели – производство конкурентоспособных высококачественных продуктов питания и адресное доведение их до конечных потребителей, а также бесперебойное обеспечение перерабатывающей промышленности сельскохозяйственным сырьем.

Наложение принципов общеэкономического анализа воспроизводственных процессов на агросферу показывает, что содержание воспроизводственного подхода сводится к учету составных элементов сельскохозяйственного производства (производительные силы, производственные отношения), стадий процесса воспроизводства (собственно производство, распределение, обмен, потребление), непрерывности и устойчивости процесса производства. Согласно аграрной теории воспроизводственная структурно-функциональная модель АПК составляет несколько подсистем и сфер, которая представлена на рисунке 1 .

Вместе с тем, в условиях трансформации плановой экономической системы в рыночную, сложившийся в отечественной экономике на базе административно установленных связей агропромышленный комплекс был разрушен.

Это потребовало разработки новой, адекватной рыночным условиям модели формирования организационной структуры АПК на основе диалектической взаимосвязи промышленности и сельского хозяйства, координация которых обеспечивается не централизованным государственным планированием, а взаимодействием спроса и предложения.



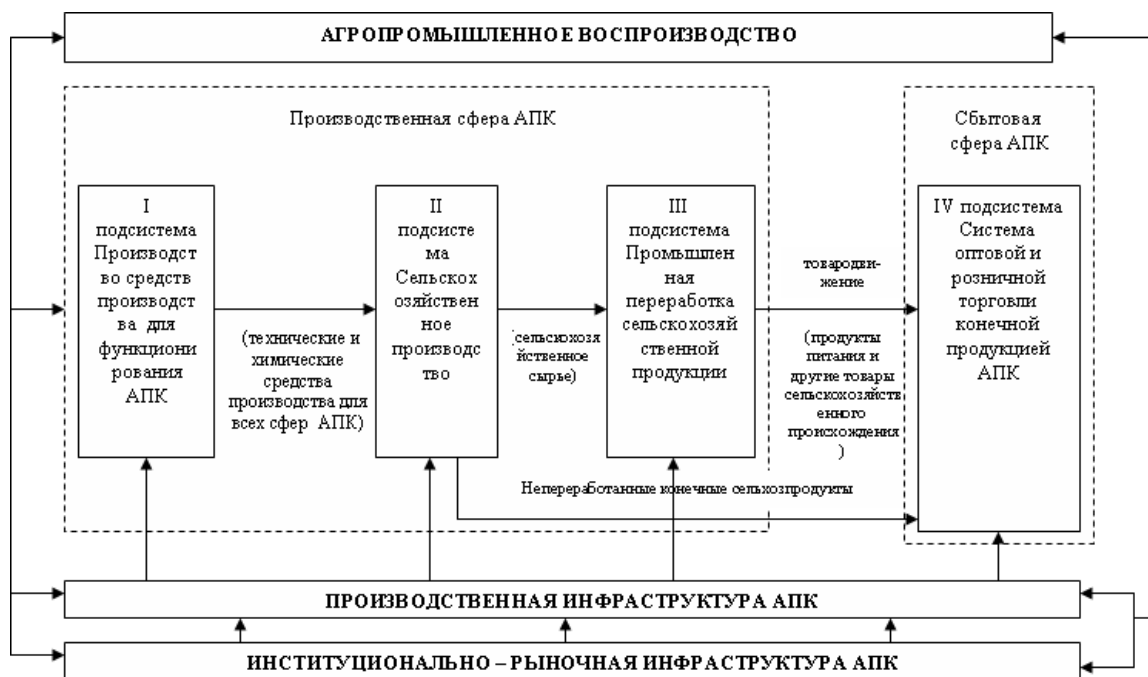


Рис. 1. Воспроизводственная структура регионального АПК [1, с.38]

Кризис в аграрной сфере оказался более глубоким, чем во многих других отраслях российской экономики. Это обусловлено тем, что естественные условия сельского хозяйства ставят его в неравное положение с другими отраслями, ибо ему присущи сезонность производства, замедленный оборот капитала, диспаритет цен, рассредоточенность на большой территории, неспособность самостоятельно противостоять отраслям-монополистам.

Однако, как показывает анализ статистической отчетности, несмотря на существенный спад производства, сегодня агропромышленный комплекс России представляет собой крупный социально-значимый сектор экономики. На долю сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности приходится шестая часть ВВП страны, потребительский рынок более чем на 70% формируется за счет продовольствия и товаров, изготавливаемых из сельскохозяйственного сырья [2, с.90].

Общая экономическая ситуация в АПК к настоящему времени характеризуется как посткризисная.

Организационно-экономический механизм регулирования АПК включает систему взаимообусловленных форм и методов воздействия на сельхозтоваропроизводителей с целью стимулирования производственной, финансовой, инвестиционной деятельности и насыщения рынка конкурентоспособной продукцией.

Сущностная характеристика организационно-экономического механизма АПК заключается в установлении оптимальных интеграционных и кооперационных связей между его функциональными и структурными элементами, разработке действенных методов и инструментов регулирования и поддержки аграрной сферы, в том числе ценового и финансово-кредитного механизмов, системы страхования и налогов, бюджетной поддержки и инвестиций в АПК.

Таким образом, многоаспектность целевых параметров развития регионального АПК – обеспечение устойчивого роста агропромышленного производства и наиболее полное удовлетворение потребностей населения в конкурентоспособной продукции сельскохозяйственного происхождения – инициируют формирование дейст-

венного организационно-экономического механизма управления аграрной сферой, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Список использованной литературы.

1.Калтырин А.В. Инвестиционно-финансовая стратегия формирования воспроизводственного потенциала регионального АПК на рыночных основах /А.В. Калтырин.- Ростов н/Д: Изд. центр "Март", 2000.-356 с.

2.Колегов М.Г. Факторы и условия производства органической продукции сельского хозяйства в Республике Коми / М.Г. Колегов. – Сыктывкар: СЛИ, 2004. – 177 с.

3.Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. – М.: Инфра, 1999. – 429 с.

В.А. Щербакова, С.Г. Чернета

## **ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА К ИННОВАЦИОННОМУ МЕНЕДЖЕРУ**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: vera42rus@mail.ru

«Идеи правят миром». Нельзя не согласиться с взглядами немецкого философа Гегеля и сегодня, идея – точка отсчета при разработке инновационного проекта. Не будет идеи, не появится новый продукт или услугу на рынке. Современная социально-экономическая ситуация характеризуется внедрением различного рода инноваций, что подразумевает наличие компетентного в рассматриваемой области менеджера. Уже давно доказано, что цель должна оправдывать средства, а если посмотреть на этот вопрос с другой стороны, достаточны ли средства для реализации цели. В данном случае цель – реализация инновационного проекта, а средства – набор компетенций, которыми должен обладать менеджер инновационного проекта.

Цель работы: выявление требуемых рынком компетенций необходимых менеджеру при управлении инновационным проектом. Для этого необходимо решить следующие задачи: 1) рассмотреть литературные источники, в которых освещен вопрос компетенции менеджера инновационного проекта; 2) рассмотреть современные разработки в образовании, направленные на развитие выявляемых компетенций; 3) составить перечень требуемых компетенций необходимых менеджеру инновационного проекта.

Для решения первой задачи были рассмотрены литературные источники, из которых определено, что фундаментально инновационный менеджер имеет дело с различными стадиями инновационного процесса и с учетом этого строит свою управленческую деятельность, которая основана на базовых функциях менеджмента: прогнозирование; планирование; организация; мотивация; учет; контроль; анализ; координация. На основе базовых принципов сформированы задачи, решаемые в инновационной деятельности, и в соответствии с задачами определяются необходимые компетенции [1]. В другом источнике, компетенции определены при помощи анализа и систематизации требований работодателей, что позволило составить портрет инновационного менеджера, в котором первоочередными являются сле-

дующие компетенции: обязательное высшее образование; наличие определенного багажа базовых способностей менеджера; опыт практической деятельности; готовность работать в стрессовой ситуации; преданность к корпоративной культуре; высокая мотивация к достижению цели; способность генерировать идеи; культурная компетентность личности; постоянная жажда нового [2]. Немаловажно обратить внимание на культурную компетентность менеджера. Существует мнение, что для инициации и реализации инновационного проекта лучшими руководителями организационно-управленческих инноваций являются те специалисты, которые креативны, открыты изменениям, инновационно восприимчивы, обладают способностью формировать установки к нововведениям, способные эффективно работать в команде, наделенные даром убеждать, разрешать конфликты, вести за собой [3]. Отдельные компании уделяют особое внимание управлению корпоративной культурой, опираясь при этом на Цикл Деминга. В основе данного поэтапного цикла: этап планирования; этап выполнения; этап проверки; этап корректировки, формируются программы и методы, обеспечивающие развитие профессионально важных компетенций у специалиста, значимых для организации. Исходя из практического опыта, предлагается создавать индивидуализированные матрицы компетенций, основываясь на особенностях реализуемого инновационного проекта. Главная цель матриц – совершенствование процесса непрерывного обучения менеджеров инновационного проекта [4]. Своевременно подчеркнуть, что согласно принятому Европейской Комиссией решению 2009 г. был объявлен годом «Креативности и инноваций» [5]. Важнейшим критерием оценки систем образования для Европейской Комиссии является их «творческая насыщенность», «способность генерировать идеи», что на выходе дает «релевантность систем образования современным требованиям, предъявляемым к субъекту инновационной деятельности».

При решении второй задачи была получена следующая информация, что в настоящее время разрабатываются государственные стандарты 3-го поколения содержащие компетенции специалиста способного генерировать и реализовывать инновационные идеи. Следовательно, основную задачу образования необходимо формулировать как результат становление инновационного типа личности профессионала, полагаясь на запросы рынка труда [4]. В ходе создания, освоения и распространения инновации в сфере образования формируется новая, современная образовательная система – глобальная система открытого, гибкого, индивидуализированного, непрерывного образования человека, создающего знания в течение всей его жизни. Эта система представляет собой единство новых методов и приемов преподавания и обучения – педагогических инноваций, новых организационных структур – образовательных инноваций [6]. К примеру, в ГУ-ВШЭ разработана программа «Формирования системы аналитических компетенций для инноваций в бизнесе и государственном управлении». В данном случае выделяется пять групп компетенций по задачам: навыки в проектной деятельности; умение работать с информационными потоками; способность работать с набором экономических и социальных знаний; вовлекать студентов через разного рода практики в деятельность органов государственной власти и в работу корпоративных организаций; навыки соединения образовательного и исследовательского процессов [7]. Для управления инновационными процессами в системе образования разрабатываются дополнительные инновационные учебные курсы, и расширяются методы ориентирующие студента на самостоятельный поиск новой информации [8, 9, 10]. Опираясь на оптимизационные методы образования и инноваций, предлагаются подходы и методы образовательного про-

цесса, такие как интегральный целевой подход, концептуальный метод, которые позволяют сформировать у студента целостность системного мировоззрения и практическое приложение инновационной деятельности [11]. Большое внимание уделяется исследовательской деятельности студента, данный метод позволит студенту развивать пытливость ума, умение работать с информацией, развить способность объединять образовательные и исследовательские процессы. Исходя из сказанного инновационное образование ориентировано не столько на передачу знаний, оно ставит своей целью развитие компетенций необходимых во время осуществления практической деятельности.

Обобщая полученную информацию в соответствии с третьей задачей, менеджер инновационного проекта должен обладать следующими компетенциями: креативность; высокая самооценка; преданность к корпоративной культуре; культурологическая компетентность; готовность работать в стрессовой ситуации; высокая мотивация к достижению цели; способность генерировать идеи; культурная компетентность личности; постоянная жажда нового; коммуникационные компетенции; ориентация на постоянное инновационное развитие; открытость изменениям и инновационной восприимчивости; осознавать этические и профессиональные обязанности; демонстрировать знание современных проблем; обязательное высшее образование; наличие определенного багажа базовых способностей менеджера; вовлеченность в реальный вид деятельности; опыт практической деятельности; компетенции в исследовательской деятельности; инновационное мышление; овладение широким набором экономических и социальных знаний; навыки к проектной деятельности; навыки подготовки документов для сертификации новой продукции; навыки лицензирования; умение быстро находить, обрабатывать, систематизировать и использовать большие, все возрастающие потоки информации; способность объединять образовательные и исследовательские процессы; научно-технические и экономико-психологические, инженерно-экономические знания; планировать и проводить эксперимент, анализировать и интерпретировать знания; проектировать системы, их компоненты или процессы в соответствии с поставленными задачами; применять навыки и современные методы при осуществлении деятельности; формулировать и решать проблемы; способность работать с матрицей компетентности. При наличии у менеджера инновационного проекта, предложенного перечня компетенции, он будет максимально эффективно выполнять поставленные перед собой задачи, и в свою очередь может рассчитывать на достижение поставленной цели.

Вышеуказанные компетенции являются неотъемлемой частью менеджера инновационного проекта, и также с развитием социально-экономических условий компетенции будут приобретать все более эксклюзивный характер. Так как наука не стоит на месте, то менеджерам необходимо развиваться в соответствии с требованиями рынка, либо действовать на опережение и получать те навыки, которые прогнозируются, как компетентность в будущем. Формирование непротиворечивой инновационной системы, поддержанной инновационной образовательной средой – задача на будущее. Но начинать решать ее необходимо уже в настоящее время. От будущего специалиста требуется не просто усвоение суммы необходимых знаний, умений и навыков, а также приобретение определенных профессиональных компетенций, то есть способность и возможность выполнять на требуемом уровне профессионализма определенную деятельность, в данном случае связанную с решением задач по инновационному проекту.

Список использованной литературы.

1. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Б.Н. Чернышева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник, 2008. 464 с.
2. Инновации журнал. – 2008. – №7. – С. 54–58.
3. Шевченко С.Г. Практика организационно-управленческих инноваций на примере российских компаний [Электронный ресурс]. – URL: [http://anthropology.ru/ru/texts/labunsk/educinnov\\_45.html](http://anthropology.ru/ru/texts/labunsk/educinnov_45.html) (дата обращения: 23.10.2008).
4. Киричевский Г.А., Мاستило Н.Н. Корпоративная подготовка менеджеров проектов. Модель непрерывного обучения и развития [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.edu.kvazar-micro.com/education/school/pub/manag\\_pro\\_01.pdf](http://www.edu.kvazar-micro.com/education/school/pub/manag_pro_01.pdf) Н.Б (дата обращения: 21.10.2009).
5. Инновации журнал. – 2008. – №10. – С. 99–104.
6. Инновации журнал. – 2007. – №7. – С. 87–89.
7. Радаев В.В. Инновация Высшей Школы Экономики – симбиоз университета и аналитического центра. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_1B6A03E7-FB98-4933-BD0F-649321478EB1.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_1B6A03E7-FB98-4933-BD0F-649321478EB1.html) (дата обращения: 21.10.2009).
8. Похолков Ю.П., Чучалин А.И., Боев О.В. Гарантии качества подготовки инженеров: аккредитация образовательных программ и сертификация специалистов [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.vo.hse.ru/arhiv.aspxcatid=252&z=994&t\\_no=995&ob\\_no=1008](http://www.vo.hse.ru/arhiv.aspxcatid=252&z=994&t_no=995&ob_no=1008) (дата обращения: 21.10.2009).
9. Качество. Инновации. Образование: журнал. – 2008. – №5. – С. 2–8.
10. Инновации: журнал. – 2008. – №10. – С. 102–104.
11. Асеев В.А. Оптимизации методов образования и их инноваций [Электронный ресурс]. – URL: [http://anthropology.ru/ru/texts/aseev/educinnov\\_04.html](http://anthropology.ru/ru/texts/aseev/educinnov_04.html) (дата обращения: 21.10.2009).

А.А. Агафонов

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Shurik3a81@mail.ru

В последнее время так много говорится об инновациях, инновационной политике, необходимости во всем новом и более эффективном, что вопрос об актуальности данной темы является, по сути, чисто риторическим. Инновации нужны во всем: в промышленности, в управлении, в организации производства, в социальной и законодательной сфере и т.д. Отсюда вывод: одним из главных, если не самым главным фактором обеспечения экономической безопасности государства является именно инновационный.

Начнем, пожалуй, с определения того, что же такое экономическая безопасность в целом. «Экономическая безопасность – это состояние экономики, при котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый экономический рост, эффективное удовлетворение экономических потребностей, контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов, защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях» [10]. В общем, экономическая безопасность – фундаментальная основа экономически эффективного государства и материальная основа национальной безопасности в целом.

Оценка состояния экономической безопасности государства осуществляется на основе определенных показателей – индикаторов экономической безопасности. К ним можно отнести рост ВВП, уровень и качество жизни большинства населения, темпы инфляции, уровень безработицы, структура экономики, имущественное расслоение населения, криминализация экономики, состояние технической базы хозяйства, расходы на НИОКР, конкурентоспособность, импортная зависимость, открытость экономики, внутренний и внешний долг государства и многие другие. На изменение этих показателей, и как следствие, на экономическую безопасность в целом, влияет множество факторов, в том числе и инновационный. В самом общем виде понятие инновации обозначает:

1) вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии;

2) новая техника, технология, продукты (товары) и услуги, являющиеся результатом достижений научно-технического прогресса.

Инновация – результат инновационного процесса, т. е. изобретение, доведенное до стадии коммерческого использования и распространяющееся на рынке в виде нового продукта или процесса.

Мировой опыт свидетельствует, что инновационное развитие во многом является основополагающим фактором социально-экономических преобразований. На протяжении последних десятилетий XX века инновационные процессы в странах –

мировых лидерах ускорялись и приобретали все большие масштабы. Эти процессы ведут к глубокой модернизации производства, укреплению элементов социализации экономических отношений, повышению уровня и качества жизни населения [6].

Экономическая безопасность, включающая и технологическую независимость страны, в XXI веке в значительной степени определяется ее научно-технологическим потенциалом, поскольку быстрый и устойчивый рост экономики требует многократного повышения инновационной активности.

По мнению ряда ученых в настоящее время инновационный фактор не является значимым фактором экономического развития: «Большая часть российских регионов в настоящее время не располагает условиями для перехода к инновационному пути развития экономики. Можно выделить лишь одиннадцать субъектов Федерации (из 83!), где формируется инвестиционное поле для реализации активной инновационной стратегии...» [8]. Однако именно действие этого фактора способно стать базой для изменения неблагоприятной отраслевой специализации некоторых регионов. Кроме того, регионы, даже не обладающие значительной минерально-сырьевой базой, могут обеспечить свою экономическую безопасность, делая упор на развитие высокотехнологичных, инновационных производств [4]. Плюс ко всему, инновации, в отличие от других факторов, способны приносить сверхприбыли в достаточно долгосрочном периоде.

Сам по себе инновационный фактор базируется на двух составляющих: инновационной активности и инновационной политике государства.

Для того чтобы оценить инновационную активность в нашей стране обратимся к статистике. Федеральная служба Государственной статистики предоставляет нам следующие данные относительно уровня инновационной активности организаций России (табл. 1) [11]:

Таблица 1 – Инновационная активность организаций в России

Число организаций, осуществлявших технологические инновации							Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, процентов						
2000	2002	2003	2005	2006	2007	2008	2000	2002	2003	2005	2006	2007	2008
2622	2498	2515	2708	3285	3339	3414	8,8	9,0	9,5	9,7	9,9	10,0	9,4

Получается, что, несмотря на рост числа организаций, осуществлявших технологические инновации, их удельный вес не превышает 10%. Для сравнения, в большинстве европейских стран этот показатель почти в 5 раз больше.

При этом численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками неуклонно снижается (табл. 2) [11].

Таблица 2 – Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками

	(на конец года; тыс. человек)							
	1992	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Численность персонала – всего	1532,6	1061,0	887,7	839,3	813,2	807,1	801,1	761,3

Это объясняется недостатком квалифицированных кадров и так называемой «утечкой мозгов». Финансирование же остается примерно на одном и том же низком уровне – менее 1% от ВВП. В Японии этот показатель, к примеру, более 3%, а в США 2,5% [11].

Инновационная активность, как целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, технологических и организационно-управленческих новшеств, играет важную роль в обеспечении экономической безопасности [3]. Она является предпосылкой экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения и основополагающим фактором для роста темпов развития национальной экономики в целом и конкурентоспособности отдельных отраслей и предприятий.

Решение проблемы экономической безопасности заключается также и в разумной инновационной политике, направленной на решение соответствующих проблем инновационного сектора [6]. В России таковыми являются:

- 1) ликвидация неформальных способов трансфера технологий, а также сложность финансово-правовых отношений;
- 2) развитие коммуникационных каналов, обеспечивающих связь субъектов инновационных процессов;
- 3) создание специализированных инструментов финансирования инновационных проектов;

Обозначенные выше проблемы можно объединить в едином понятии «инфраструктуры инновационного рынка», т.е. совокупности хозяйствующих субъектов и механизмов, материально и организационно обеспечивающих эффективное взаимодействие производителей и потребителей наукоемкой продукции в ходе создания инноваций и последующего распространения этой продукции. От успешной реализации инновационной политики зависит конкурентоспособность страны и ее место в мировой экономике [1]. Преодоление возникшего отставания в области новейших научных разработок и технологий и повышение тем самым значимости инновационного фактора в экономической безопасности страны – одна из основополагающих целей стратегии национальной безопасности России в целом.

В заключении, мы можем сделать соответствующие выводы, касательно важности и значимости инновационного фактора в обеспечении национальной экономической безопасности. Инновационный фактор является, по сути, движущей силой для экономического роста, роста конкурентоспособности страны не только в производстве наукоемкой продукции, но и в других отраслях, за счет внедрения тех или иных новшеств. Хотя на данный момент этому фактору не уделяется достаточно внимания, очевидно, что чем скорее он станет приоритетным в обеспечении экономической безопасности государства, тем скорей будут наблюдаться положительные сдвиги в национальной экономике в целом.

#### Список использованной литературы.

1. Экономическая безопасность: учебное пособие для вузов / под ред. В. А. Богомолова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 295 с. – Библиогр.: с. 288-292.
2. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
3. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.



4. Новикова И.В., Красников Н.И. Факторы региональной экономической безопасности // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2008. – № 5 – С. 114-120.
5. Красников Н.И., Новикова И.В. Индикаторы экономической безопасности региона // Экономика России: XXI век: международный сборник научных трудов / под общей реакцией проф. О.И.Кирикова. – Выпуск № 13. – Воронеж: ВПГУ, 2009. – 327с. – С. 48-61. / [Электронный ресурс]. – URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/330/image/330-132.pdf>.
6. Ляшенко А.Н. Инновационная активность как условие обеспечения экономической безопасности // Сборник материалов Второй международной научно-практической конференции "Проблемы развития инновационно-креативной экономики".
7. Жданкин С.С. Влияние экономической безопасности наукоемких производств на экономическое развитие страны // Российское предпринимательство – 2008 – № 1 – С. 4-8.
8. Инновационный путь развития для новой России / отв. Ред. В.П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. – М.: Наука, 2005. – 343 с.
9. Гордиенко Д.В. Перспективы экономического развития и повышения уровня экономической безопасности России // Имперское возрождение – 2009. – № 3. / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fondiv.ru/articles/351>.
10. Экономический словарь. – URL: <http://abc.informbureau.com>.
11. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками [Электронный ресурс]. 2010. – URL: <http://www.gks.ru>.

О.С. Алашева

## **ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОССЛУЖАЩИХ**

г. Горно-Алтайск, Горно-Алтайский государственный университет,  
e-mail: [olalashева@mail.ru](mailto:olalashева@mail.ru)

В условиях посткризисного состояния экономики роль человеческих ресурсов приобретает определяющее значение в развитии любого государства. Поэтому сейчас для России, в том числе и для Республики Алтай, актуальными становятся вопросы формирования новых подходов к управлению персоналом в сфере государственной службы и повышению эффективности трудовой деятельности госслужащих.

При изучении эффективности труда ключевыми вопросами становятся изучение факторов мотивации к труду, и в особенности влияние оплаты труда на эффективность. Нами был проведен опрос относительно факторов мотивации и специфики стимулирования труда в системе госслужбы на примере сотрудников Минэкономического развития и инвестиций РА.

Результаты данного опроса позволили выявить некоторые методы мотивации, способствующие профессиональному росту госслужащих. Из всей совокупности методов мотивации достаточно заметное позитивное влияние на профессиональный

рост оказывают законодательное обеспечение их деятельности (68,8%), материальная обеспеченность деятельности (77,8%) и существующие возможности получать дополнительное образование, повышать квалификацию (52,6%). Более половины респондентов считает, что практически не влияют на выполнение профобязанностей существующие способы оценки результатов профессиональной деятельности (58,2%).

Таблица 1 – Результаты опроса относительно факторов мотивации и специфики стимулирования труда в системе госслужбы на примере сотрудников Минэкономического развития и инвестиций РА, в процентах

Факторы	Оказывает позитивное влияние	Практически не влияет	Оказывает сдерживающее влияние
<i>Вашему профессиональному росту способствует...:</i>			
1. ...существующая кадровая политика в сфере государственной службы	41,2	29,4	29,4
2. ...существующие способы оценки результатов Вашей профессиональной деятельности	11,8	58,2	29,4
3. ...существующие возможности получать дополнительное образование, повышать квалификацию	52,6	47,4	
4. ...законодательное обеспечение Вашей профессиональной деятельности	68,8	25	6,2
5. ...стимулирование Вашей деятельности	38,9	50	11,1
6. ...материальная обеспеченность Вашей деятельности (рабочее место, материалы, техника, необход, ресурсы)	77,8	22,2	

Система стимулирования профессиональной деятельности госслужащих оценивается весьма противоречиво – менее половины (38,9 %) опрошенных отметили ее положительное воздействие на профдеятельность, в то же время 50% респондентов не ощущает практически никакого влияния системы стимулирования на профессиональную деятельность, а 11,1 % участников опроса считает, что она оказывает сдерживающее, даже негативное влияние на выполнение их профессиональных обязанностей.

Среди наиболее значимых факторов, препятствующих результативной работе государственных служащих, были отмечены следующие: отсутствие зависимости оплаты труда от фактических результатов (45,5); возложение дополнительных функциональных обязанностей (45,5); отсутствие механизма должностного роста (18,2); сверхурочные нагрузки (18,2).

Данные опроса государственных служащих относительно необходимых условий мотивации труда указывают на то, что существующая система мотивации не является действенной (55 %).

Как известно, материальные формы мотивации являются наиболее часто используемым стимулом. В настоящее время размер вознаграждения госслужащего зависит от уровня занимаемой должности, квалификации, выслуги лет, но не зависит от фактических результатов его деятельности, от общего социально-экономического развития страны (региона).

Такая система оплаты труда снижает стимулирующую роль заработной платы. В подтверждение этому рассмотрим следующие результаты анкетирования. 59,1 %

опрошенных ответили, что их квалификация, должность не соответствует размеру оплаты труда, который установлен в их организации. Поэтому 52,4 % опрошенных ответили, что следует менять существующую организацию оплаты труда.

Таким образом, из результатов опроса следует, что в системе госслужбы Республики Алтай существует проблема неэффективности действующей системы оплаты труда. В этой связи целесообразно провести корректировку в системе оплаты труда госслужащих.

Исходя из особенностей труда госслужащих и проведенного нами опроса, мы предлагаем в качестве главного направления изменения действующей системы оплаты труда поставить заработную плату госслужащих в прямую зависимость от фактических результатов их работы. В связи с этим необходимо изучить способы и связанные с ними проблемы измерения эффективности деятельности государственных служащих.

Очень интересен, на наш взгляд, опыт зарубежных стран, основанный на применении ключевых показателей эффективности. Внедрение данной технологии позволяет определить результативность ведомств и министерств, их подразделений и отдельных работников. Как мы уже отмечали, технология «ключевые показатели эффективности» основывается на стратегических целях государств, под которые подводятся конкретные показатели на заданный период времени. При этом цели, как и наборы показателей, могут меняться. Понятие эффективности формируется, например, с помощью таких показателей, как рейтинги органов власти, доля выполненных в установленный срок заданий и поручений, доля госслужащих, повышенных в должности по итогам аттестации, отношение суммы выплаченной премии к штатной численности, соотношение расходов на государственное управление и осуществляемых им функций. В частности, в Великобритании действует специальная шкала оплаты на основе гибкой прогрессии, основанной на классификации целей и видов работы, выполняемой госслужащими.

Исходя из опыта Великобритании, для правильного и обоснованного определения главных, конечных показателей профессиональной деятельности госслужащих необходимо составить систему целей и показателей для конкретного органа государственной службы. Приведем в качестве примера систему целей и показателей эффективности в области развития государственного управления, закрепленных за Министерством экономического развития и инвестиций в Республике Алтай.

Таким образом, для организации эффективной системы стимулирования госслужащих в краткосрочном периоде должны быть приняты следующие меры.

1. По каждому из основных направлений деятельности министерств следует выделить функции, относящиеся, прежде всего, к компетенции данного министерства и не пересекающиеся с функциями других министерств и ведомств.

2. По результатам ревизии функций их дублирование должно быть устранено в обязательном порядке.

3. По тем направлениям деятельности министерства, которые не могут быть формализованы, решения о стимулировании могут приниматься на основе экспертных оценок результатов деятельности.

Такой подход, на наш взгляд, наиболее приемлем. Описанные стимулирующие меры могут способствовать повышению заинтересованности госслужащих в результатах труда.

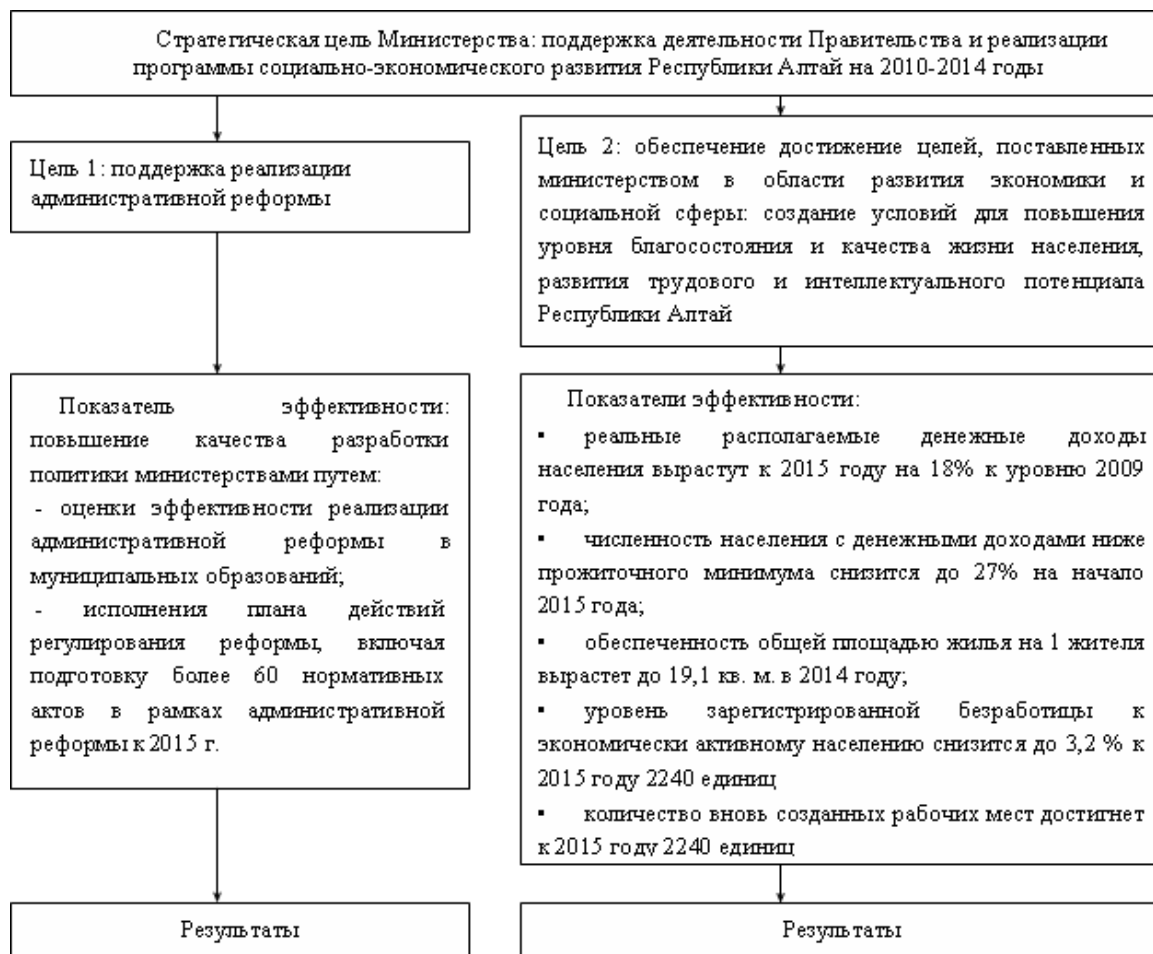


Рис. 1. Система целей и показателей эффективности в области развития государственного управления, закрепленных за Министерством экономического развития и инвестиций в Республике Алтай

Список использованной литературы.

1. Зорина Э. Использование технологии «Ключевые показатели эффективности» на государственной службе // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 6.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИП В РОССИИ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: anchytos@mail.ru

В первую очередь разберём понятие инновации. Новация (лат. novation – изменение, обновление) представляет собой какое-то новшество, которого не было раньше: новое явление, открытие, изобретение, новый метод удовлетворения общественных потребностей. Инновацией мы понимаем «инвестицию в новацию» как результат практического освоения нового процесса, продукта или услуги. Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Инновации выступают тем элементом, который обеспечивает прогресс, развитие, поиски новых способов производства, технологий, продуктов. Государству необходимо поддерживать инновационное предпринимательство, от него напрямую зависит уровень развития экономики. Как правило, наиболее эффективным субъектом хозяйственной деятельности инновационного предпринимательства являются малые инновационные предприятия (МИП). МИП представляют собой специфическую организационную форму инновационной деятельности, имеющую большое значение как для развития экономики страны в целом, так и для удовлетворения индивидуальных потребностей разработчиков готовой техники, создателей инноваций.[1]

Несмотря на высокую степень риска, связанного с вероятностным характером самих инноваций, МИП имеют по сравнению с крупными инновационными предприятиями достаточно высокие шансы на предпринимательский успех. МИП осуществляют инновации, как правило, не требующие значительных инвестиций и привлечения существенных материальных, трудовых и энергетических ресурсов. В то же время МИП способны в наибольшей степени снижать социальную неопределенность в кризисных ситуациях, предоставляя рабочие места для квалифицированных специалистов и рабочих.

Так что же мешает развитию малых инновационных предприятий в России? Возьмём к примеру такую развитую страну, как Америка. Малые предприятия по-прежнему остаются для американской экономики источником динамизма. Несмотря на экономический кризис в стране, Америка сохраняет свои конкурентные преимущества в мире. В США существенную роль в развитии инноваций играют университеты. Университеты снабжают инновационными проектами частные лаборатории и промышленные предприятия. Существенную роль имеет система государственных заказов на создание новой техники и технологий. Для повышения используются различного рода льготы: приобретение материалов по льготным ценам, предоставление для работы оборудованных лабораторий, налоговые и амортизационные льготы.[2]

Для того чтобы в России развивалось инновационное предпринимательство, необходимо, чтобы предприниматели были заинтересованы в научной помощи высшей школы, а высшая школа могла бы эту помощь оказать. Увы, но, ни то, ни другое требование, как правило, не выполняется. Предприниматели считают, что их научные знания ничуть не меньше и не хотят заключать договоров на НИОКР с вузами. Считается, что затраты не окупят себя. Часто предприниматели даже не понимают, какую помощь им может оказать высшая школа, а представители высшей школы не понимают требований, предъявляемых им предпринимателями.

При этом «Предприниматель» здесь понимается в широком смысле. Это далеко не только тот, кто создает бизнес с нуля. Это любой человек, который, генерируя идею, превращает их в нечто, представляющее ценность для окружающих.

Существует формула:

$$\text{Инновации} = 1\% \text{ Изобретения} \times 99\% \text{ Предприимчивости}$$

Простое доказательство правильности формулы.

Американцы гораздо менее изобретательны, чем русские, но гораздо более инновационны. Почему? Потому что они более предприимчивы. Они даже простое изобретение превратят в супер-инновацию, а у нас редкие изобретения доползают до рынка, потому что катастрофически не хватает настоящих предпринимателей. Россияне любят изобретать, являясь самыми изобретательными людьми в мире, но недостаточно предприимчивы, чтобы претворить свои идеи и изобретения в жизнь.

Ключ к успеху инноваций – не просто творчество, а предпринимательское творчество.

Если у нас уровень изобретательности равен 100%, а уровень предприимчивости изобретателей равен 10%, то коэффициент нашей инновационной активности  $1 \times 0.1 = 10\%$ . Если американцы даже в 5 раз менее изобретательны, чем мы (20%), но предприимчивей всех в мире (100%), то и уровень инновационной активности у них в два раза выше  $0.2 \times 1 = 20\%$ . Да, именно, так. Будучи в 5 раз менее изобретательными, американцы вдвое более инновационны, поскольку они куда более предприимчивы и неустанно продолжают учиться предприимчивости активнее всех в мире. Если поднять у нас культуру предпринимательства и довести уровень предприимчивости, хотя бы до 30% по сравнению с американским уровнем, мы опередим их по инновационной активности в полтора раза ( $1 \times 0.3 = 30\%$ ). Вот так просто.[3]

Поэтому отсутствие высококвалифицированных работников и их отток за рубеж" является действительно большой проблемой. Однако, в результате тесного сотрудничества компании с университетами и привлекательными условиями труда может помочь в привлечении всё большего числа умных и талантливых студентов, что будет способствовать развитию малого предпринимательства – неотъемлемого элемента современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Развитое малое предпринимательство – уникальный и эффективный инструмент для достижения главной цели экономических реформ – создание эффективной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения, внутренняя стабилизация страны; достойное участие России в мировом экономическом сообществе.[4]

Список использованной литературы.

1. Шаров А.В. Развитие малого и среднего инновационного предпринимательства // Инновации. – 2010. – №5. – С.21-27.

2. PDMA the Source. Innovation in America [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.thesource.pdma.org/blog/innovation-america>, свободный.

3. Центр предпринимательского творчества и системных инноваций. Инновации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cecsi.ru/coach/innovation.html>, свободный.

4. Инновационное развитие экономики: теория и методология: Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – URL: <http://oad.rags.ru/vestnikrags/issues/issue0307/030718.htm>, свободный.

М.В. Андреева

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВЕНЧУРНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ**

г. Краснодар, Кубанский государственный университет, e-mail: [a.marina\\_@mail.ru](mailto:a.marina_@mail.ru)

Трансформация международного рынка инвестиций, проявившаяся во время кризиса, в первую очередь затронула развитые страны и повлекла за собой кардинальные изменения в мировой финансовой архитектуре. На этапе посткризисного развития глобальной экономики ключевую роль на рынке инвестиций займут развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Данные группы стран, особенно это касается стран экспортеров нефти, являются в настоящее время новыми глобальными игроками на рынке инвестиций и привлекают значительные средства на свои национальные рынки. Именно эти страны призваны оживить мировые потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ), т.к. в них заключены основные финансовые и природные ресурсы для дальнейшего развития производства.

В настоящее время на мировом рынке наблюдается тенденция снижения активности в инвестиционной сфере. Этот процесс характеризуется общим сокращением инвестиционных вложений, т.е. массовый отток инвестиций, а также трансформацией потоков капитала. Инвесторы возвращают свои капиталовложения в страну базирования и диверсифицируют свой инвестиционный портфель, отдавая предпочтение либо высокодоходным, но рисковым инвестициям, либо инвестициям в проекты и компании, показывающие стабильность и устойчивое развитие, несмотря на мировой финансовый кризис.

Также наблюдается поэтапное сокращение инвестиционных потоков. Инвестиционный кризис в первую очередь затронул развитые страны, в то время как в развивающиеся и в страны с переходной экономикой до сих пор продолжают поступать ПИИ в значительных для данной группы стран размерах. Имеющее место сокращение инвестирования за границу может принимать различные формы (включающие деинвестирование и реструктуризацию) и различаться в зависимости от вступительных форм (н-р, слияния и поглощения, инвестиции «с чистого листа»).

На фоне глобального сокращения инвестиционных потоков, приток инвестиций в развивающиеся и страны с переходной экономикой продолжает возрастать, хотя и незначительными темпами. Тенденция к замедлению может быть связана,

прежде всего, с тем, что крупные ТНК сокращают вложения в развивающиеся страны в добывающую промышленность, а также на развитие производства дочерних компаний в развивающихся и странах с переходной экономикой. Следовательно, можно предположить, что как только ситуация на глобальном рынке инвестиций начнет улучшаться, то инвестиции в первую очередь будут направлены в группу развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Инвестиции в первую очередь увеличатся в страны, которые богаты природными ресурсами и располагают привлекательным потенциалом для развития дочернего производства. Согласно исследованиям ЮНКТАД наиболее перспективными странами для инвестирования на ближайшие три года станут страны БРИК (Китай – 2-е место, Индия – 6-е место, Россия – 9-е место), наиболее развитые и экономически устойчивые страны Европы, а также США.

Несмотря на то, что в настоящее время наблюдается фактический рост поступления ПИИ в экономику России (см. рис.1), качественного улучшения инвестиционного положения не происходит. Это связано с тем, что отраслевой состав ПИИ не изменяется, т.е. высокотехнологичные и инновационные сектора экономики привлекают незначительные инвестиционные потоки. Превалирующая доля ПИИ по-прежнему приходится на добычу полезных ископаемых (10%), обрабатывающие производства (28%), металлургическое производство (6%) и оптовую торговлю (30%), при этом инвестиции привлекаются и используются не на усовершенствование техники и технологических процессов, а на экспансию в отрасли и использование уже имеющихся технологий.

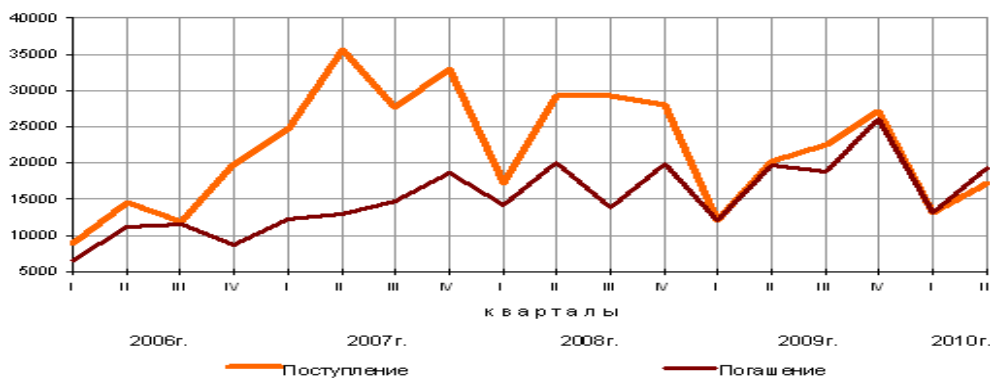


Рис. 1. Динамика иностранных инвестиций, млн. долларов США  
(Источник: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b10\\_01/IssWWW.exe/Stg/d07/Image3965.gif](http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_01/IssWWW.exe/Stg/d07/Image3965.gif))

В современных условиях финансовой основой новых технологий и новых отраслей являются венчурные инвестиции, поэтому представляется важным сформировать соответствующую национальную стратегию, которая бы предусматривала ряд структурных реформ; различные возможности в секторах следует применять для репродукции знаний. Многие страны уже разработали подобные стратегии и России необходимо сделать тоже самое в короткие сроки. В настоящий момент самой важной задачей является организовать правильное взаимодействие государства с инвесторами для того чтобы создать благоприятный климат для инноваций.

Динамичное развитие инноваций и венчурного бизнеса в России возможно при формировании национальной инновационной стратегии. В ней следует четко опре-



делить цели и направления развития первоначально важных технологий. В условиях кризиса, имеется дефицит финансовых средств, следует определить несколько основных секторов, в которых у России имеются некоторые преимущества и профинансировать их. Затем на основе перераспределения прибыли можно будет инвестировать в другие сектора. Принципы отбора секторов для первоочередного финансирования могут быть следующие:

- разделить сектора по критической важности для национальной экономики, особенно для национальной безопасности, медицинских услуг, развития биотехнологий, высокотехнологичных производств, которые наиболее свойственны России;
- провести анализ для каждого выбранного сектора, выяснить какие виды проектов были уже реализованы и оценить их результат;
- изучить структуру инвестиций выбранных секторов по субъектам инвестиций (государство, частные инвесторы или иностранные инвесторы), исключить сектора с большей долей частных или иностранных инвесторов;
- во всех выбранных секторах выделить подсекторы и оценить какие преимущества и выгоды содержит каждый из них;
- начать процесс по выбору конкретных проектов;
- провести анализ осуществимости для каждого выбранного проекта, оценить уровень риска и сделать обзор опыта реализации аналогичных проектов;
- найти иностранных партнеров в исследовательских институтах, исследовательских лабораториях и инновационных предприятиях (это поможет в дальнейшем сэкономить средства);
- после всех этих шагов необходимо осуществить тщательный контроль бизнес-плана, внести корректировки и провести детальную проверку маркетинговой стратегии;
- поиск инвесторов на основе частно-государственного партнерства.

Вместе с тем для создания национальной стратегии недостаточно для развития инновационного сектора. Государству необходимо применять различные стимулирующие методы, среди них могут быть:

- поддержка государства в различных формах: гранты для малых венчурных предприятий; безвозвратные ссуды на начальных и посевных стадиях развития проектов; беспроцентные ссуды или специальные условия для малых предприятий;
- налоговые льготы: налоговый кредит на весь период разработки и внедрения новых технологий до момента выхода на рынок; или специальный налоговый режим для компаний, которые имеют в общем объеме расходов значительную долю расходов на НИОКР (или другие расходы, связанные с инновациями в науке и технологиях). Для малых венчурных предприятий государство может отменить некоторые налоговые сборы;
- специальные условия для банков, которые кредитуют или финансируют венчурный бизнес. Например, сокращение объема обязательных резервов в Центральном Банке на процент прямо пропорциональный доле венчурных кредитов в общей структуре кредитного портфеля. Или это может быть снижение налогового бремени на сумму выданных венчурному бизнесу кредитов. Это частный случай привлечения институциональных инвесторов.

Однако все эти меры будут неэффективны без развития научной инфраструктуры. Все исследовательские институты на территории России должны сотрудничать, мобильные лаборатории являются здесь незаменимыми для этих целей. Также

необходимо налаживать сотрудничество с иностранными институтами и лабораториями, например, путем обмена уже имеющихся технологий.

Подводя итоги, можно сказать, что венчурный рынок в России находится в стадии зарождения, к сожалению, нет никаких реальных предпосылок к его дальнейшему развитию. Для того чтобы перейти к экономике знаний необходимо принимать радикальные меры для улучшения ситуации. Процесс перехода России от развивающейся экономики к экономике знаний является вдвойне сложным, поскольку, учитывая упущенные возможности, в развитии инновационных технологий, необходимо ускорить процесс перехода на следующий уровень эволюционного развития экономики.

Список использованной литературы.

1. Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows, UNCTAD, January, 2009.
2. World Investment Prospects Survey 2010-2012, UNCTAD, New York And Geneva, 2010.
3. World Investment Report 2010, UNCTAD, New York and Geneva, June, 2010.

З.Г. Антонова

## **СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЁРСТВО ГОСУДАРСТВА И КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: economics@tpu.ru.

Тема взаимоотношений государства и крупного корпоративного бизнеса не является новой. Убежденность, что либеризация экономики и приватизация в России, проводимые в начале перехода к рынку, будут являться необходимым и достаточным условием для развития рыночных отношений не только в плане гарантий прав собственности и нормальных отношений в конкуренции, а также помогут решению социальных вопросов и проблем, оказалась недействительной и даже, в некотором роде, ошибочной. В течение постсоветского периода в стране не было создано режима гарантий по правам собственности, не были созданы одинаковые условия в плане конкуренции для всех агентов рыночной экономики, не решены и остались открытыми многие социальные вопросы. Сегодня крупный корпоративный бизнес делает попытки найти общий язык с государственными органами власти, в котором отражались бы не только экономические интересы в плане гарантий получения высоких прибылей, но и соблюдение этики бизнеса, охраны окружающей среды, оказание поддержки неимущим, неущемление социальных прав, а также экономических прав субъектов рынка. Несмотря на то, что научный интерес по этой тематике достаточно обсуждается в кругах учёных в поисках определенного инструмента взаимодействия государства и крупного корпоративного бизнеса, этот вопрос остаётся открытым и дискуссионным.

Известно, что уровень развития экономики страны определяется связностью таких её главных элементов как государство, бизнес, гражданское общество. В силу того, что эти три элемента взаимосвязаны, сегодня эти отношения должны рассмат-

риваться в плане социального партнёрства, в котором экономические интересы каждого сектора (элемента) экономики были бы в достаточной мере удовлетворены хотя бы в таких сферах как производственная (коммерческая), социальная и трудовая.

А.Шалус и И.Вилинов отметили, что модели социального партнёрства можно классифицировать по участию в них работников либо профсоюзов[1].

По первому классификатору различают такие модели партнёрства как:

- американскую, которая базируется на принципе широкого участия трудовых коллективов в приеме управленческих решений по вопросам собственности фирм;

- немецкую, которая основана на том, что работники фирм принимают участие в управлении фирмы посредством создания органов, которым наделяются определённые полномочия, для принятия управленческих решений;

- скандинавскую, которая основана на том, что в ней существуют хорошо развитые формы организации рабочих в решении управленческих задач фирмы.

По второму классификатору различают следующие модели партнёрства:

- согласительные, где профсоюзам отведена главная роль;

- ориентированные, в этих моделях руководство компаний лоббирует профсоюзы в принятии решений по вопросам, касающимся социальной сферы деятельности, пытаясь вытеснить их голоса из множества возможных в принятии управленческих решений;

- плюралистические, в данных моделях профсоюзы заключают договора по каждой отдельно взятой фирме, в которых отражается их политика и тактика по работе с руководством фирмы в плане решения задач социальной политики.

В 1998 г. В.И. Митрохин предложил иную классификацию моделей социального партнёрства: горизонтальные, вертикальные, долгосрочные, стратегические, комплексные [2].

На каждом этапе времени эти модели были действенны и актуальны, в них учитывались специфика политики, экономики, а также социокультура того периода.

На данном этапе развития экономики России эти модели социального партнёрства государства и бизнеса в некоторой степени потеряли свою значимость в силу изменившейся бизнес-среды, хотя актуальность сохранилась.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что для решения проблем, затрагивающих общенациональные интересы, особенно в развитии социальной и производственной политики, важную роль играет система взаимоотношений между государственными органами власти, бизнесом и обществом в целом, основанная на механизме согласования экономических интересов партнёрских групп. Современная российская модель социального партнёрства находится в процессе доработки и апробации. Экономическая модель – это формализованное описание экономического процесса (в данном случае социального партнёрства), структура которого определяется какой-либо целью. А если есть цель, то есть и целевая функция, зависящая от каких-либо величин и ограничений. Этими величинами и ограничениями могут быть, к примеру, налоги, законы. Главное, чтобы в модели партнёрства включались положения о распределении выгод от их реализации между его участниками, выражающие их экономические интересы.

Сегодня в России идет напряжённый поиск варианта модели социального партнёрства, в которой сочетались бы экономические интересы участников с учётом состояния политики и экономики на современном этапе развития.

На наш взгляд, в целом реализация моделей партнерства государственного и частного секторов национальной экономики позволит улучшить финансовое положение, устойчивость развития национальной экономики в целом, а, главное, решить социальные проблемы.

По нашему мнению, бизнесом, способным стать социально значимым агентом партнерства, могут стать крупные корпоративные структуры, которые накопили значительные капиталы за последние десять лет и опыт грамотного управления. Этими агентами рынка в России могут стать финансово-промышленные группы.

Процесс формирования интегрированных корпоративных структур в отечественной экономике определялся условиями конкуренции на внешнем и внутреннем рынках. Общеэкономическими мотивами объединения промышленных предприятий с торговыми, кредитно-финансовыми, научными организациями явились, в частности, возможности:

1. снижения производственных и транзакционных издержек (за счёт горизонтальной и вертикальной интеграции);
2. повышения инвестиционной привлекательности бизнеса и его устойчивости в условиях колебания экономической конъюнктуры рынка;
3. концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях производства и перспективных НИОКР.

Деловая активность многих финансово-промышленных групп, представляющих сегодня крупный корпоративный бизнес, занята решением проблем, которые связаны с институциональным несовершенством российской экономики. К их числу можно отнести, прежде всего:

1. низкий уровень деловой этики;
2. слабость государственной правовой системы;
3. несовершенство налогового законодательства и регулирования.

Всё это в итоге вылилось в то, что налоговые поступления от крупного бизнеса в бюджет были незначительны. Крупные суммы денежного капитала корпоративных структур оседали не в российских банках. На наш взгляд, главной задачей России является необходимость найти формы оптимального и эффективного партнёрского взаимодействия государства и частного корпоративного бизнеса ради обеспечения устойчивого и долгосрочного социально-экономического развития национальной экономики в целом. Рассматривая те или иные институты (формы общественного устройства), которые могут выполнять в обществе и экономике одинаковые функции, всегда стоит задача выбора той или иной целевой функции. Выбор целевой функции зависит от состояния экономики, политики, социокультуры.

На наш взгляд, оптимальной целевой функцией в модели современного социального партнерства, выражающей экономические интересы государства, крупных структур бизнеса и общества может служить корпоративная социальная ответственность (КСО). КСО предполагает, что «компании в своей деятельности должны руководствоваться не только стандартными коммерческими и финансовыми показателями, но и более широкими общественными интересами и требованиями устойчивого развития, охраны окружающей среды, соблюдения бизнес-этики, неущемления социальных и экономических прав»[3].

Данное определение КСО стремится соединить в едином два разных подхода.

*С одной стороны*, бизнес-компания стремится получать максимальные прибыли в обычном понимании этой деятельности. Если бизнес не выходит за рамки закона, то компания в своей деятельности может выполнять какие-то социальные обяза-

тельства: наращивание производства приведет к созданию дополнительных рабочих мест, увеличение прибыли будет способствовать созданию фонда социального развития. Но несовершенство нашей налоговой системы препятствует этому, поэтому многие крупные корпоративные структуры утаивают прибыль от своей деятельности.

*С другой стороны*, если крупные бизнес-компании должны вносить позитивный вклад в жизнь общества, разрабатывая программы активного действия в духе социальной корпоративной ответственности, то это даст бизнесу коммерческий успех, завоевание рынка, хорошую деловую репутацию.

Рассуждения о роли и месте бизнеса в обществе вызывают много споров и дискуссий. К примеру, если общество благополучно, то и условия для бизнеса в таком обществе будут более благоприятные, т. к. у поставщиков ресурсов, потребителей товаров и услуг, органов местного управления будет формироваться образ фирмы в более привлекательном виде. Другой пример. Любая фирма, является членом общества, поэтому нормы нравственности и морали ей не чужды. Поэтому моральное обязательство вести себя социально ответственно – это тоже проявление социальной ответственности. Таким образом, поведение фирм в рамках социокультуры будет способствовать укреплению моральных основ общества. Не случайно многие крупные бизнес-компании направляют часть своих капиталов на благотворительные цели, делая свой бизнес, таким образом, социально ответственным: создают центры по переподготовке кадров, оказывают помощь сотрудникам в приобретении жилья, оплачивают дорогостоящие операции и санаторно-курортное лечение. Эти примеры и будут являться согласованием экономических интересов субъектов рынка в плане социальной жизни.

Теперь попытаемся доказать, что государство и крупный корпоративный бизнес связаны через КСО, и именно она является основой согласования экономических интересов этих агентов рынка. Как известно, крупный корпоративный бизнес реализует свою КСО в бизнес-сфере полномочий государства как главного субъекта рынка, регулирующего деятельность бизнес-групп. Как отмечает Л. Полищук «...мировая практика исходит из разделения труда между государством и КСО: первое устанавливает минимальный набор обязательных к исполнению правил, а компании, откликаясь на рыночные сигналы ... могут перевыполнять эти требования. При этом, осознавая общественную ценность КСО, государство может оказывать поддержку... в виде рекомендаций, механизмов сертификации и оценки,... в консультациях и круглых столах» [3]. А в итоге это реализация, по сути, функций государства, через механизм КСО, таких как, к примеру, эффективность, снижение уровня безработицы, так как КСО предполагает решение проблемы занятости населения, предлагая рабочие места на своих предприятиях. Эффективность выразится, прежде всего, в создании такого фона в экономике страны, при котором было бы налажено производство, обеспечивающее экономический рост. Для России это сегодня выполнение задач, представленных Правительством – модернизация производства.

Реализация КСО в России затруднительна. На современном этапе развития выявляются проблемы, связанные с несовершенством нашей экономики, финансовым кризисом. Это связано, прежде всего, с сильной подвижностью внешней бизнес-среды, с постоянными переменами социального и экономического характера. «В то же время практика государственного регулирования вызывает значительные на-

рекания и жалобы на нецелевое применение регулятивных инструментов, коррупции и некомпетентность»[3].

На основании вышеизложенного, можно предположить, что, на наш взгляд, именно КСО – это одна из главных элементов в современной модели социального партнёрства, которую можно использовать в России, особенно сегодня, в период финансового кризиса, спада производства, массового сокращения работников.

Д. А. Медведев как первое лицо государства предпринял меры для решения ряда важных задач на современном этапе: борьба с коррупцией, борьба с бедностью, модернизация экономики в целом. Эти меры могут быть решены только с помощью крупного корпоративного бизнеса, так как малый и средний бизнес развит у нас недостаточно хорошо. Надо отметить и то, что в период кризиса не все предприятия пострадали, выжил в большей мере крупный корпоративный бизнес, и он должен сегодня помочь государству в рамках КСО. А государство будет поддерживать этот бизнес. Президент России в своем послании акцентировал как раз то, что Правительство будет оказывать поддержку предприятиям, которые не растратили своего потенциала, оказавшись жизнеспособными и во время кризиса. И не зря Д.А. Медведев устраивает встречи с главами крупного корпоративного бизнеса, модернизацию надо, на наш, взгляд проводить через КСО, а это могут делать крупные корпоративные структуры. Участие государства в новой модели социального партнёрства с КСО в виде отношений органов власти с крупным корпоративным бизнесом сократит, на наш взгляд, традиционную коррупцию и «откаты», потому что это сотрудничество или партнёрство имеет *специфическую* основу: социальные инвестиции крупных бизнес-компаний.

Основная идея социального партнёрства государства и крупного корпоративного бизнеса состоит в дискуссии вопроса анализа институционального выбора: это либо грубое вмешательство государства для обеспечения социальной стабильности, либо корпоративная социальная ответственность. Последняя предполагает, что крупный корпоративный бизнес должен не только ставить своей целью достижения каких-либо коммерческих и финансовых результатов по получению сверхприбылей, но и способствовать решению таких вопросов как устойчивого соблюдения бизнес-этики, охраны окружающей среды, неущемления социальных и экономических прав, создание дополнительных рабочих мест. Основными аргументами в пользу корпоративной социальной ответственности можно назвать: благоприятные для бизнеса и государства долгосрочные перспективы, изменение потребностей широкой публики, моральное обязательство вести себя ответственно.

Список использованной литературы.

1. Шалус А., Вилинов И. К Методологии исследования экономической демократии // Российский экономический журнал. – 1998. – №4. – С. 14–20.
2. Митрохин В.И. Социальное партнёрство. – М.: УИЦ МФП, 1998. – 250 с.
3. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопросы экономики. 2009. – № 10. – С. 4–22.
4. Послание президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета. – 13 ноября 2009 г. – № 214. – С. 3–5.

## **СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ – ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: atvtpu@sibmail.com

В России до настоящего времени не созданы достаточные условия и стимулы для развития отраслей экономики и производств, выпускающих продукцию с высокой долей добавленной стоимости, для реализации инновационных проектов, и в целом – для модернизации социально-экономической системы страны.

Необходимо обеспечить комплексный подход к формированию инновационной системы и инвестиционной среды в целом, создать условия для полного цикла развития инноваций, в том числе путем обеспечения макроэкономической стабильности, защиты конкуренции и прав собственности, устранения административных барьеров.

В период кризиса государство оказало поддержку многим отраслям экономики и конкретным предприятиям, однако государственная поддержка на прежних льготных условиях не может предоставляться длительное время. Государство не должно подменять собой частный сектор или выбирать за него перспективные направления развития. Учитывая это, предпочтительной формой поддержки должно стать финансирование тех или иных проектов либо стимулирование видов деятельности, способствующих модернизации, в рамках социального партнерства.

При такой постановке вопроса в качестве главных регулирующих сил в национальной экономике страны рассматриваются две – государство и бизнес. Однако такое представление ситуации является неполным, поскольку не учитывает влияния еще одной весьма важной на современном этапе развития силы – общества.

Рассмотрение любого сколько-нибудь существенного вопроса, касающегося социально-экономического развития страны, должно опираться на учет действий и реакции трех основных агентов:

- государства как политической организации, осуществляющей управление страной;
- общества как совокупности индивидов, проживающих на данной территории, в той или иной степени организованных в группы, коллективы, объединения, партии.
- экономики (бизнеса) как совокупности производительных сил и производственных отношений. [1]

Государство реализует свои цели и возможности через федеральные, региональные и муниципальные органы власти, деятельность соответствующих учреждений и должностных лиц (чиновников), представителей законодательной, исполнительной и судебной властей. Экономика реализуется на микроэкономическом уровне в деятельности хозяйствующих субъектов, в мезоэкономическом – в развитии и взаимодействии комплексов, отраслей, регионов, в макроэкономическом – в процессах динамики объемов ВВП, производства, уровней цен, занятости и других. Роль общества проявляется в создании и деятельности общественных организаций: партий, объединений, союзов, а также средств массовой информации'.

За прошедшее десятилетие в России начал формироваться независимый негосударственный, некоммерческий сектор (часто называемый – «третьим»), базирующийся на гражданских инициативах в (преимущественно) непроизводственной сфере (образование, наука, здравоохранение, социальная защита, экология.). Его миссия заключается в лоббировании общественных интересов, предоставлении социальных услуг целевым группам и общественной экспертизе.

Сегодня некоммерческий, неправительственный сектор можно рассматривать как легальную гибкую и оперативную силу общества, объединяющую социально-инновационные слои различных социальных групп. Можно определенно сказать, именно «третий сектор» инициирует взаимодействие с властными структурами на постоянной основе и учится привлекать к своим программам средства бизнеса (приучая его к социальной ответственности и гражданскому корпоративизму). Тем самым он является катализатором межсекторного социального партнерства.

Существуют следующие проблемы взаимодействия государства и общества [2]:

Недостаточная договороспособность (с обеих сторон). Существует масса стереотипов в отношении как общественных организаций к власти, так и власти к общественным организациям. Некоммерческие организации зачастую видят в государственных органах либо непримиримых противников, либо источник финансовых и иных материальных ресурсов. Государственные органы часто видят в некоммерческих организациях просителей, которым нужны только льготы, или конкурентов, которые за большие деньги делают то, что чиновники обязаны делать за свою зарплату. Взаимное недоверие, непонимание необходимости объективно препятствуют созданию эффективно работающих механизмов взаимодействия.

Неполная представленность интересов. Задача взаимодействия общественного сектора и государства состоит не в самом факте обмена мнениями, а в выработке решения конкретных общественно значимых проблем. При таком подходе участвовать в этом процессе должны люди и организации, представляющие интересы всех заинтересованных сторон. Однако анализ существующих комиссий и комитетов показывает, что этот принцип соблюдается далеко не всегда.

Недостаточная координация деятельности внутри некоммерческого сектора. Даже в одной сфере отдельного региона часто действует несколько некоммерческих организаций, практически не поддерживающих контактов между собой. Распыленность однотипных НКО позволяет государству выбирать «удобных» партнеров, если надо создать видимость взаимодействия с «третьим» сектором.

Механизм «социального партнерства», консолидирующего государство, бизнес и общество, должен выглядеть следующим образом: по отношению к обществу государство берет на себя осознанную ответственность за повышение уровня жизни, обеспечение социальных гарантий и безопасности, получая взамен легитимность власти и общественную поддержку; по отношению к бизнесу государство обеспечивает гарантии прав собственности, благоприятный предпринимательский климат, поддержку бизнеса во внешнем мире, получая взамен поддержку со стороны национального капитала, строгое соблюдение установленных государством норм и правил.

Баланс между обществом и капиталом должен строиться по принципу – социально ответственное поведение бизнеса в обмен на общественную поддержку его интересов, целей и действий.



Появляется уверенность и в том, что органы государственной власти, как в центре, так и на местах признают необходимость повышения своей социальной ответственности перед населением страны и отечественным бизнесом. Социальное государство, согласно Конституции, не может быть социально безответственным. Поэтому его задача не только призывать, но и осуществлять меры, содействующие переходу на инновационный путь развития, что вытекает одной из важнейших его функций на современном этапе.

Представляется, что перестройка экономики и её модернизация могли бы проходить более эффективно, если между государством и бизнесом установится равноправное партнёрство.

Список использованной литературы.

1. Нецадин А. Общество, бизнес и власть: условия цивилизованного взаимодействия // Общество и экономика. – 2005. – № 10,11. – С. 5-41.
2. Состояние делового климата в России. – URL: <http://www.It@rspp.ru>.

В.В. Баркова

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: barkasan@mail.ru

Модернизация экономики невозможна без модернизации социально-трудовых отношений.

В последнее время, с началом экономического кризиса, российские власти обратили внимание в направлении защиты социальных прав трудящихся, но в стране все еще не созданы условия для того, чтобы работодатель был изначально заинтересован в соблюдении прав работников.

Модернизация национальной экономики имеет в качестве одного из ведущих и приоритетных направлений модернизацию рынка труда.

Однако в условиях глобального экономического кризиса модернизация экономики может стать причиной серьёзных проблем для российского рынка труда. Мероприятия по реформированию экономики без изменения структуры производства и создания новых рабочих мест не эффективны и бессмысленны. В этом случае модернизация может привести к исчезновению одной трети существующих в настоящее время рабочих мест. При сохранении текущего уровня ВВП повышение производительности труда в России до уровня развитых стран, возможно, потребует увеличения безработицы в несколько раз.

Модернизация рынка труда выступает составной частью как социальной, так и экономической модернизации России.

Рынок труда не является в чистом виде экономическим институтом, здесь тоже присутствует социальная составляющая, которую необходимо, осовременить.

Экономическая модернизация включает мероприятия по модернизации экономических аспектов рынка труда. В рамках экономической модернизации критериями глубины модернизационных преобразований являются: производительность

труда – это означает сокращение занятых на неэффективных предприятиях страны трудовых ресурсов – персонала, уровень заработной платы, который получают работники, привести в соответствие с современными требованиями МРОТ и минимальный прожиточный минимум во всех регионах России, провести мероприятия, связанные с разработкой долгосрочной концепции рынка труда и её реализацией и т.д.

Модернизация социально-трудовых отношений – это одновременное сокращение рабочих мест в одних секторах и некоторое увеличение их числа в других секторах экономики. Модернизация обязательно должна сопровождаться созданием новых рабочих мест, в трудоёмких отраслях.

Модернизация экономики требует модернизации социальной политики и построения совершенно новых институтов поддержки экономически активного населения.

Одним из направлений модернизации российской экономики должна быть модернизация экономических институтов рынка труда, повышение их эффективности.

Модернизация рынка труда – это, прежде всего, модернизация его главных экономических институтов, а также инфраструктуры: модернизация заработной платы работников, бирж труда, государственных институтов посредничества в трудоустройстве, инфраструктуры рынка труда.

Чтобы модернизировать не только социальную сферу, но выйти на новый этап экономического посткризисного развития с сильной социальной политикой, должны быть определены цели и задачи, которые стоят перед страной, экономикой, обществом, перед институтами.

Базовым параметром, от которого зависят все прочие социальные параметры, является рынок труда. Особенно это верно для России, где абсолютное большинство населения – лица наемного труда, и трудовые доходы определяют уровень благосостояния всего населения.

Процесс модернизации социального института должен быть максимально прозрачным и адаптированным до уровня большинства ее исполнителей.

Поэтому важным критерием модели модернизации социального института выступает его соответствие не только региональным, но и федеральным стандартам. Основным моментом в модернизации социальных институтов должна быть их направленность на конкретные задачи: в частности, на снижение транзакционных издержек при взаимодействии отдельных индивидов, общественных организаций, предприятий с различной организационно-правовой формой собственности, государственных органов в процессе повышения человеческого капитала региона.

В настоящих условиях модернизация социально-трудовых отношений, его способность к прогрессу во все большей мере зависит от качественного развития человеческого капитала.

Необходимо, увеличение доли человеческого капитала в структуре элементов общественного богатства и укрепление позиций системы интересов, ориентированной на увеличение качества человеческого капитала. Результатом должно стать формирование новой системы социально экономических отношений, отвечающей требованиям постиндустриального общества.

Тип хозяйствования, ориентированный на количественный экономический рост, постепенно уступит место типу хозяйствования, направленному на качественное социально-экономическое развитие.

Подготовка квалифицированных кадров и развитие человеческих ресурсов приобретают сегодня ключевое значение для подъема экономики России и вхождения ее в мировое экономическое пространство. Рыночная экономика предъявляет повышенные требования к качеству рабочей силы, ее образовательному, профессиональному и квалификационному уровню, росту ее социальной мобильности, профессионализму.

В последние годы, в связи со структурными преобразованиями, обострилась проблема несоответствия имеющихся профессий (специальностей) и уровней квалификации не только молодых специалистов, но и других категорий соискателей рабочих мест требованиям работодателей, а также дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда.

Возникло противоречие между потребностями рынка труда в рабочих и специалистах определенных видов деятельности и перепроизводством специалистов, в которых экономика регионов не нуждается или уже удовлетворила спрос. Снижение объемов производства и услуг, изменение структуры спроса на профессии и специальности привели к рассогласованию рынка труда и рынка образовательных услуг.

Достижение баланса между спросом и предложением на российском рынке труда является важным условием решения как экономической задачи – обеспечение народного хозяйства необходимым числом работников и повышение за счет этого эффективности работы предприятий и организаций, так и социальной – предоставление всем трудоспособным гражданам, желающим иметь оплачиваемую работу, возможности трудиться, иметь источник получения дохода и реализовать свой потенциал.

Основой институционального регулирования социальной структуры является модернизация системы подготовки кадров и государственно-правовых институтов, играет особую роль инвестирование в систему подготовки кадров, когда образование было призвано в качестве одного из основных факторов модернизации региональной экономики.

Г.А. Барышева, И.В. Бабенко

## **ТЕНДЕНЦИИ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: bivj@contek.ru

Повышение производительности труда служит важным фактором роста общественного продукта. Уровень производительности является одним из главных факторов конкурентоспособности предприятия и национальной экономики в целом, так как она оказывает прямое влияние на формирование конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта. Президентом РФ в послании Федеральному собранию отмечено, что рост производительности труда должен быть достигнут: «...результатами внедрения технологий и инноваций...» [1]. Факторы научно-технического прогресса являются основными, но не решающими при исследовании вопроса повышения производительности труда. Поиск предпосылок для роста производительности труда во все времена является актуальным вопросом. Российская

отрасль металлургии унаследовала от бывшего СССР потенциал, заключающийся в традициях, квалифицированных кадрах, значительных достижениях в области теории, технологии и техники. На ситуацию в металлургической отрасли влияет напряженная экономическая обстановка, обусловленная финансовым кризисом, изношенностью технологического оборудования, недостаточной эффективностью работы институциональных структур. Производительность труда в отечественной металлургической отрасли ниже, чем в США, Японии или Европе, хотя количество занятых в данной отрасли на душу населения больше. Цветные металлы занимают четвертое место в рейтинге российских экспортных товаров после нефти и газа [2]. В металлургической отрасли осуществляют свою деятельность восемьсот крупных, средних и малых предприятий. Данные предприятия можно условно разделить на три группы:

- крупные предприятия – ОАО «Северсталь», ОАО «ММК», ОАО «НЛМК»;
- средние предприятия – ОАО «Мечел», ОАО «ЗСМК», ОАО «НТМК», ОАО «НОСТА», ОАО «КМК», ОАО «ОЭМК»;
- прочие малые предприятия.

Большинство малых предприятий используют устаревшие технологии [3].

Цветная металлургия является трудоемкой отраслью промышленности. Поиск факторов роста производительности труда является приоритетным направлением, обеспечивающим решение задач по росту производительности труда в данной отрасли. В настоящий момент увеличение темпов роста и повышение качества производства цветных металлов, определяется обновлением технологической базы российского производства, повышением производительности труда в металлургической отрасли, от которой зависит динамичное и устойчивое развитие национального хозяйства в целом.

Важнейшим условием роста производительности труда в рамках предприятий на микро, макро и международном уровне в современных условиях является выявление факторов роста производительности труда [4].

Из многочисленных факторов повышения производительности труда можно выделить наиболее специфичные:

- деятельность институциональных структур;
- национальное и мировое разделение труда;
- научно-технический прогресс.

Законодательство является основным институциональным фактором, косвенно влияющим на уровень экономического роста, и, в частности, на производительность труда [5]. Например, вопрос организации и мониторинга деятельности предприятий по реализации, заготовке, переработке отходов и лома металлов находится в ведении государства. Преодоление несовершенства нормативно-правовой базы по сбору и переработке вторичного сырья является одним из направлений в деятельности институциональных структур в рамках повышения производительности труда. Перспективы роста внутреннего потребления чёрных и цветных металлов связаны с динамичным развитием отраслей обработки металлов, машиностроения, строительства, а также производство ими конкурентоспособной продукции для международных рынков. Решение данного вопроса заключается в активизации развития данных отраслей при участии государства и должно осуществляться в виде государственных заказов на нужды обороны, космоса, а также в виде прямых государственных решений по развитию важнейших отраслей – потребителей продукции металлургической

отрасли. Особый интерес представляет реализация долгосрочных инвестиционных программ отраслей – естественных монополистов.

Выделяется два важных требования к институциональному устройству экономики. Первое – направление ресурсов на функционирование систем жизнеобеспечения общества и их модернизацию с целью повышения качества использования. Второе – использование остальных ресурсов для устойчивого роста экономики. Судить об эффективности институционального устройства так же возможно по текущему уровню материально-технологических характеристик экономики. Если материально-технологические характеристики не соответствуют институциональному устройству, то это может привести к тотальному дефициту денежных средств, а также отсутствию инвестиций в металлургическую отрасль [5].

Инвестиционные вложения сами по себе могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние. Несмотря на усиливающуюся в последнее время тенденцию роста инвестиций в развитие производства, в отрасли остается не решенным вопрос низкого внутреннего спроса со стороны отраслей – потребителей металла. В настоящее время на внутреннем рынке потребляется менее половины готового проката металлов. На внутреннем рынке РФ спрос на металлопродукцию предопределяется двумя группами факторов [6]:

- макроэкономические показатели роста экономики, объёмы промышленного производства и инвестиций в основной капитал;
- динамика производства металлоёмких отраслей.

Современная экономика зависит от специализации и разделения труда между индивидами, фирмами и нациями. Мировое хозяйство как система сочетает в себе национальные хозяйства стран и международные экономические отношения. Основной особенностью металлургии является ориентация на кооперативные поставки, продукция одних отраслей является промежуточным сырьем для конечной продукции в других отраслях. Данные предприятия направляют свою продукцию на рынки местного потребления продукции из металла, поскольку конечные потребители гибко реагируют на изменение спроса, создают предпосылки для использования резервов рабочей силы.

Решающим фактором формирования национального и мирового рынков является разделение труда. Данный фактор определяется специализацией в рамках предприятия, национального хозяйства, международного хозяйства на производстве определенных товаров, услуг. Например, ОАО «Тулачермет» производит чугуны, который потребляют машиностроительные и металлургические предприятия стран ближнего (страны СНГ) и дальнего зарубежья (страны Америки, Азии, Западной Европы). Потенциальными потребителями экспортируемого ОАО «Тулачермет» чугуна являются предприятия авиационной, космической, металлургической, автомобилестроительной, кораблестроительной и энергетической отраслей промышленности [7]. Другим фактором производства, обуславливающим международное разделение труда, является различие между странами в климатическом и географическом положении. Металлургический комплекс Российской Федерации представлен тремя крупными металлургическими базами: Сибирская, Уральская и Центральная. Металлургические базы имеют различия в топливных и сырьевых ресурсах, характере внутриотраслевых и межотраслевых территориальных связей, структуре и специализации производства, его мощности и организации, в экономических связях с зару-

бежными партнерами, ролевые различия в национальном и мировом разделении труда.

В настоящее время основным фактором международного разделения труда является научно-технический прогресс. Он обуславливает способность страны к развитию инновационных технологий, воплощению их в жизнь путем внедрения в производственный процесс. Metallургический комплекс является базовой отраслью промышленности, который определяет темпы научно-технического прогресса в экономике и является одним из важнейших индикаторов ее состояния. Другой особенностью научно-технического прогресса в рамках металлургического комплекса является влияние на территориальное распределение предприятий цветной металлургии. Научно-технический прогресс является важным фактором, как рационального размещения производства, так и роста производительности труда в отраслях металлургической промышленности. Особое внимание стоит уделять программам подготовки и переподготовки рабочих кадров. В современных условиях подготовка работников, которые одинаково могут сочетать умственную и физическую трудовую деятельность позволяют создавать конкурентные преимущества продукции отраслей развитых стран [8]. В рамках социальной политики необходима организация государственных мер по осуществлению поддержки трудоустройства работников, высвобожденных из процесса производства в результате модернизации и реструктуризации производства металлургических отраслей. В том числе создание новых рабочих мест, организация систем повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников.

Таким образом, производительность труда в металлургической отрасли испытывает на себе влияние многих факторов экономики с одной стороны, с другой – сама оказывает прямое или косвенное воздействие на многие социально-экономические процессы и явления. Повышение производительности труда в свою очередь служит важным фактором роста общественного продукта. Уровень производительности является одним из главных факторов конкурентоспособности предприятия и национальной экономики в целом, так как она оказывает прямое влияние на формирование конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта. Производительность труда влияет на себестоимость товара, параметры его качества и степень прибыльности производства в целом. Производительность труда влияет на достигнутый уровень и качество жизни населения. Определение основных тенденций в металлургической отрасли Российской Федерации с точки зрения производительности труда, даст возможность систематизировать накопленные знания.

Перспективы развития металлургической отрасли, в первую очередь, связаны с расширением спроса на ее продукцию на внутреннем рынке. Оживление внутреннего рынка вызовет мультипликативный эффект по обновлению основных фондов, росту инвестиций в отрасли, которые потребляют продукцию металлургического производства: машиностроение, строительство, топливно-энергетический комплекс и т.д. Например, рост спроса на цветные металлы связан с увеличением потребности в продукции четвертого передела: алюминиевого, медного, титанового, латунного проката. Несмотря на ожидаемый рост спроса на внутреннем рынке, металлургия России в ближайшее десятилетие будет оставаться отраслью, ориентированной на экспорт.

Вместе с тем основными факторами, которые препятствуют развитию отраслей металлургии, являются:

- износ основных фондов предприятий, более 40 % [2], как следствие устаревшего технологического обеспечения процесса производства;
- увеличение в составе издержек производства доли материальных затрат, прежде всего вследствие роста цен на продукцию субъектов естественных монополий;
- неблагоприятная конъюнктура внешнего рынка, обусловленная финансовым кризисом;
- недостаточная емкость внутреннего рынка в результате замедления темпов производства, снижение внутреннего спроса на металлы и продукцию из них, например, прокат черных металлов снизился в 2008 году по сравнению с 2007 годом с 11,7 млн. т. до 7,6 млн. т. [2];
- градообразующий тип организации предприятия.

В области институциональной деятельности, в рамках мер по повышению производительности труда можно выделить следующие приоритетные направления:

- совершенствование политики в сфере развития отраслей металлургии;
- осуществление технического регулирования металлургии с помощью регламентов, которые будут учитывать особенности производства продукции из металла в соответствии с международными нормами;
- совершенствование механизма участия российских предприятий в работах, подразумевающих реализацию принципов национального и международного разделения труда и специализации.

В 2007-ом г. правительством РФ была принята «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2015 года». Доля металлургии в российском промышленном производстве составляет 17,3 %, в экспорте 14,2 %. На металлургическое производство приходится почти треть потребляемой отечественной промышленностью электроэнергии и пятая часть грузовых железнодорожных перевозок. Вследствие особой роли металлургии в развитии отечественной экономики государство содействует инвестиционным процессам в отрасли, направленным на модернизацию производства и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции [9].

В рамках международного и национального разделения труда приоритетными направлениями должны стать:

- оптимизация структуры металлургической отрасли на основе слияния и кооперации предприятий на национальном и международном уровне с целью привлечения дополнительных инвестиций;
- проведение экспортной политики, с целью увеличения доли продукции металлургического комплекса на международном рынке за счет повышения качества предлагаемых товаров и увеличения производительности труда.

Высокая активность в сфере слияний и поглощений на мировом рынке подталкивает российские компании к географической диверсификации бизнеса. В 2007–ом г. ОАО «ГМК «Норильский никель» расширил свои активы за рубежом за счет приобретения компаний OM Group и Lion Ore. Крупные сделки слияния и поглощения традиционно являются фактором роста инвестиционной привлекательности, стимулирующим повышение стоимости активов соответствующих компаний. Конкурирующие предложения ООО УК «Металлоинвест» и UC Rusal в отношении активов ОАО «ГМК «Норильского никеля» стали основными факторами роста акций ГМК [10].

Основными задачами в рамках научно-технического прогресса в металлургии, позволяющими увеличить объем производства черных и цветных металлов, улучшить качество и повысить производительность труда, являются:

- повышение качества исходного и промежуточного сырья за счет внедрения инновационных и ресурсосберегающих технологий;
- модернизация технологической базы за счет использования инновационных технологий и научных достижений в производственном процессе;
- углубления специализации труда на производстве;
- сокращения ручного и низко-квалифицированного труда;
- создание условий для подготовки будущего кадрового потенциала, а также переподготовки, на основе систем повышения квалификации;
- ликвидация потерь рабочего времени.

Увеличение объемов производства металлургической продукции в 2000–2007 гг. достигалось за счет факторов научно-технического прогресса и применения современных технологий электросталеплавильного производства, разлива стали на машинах непрерывного литья и внепечной ее обработки. Данные условия, а также рост финансовых показателей сопровождался относительно невысокими темпами развития отрасли металлургии, в среднем 2–3 % в год. Это обусловлено длительными сроками строительства и высокой капиталоемкостью новых мощностей [11].

Финансовый кризис, слияние и реструктурирование производств, научно-технический прогресс и разделение труда оказывают глубокое влияние на металлургическую отрасль в отношении производительности труда и занятости. Перспективы занятости в краткосрочном плане существенно ухудшились. В долгосрочном же плане, принимая во внимание рост производительности труда, рабочая сила в металлургической отрасли продолжит сокращаться с учетом ограниченного роста производства. Структура занятости в отрасли также будет существенно меняться, в то время как необходимость в переобучении рабочих старшего возраста будет возрастать. В долгосрочном плане будут создаваться новые виды рабочих мест, что приведет к росту спроса на квалифицированную рабочую силу. Будущая автоматизация производства создаст предпосылки для роста производительности труда, в результате чего темпы сокращения занятости уменьшатся. В тяжелой промышленности, которая модернизируется быстрее других отраслей, например, в Индии и Китае, будет отмечаться более высокий темп роста производительности труда. В рамках рейтинговой системы, производительность труда в РФ по выпуску стали на одного работника в среднем по отрасли за последние три года поднялась на 34 %, до 29,3 т. стали на одного работника. В западноевропейских комплексах показатель производительности труда может достигать до 300 т. стали на одного работника. Данное отставание обусловлено рядом перечисленных вопросов, препятствующих росту производительности труда. В январе 2009 г. в РФ выпуск стали в пересчете на одного работника снизился до 19,5 т., что составляет 33,5 % к аналогичному показателю в январе 2008 г. [12]. В настоящий момент основными факторами роста производительности труда в отрасли цветной металлургии являются обновление основных фондов и инвестиционные вложения. Политика государства направлена, в первую очередь, на привлечение инвестиций и содействие экспорту промежуточной продукции металлургии на внешние рынки. В краткосрочной перспективе данные факторы будут способствовать росту производительности труда и положительной динамике развития металлургической отрасли в целом. В долгосрочной перспективе



необходимо акцентировать внимание на увеличение спроса на металлопродукцию на внутреннем рынке РФ, углубление специализации в рамках международного разделения труда, подготовку и переподготовку рабочих кадров.

Список использованной литературы.

1. Медведев Д.А. Послание Президента Федеральному собранию РФ // КонсультантПлюс. 2009. URL: <http://www.consultant.ru/online/base/> (дата обращения: 14.11.2009).
2. Федеральная служба государственной статистики // Федеральная служба государственной статистики. 2009. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 19.11.2009).
3. Цухло С.К. Головокружение от инвестиций // Энергия промышленного роста. – 2008. – № 6–7. – С. 34–39.
4. Чернова Т.В. Экономическая статистика. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 122 с.
5. Нуреев Р.М. Постсоветский институционализм. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
6. Юркова Т.И. Экономика цветной металлургии // Юрковс. 2007. URL: [http://yurkovs.narod.ru/Es\\_otr/titul.htm](http://yurkovs.narod.ru/Es_otr/titul.htm) (дата обращения: 16.11.2009).
7. ИК Русс-Инвест. Российские предприятия черной металлургии: потенциал роста сохраняется // Русс-Инвест. 2009. URL: <http://www.russ-invest.ru/cntnt/rus/analitika/otraslevye1.html> (дата обращения: 17.11.2009).
8. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2007. – 272 с.
9. МИНПРОМТОРГ России. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года // МИНПРОМТОРГ России. 2007. URL: <http://www.minprom.gov.ru/> (дата обращения: 17.11.2009).
10. Норильский никель. Публикации о Норильском никеле // Прайм-Тасс. 2008. URL: <http://www.nornik.ru/press/publications/1654/> (дата обращения: 13.11.2009).
11. Металлоснабжение и сбыт. В 2010 г. Россия выйдет на пиковые объемы производства стали образца 1990 г. – эксперт // Металлоснабжение и сбыт. 2008. URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/news/30464> (дата обращения: 12.11.2009).
12. Миндич Д.В. Ferrum и Futurum // Энергия промышленного роста. – 2009. – № 3. – С. 42–51.

А.О. Бознак, Р.В. Чумакин

## **ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [aleksei@scalpnet.ru](mailto:aleksei@scalpnet.ru)

На протяжении последних 20 лет одна из популярных дискуссионных тем в СМИ – это направления модернизации и перспективы развития отечественной автомобильной промышленности. На данный период времени данная проблематика не просто не потеряла своей актуальности, но и приобрела новое звучание в связи с не-

обходимостью масштабного технологического прорыва в рамках построения новой инновационной экономики в РФ. Проанализировать специфику развития отечественного автопрома в условиях современной экономики России и выяснить целесообразность и эффективность государственной поддержки на примере флагмана отечественной автомобильной промышленности, АвтоВАЗа, является целью данной работы.

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг. достаточно негативно сказался на работе АвтоВАЗа. В результате трудностей, связанных со сбытом продукции в начале 2009 года, АвтоВАЗ попал в сложную финансовую ситуацию. На конец марта 2009 года долг поставщикам составил около 14 миллиардов рублей. За 9 месяцев 2009 года производство упало на 43,5% по отношению к соответствующему периоду предыдущего года. Уже в октябре 2009 года Министерство промышленности и торговли Российской Федерации заявило, что в нынешнем виде АвтоВАЗ фактически является нежизнеспособным, находясь в предбанкротном состоянии (по расчётам министерства, на начало 2010 года долг завода должен был составить 76,3 миллиардов рублей). По мнению Минпромторга, дальнейшая государственная поддержка предприятия нецелесообразна, а спасти ситуацию можно лишь сократив до 50 тысяч сотрудников и потратив средства, которые предполагается выделить АвтоВАЗу, на стабилизацию рынка труда в Самарской области [1].

Однако уже в ноябре 2009 года российское правительство заявило о том, что не оставит АвтоВАЗ один на один с кризисом и готово оказать поддержку в размере 54,8 миллиардов рублей. Из этой суммы: 38 миллиардов – это невозвратные долги, ещё 12 миллиардов рублей пойдёт на создание и запуск в производство нового модельного ряда и ещё 4,8 миллиардов рублей необходимо для реализации программы создания новых рабочих мест[2]. Взамен на оказанную помощь, правительство просило от АвтоВАЗа за ближайшие 2-3 года обеспечить более высокий уровень качества производства и новые модели продукции. Следует отметить, что кроме уже оказанной денежной поддержки, были использованы и инструменты психологического воздействия на потребителя, в частности активное участие в продвижении продукции АвтоВАЗа на внутренний и внешний рынок принял сам премьер-министр В.В.Путин, приобретя вначале автомобиль Нива, а потом и LADA – Kalina.

Но, несмотря на все усилия нашего правительства, ситуация на заводе оставляет желать лучшего. Несмотря на недавнее появление двух новых моделей: LADA – Kalina и LADA – Priora, которые являются гораздо более продвинутыми по сравнению с предшественниками, тем не менее нельзя говорить, о значительном технологическом прорыве и появлении новых конкурентных преимуществ по сравнению с иностранными автомобилями того же класса. Основная проблема в том, что новые модели имеют и более высокую цену, в сравнении со своими предшественниками, что дает большое преимущество иностранным конкурентам, так как они по той же цене готовы предоставить более высокое качество, комфортабельность и надежность.

Попробуем разобраться из-за чего же цена на новые модели столь высока. В своих расчетах мы предполагаем, что АвтоВАЗ не производит автомобили себе в убыток, даже самые дешевые, а так как все автомобили, производимые на заводе, относятся к одному и тому же классу „В“, то и затраты материалов и энергии на их изготовление сопоставимы, отличаться будут лишь цены на комплектующие. Кроме того, так как на заводе достаточно высокий уровень автоматизации, составляющая зарплаты работников на производстве разных моделей так же вполне сопоставима,

нет необходимости в новых более квалифицированных кадрах. Затраты на доставку автомобилей в регионы так же одинакова для всех моделей. Следуя нашей логике, вычисления были произведены по автомобилю LADA – 21053, цена которого в городе Томске на момент наших подсчетов составляла 178 тысяч рублей, с поправками на более современное оснащение новых моделей. Рассмотрим все составляющие более подробно по пунктам.

1. Затраты дилеров АвтоВАЗа на реализацию автомобилей. Сюда входят: предпродажная подготовка автомобиля, его охрана до момента продажи, оформление автомобиля и т.д. Фактор на наш взгляд трудно оценимый, так как зависит от многих параметров. На данном этапе примем его равным (5-7)% от розничной цены автомобиля. Соответственно мы оценили сумму затрат дилера на продажу одного автомобиля в 12,5 тысяч рублей, хотя, на самом деле, цифра немного выше, но для расчетов это не сыграет большой роли.

2. Доставка до регионального склада. Раньше дилеры доставляли машины с завода своими силами, однако теперь, АвтоВАЗ, для снижения конечной стоимости автомобилей, сам выполняет большую часть перевозок. Мы думаем, что расчет сделан на оптовые скидки железнодорожного транспорта. Но даже с ними, стоимость доставки в среднем по стране составляет не менее 5 тысяч рублей на один автомобиль.

3. Зарплата сотрудников. По оценкам экспертов, повышение зарплаты работников на 3% вызовет удорожание одного автомобиля на 800 рублей. Следовательно, простыми расчетами мы получили сумму в 26666 рублей, именно столько от цены автомобиля достается работникам. Примем эту составляющую равной 30 тысячам рублей, так как, мы надеемся, что завод все-таки думает о рабочих.

4. Затраты на материалы, металл, энергию и т.д. Исходя из данных корпоративных СМИ отечественного автопроизводства, можно выяснить, что стоимость металла равна 20% от розничной цены автомобиля – это примерно 35,6 тысяч рублей [4]. Так как мы рассматриваем новые модели, будем условно считать, что на их изготовление используют только самые высокотехнологичные и качественные материалы из доступных на данный момент. Увеличим составляющую данного параметра до 65 тысяч рублей.

5. Комплектующие. Сюда мы включили магнитолу, аудиоподготовку автомобиля, стеклоподъемники, кондиционер и т.д. Размер затрат на эту составляющую мы приблизительно оценили в 30 тысяч рублей.

В конечном итоге, просуммировав наши результаты, получаем 142,5 тысячи рублей. Так как мы делали достаточно большие надбавки на стоимость материалов и комплектующих, мы в праве сравнивать получившийся результат с ценой люксовой комплектации LADA – Priora, которая для самого современного детища АвтоВАЗа составляет не много – не мало 382 тысячи рублей. Разница с полученной нами цифрой составляет 240 тысяч рублей. Мы попытались разобраться, на что же уходит столь огромная надбавка в цене.

В первую очередь, нам хочется верить, что АвтоВАЗ планирует таким образом заработать деньги для инноваций и внедрения новых технологий на производстве. У завода есть проблемы связанные с этим, так как если сравнить к примеру с Toyota, у неё есть возможность брать долгосрочные кредиты практически любого размера всего под (2-3)% в год, что позволяет, не напрягаясь тратить 20-30 миллиардов долларов в год на развитие производства, внедрение новых технологий, обновление модельного ряда, участие в соревнованиях, проведение рекламных компаний и т.д.

На что наш АвтоВАЗ может ответить лишь 500-600 миллионами долларов собственных средств на развитие и возможностью брать кредиты в коммерческих банках под (10-12)% в год.

Серьезную поддержку АвтоВАЗу оказал запуск программы по утилизации старых автомобилей. Но, к сожалению, практически сразу после начала программы, цены на автомобили АвтоВАЗа поползли вверх, при низменном их качестве. Это сразу свело на нет конкурентные преимущества автомобилей волжского автозавода, поскольку на данный момент, на российский рынок с подобными программами сейчас внедряются иностранные производители, готовые снизить цену более чем на 50 тысяч рублей. К примеру, новый автомобиль Skoda – Fabia стоимостью в 389 тысяч рублей по данной программе можно приобрести за 289 тысяч рублей, в то время как LADA – Prіога стоимостью 382 тысячи рублей по этой же программе предлагают за 332 тысячи рублей. Как следствие, сложилась странная ситуация, когда в рамках данной программы российский потребитель предпочитает покупать более дешевые старые модели, лишая волжский автозавод стимула к разработке новых моделей и, соответственно, к модернизации производства. Особой популярностью пользуются LADA – 21074 разработанная ещё в далеких 80-х годах и с тех пор ни разу не модернизированная и LADA – 21053 разработанная и того раньше. Более того, уже сейчас можно прогнозировать исчерпание потенциала данной программы в ближайшем будущем в связи с ограниченным количеством, имеющихся старых автомобилей на руках у населения, подлежащих утилизации.

Таким образом, возможно, единственным перспективным направлением развития для АвтоВАЗа на данный момент является производство малобюджетных автомобилей, для чего необходимо существенное снижение цен на новые модели.

#### Список использованной литературы.

1. Беликов Д. АвтоВАЗ признали нетрудоспособным // Коммерсантъ. – № 192 (4247) от 15.10.2009.
2. Ростехнологии и «Renault» подписали протокол о рекапитализации «АвтоВАЗа» / Интерфакс. [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://tatarinform.ru/news/2009/11/27/195482> (дата обращения: 13.10.2010).
3. Автоваз / Эксперт. [Электронный ресурс]. – 2007. – URL: <http://www.expert.ru/articles/2007/05/28/avtovaz> (дата обращения: 13.10.2010).
4. Планы на металл/ Волжский автостроитель [Электронный ресурс] – 2010. – URL:<http://www.ladanews.ru/cgi-bin/lnews.pl?inf=lnews1.inf&step=article&bind1=1361043&number=201> (дата обращения: 13.10.2010).

## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАТЕЛИ ЭНЕРГИИ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: egozza@sibmail.com

«Нетрадиционная энергетика»  
нетрадиционная потому, что  
не везде ещё у нас есть традиции-  
беречь родную природу.  
Разуваев В.А.

Российская Федерация является ведущей энергетической державой мира. Мы занимаем второе место в мире по запасам нефти, обладаем самой мощной сырьевой базой в мире для добычи газа, но эти запасы не вечны, поэтому стоит уделить внимание нетрадиционной энергетике, что позволяет высокий технологический уровень нашей страны.

В природе запасы энергии огромны. Ее несут солнечные лучи, ветры и движущиеся массы воды, она хранится в древесине, залежах газа, нефти, каменного угля. При кажущейся грандиозности запасов энергоресурсов в действительности невозобновляемые запасы ограничены, а возобновляемые далеко не полностью пригодны к использованию. Увеличивающееся загрязнение окружающей среды, нарушение теплового баланса атмосферы постепенно приводят к глобальным изменениям климата. Дефицит энергии и ограниченность топливных ресурсов со всё нарастающей остротой показывают неизбежность перехода к альтернативным источникам энергии.

Поэтому сегодня, мировая энергетика все больше склоняется к увеличению доли альтернативных способов производства электроэнергии, а именно:

### • **Геотермальные электростанции (ГеоТЭС)**

Геотермальная электростанция – это особый тип электростанции, которая преобразует внутреннее тепло Земли в электрическую энергию.

Геотермальная энергия – это самый большой энергетический запас на планете, которым располагает человечество. А наряду с её экологической безопасностью, разработка и строительство геотермальных электростанций становится все более актуальным. Установленная мощность геотермальных электростанций в мире – около 8 ГВт. Опыт эксплуатации таких электростанций имеют США, Италия, Новая Зеландия, Мексика, Индонезия, Филиппины. В России Камчатка и Курильские острова имеют перспективы для строительства ГеоТЭС. Действующие геотермальные электростанции – Паужетская, Мутновская, Верхне-Мутновская.

### • **Ветроэлектростанции (ВЭС)**

Ветроэлектростанции они же ветрогенераторы – это специальные устройства, преобразующие энергию ветра в электрическую энергию. В последнее время они становятся все более популярными. ВЭС, в настоящее время, являются наиболее простыми и удобными в качестве альтернативных источников электроэнергии.

Экономисты подсчитали, что все вложения, затрачиваемые на начальном этапе разработки и установки ветроэлектростанции, очень быстро окупаются, и на сего-

дняшний момент, выгоды от вложений такого рода превосходят все остальные энергетические проекты.

#### • **Электростанции комбинированного типа**

В настоящее время можно выделить два основных типа электростанций комбинированного цикла. Это парогазовые установки (STAG), и электростанции, работающие по принципу внутрициклового газификации угля (IGCC).

Парогазовые электростанции представляют собой сочетание газовой и паровой турбины. Электростанции комбинированного типа на базе парогазовых установок обладают достаточно высоким КПД – 58%, а также, более экологически чистые, т.к. они производят гораздо меньше выбросов парниковых газов. Парогазовые установки могут работать на природном газе или жидких видах топлива (дизельное топливо, солярка, мазут), а комбинированность достигается в результате утилизации отработанных газов.

#### • **Гидросепарация ТБО**

Процесс гидросепарации происходит таким образом: несортированный мусор поступает на движущуюся ленту транспортера. Двигаясь под очень сильным магнитом, происходит прилипание к магниту металлических отходов, затем мусор падает в барабан с отверстиями разного диаметра. Происходит разделение отходов по размерам. Крупные и мелкие фракции идут по разным лентам, которые погружаются в резервуар с водой. Здесь более легкий мусор всплывает на поверхность, и с помощью мощного вентилятора пакеты попадают в одну емкость, бутылки в другую. Далее этот мусор подготавливается для вторичной переработки, а из мусора, осевшего на дно – органических остатков – получают в биореакторе **биогаз**.

Полученная путем сжигания биогаза электроэнергия удовлетворяет собственные нужды завода, 60-70% продается. Перерабатывается 80-85% мусора от всего объема. Начиная от 300 т мусора в день, можно наращивать производительность до 2000 т в сутки и более. Из отходов – получаем доходы! Из органических отходов производится биогаз и зеленое электричество! Переработка бытового мусора применяется в развитых странах уже более 40 лет, а для России это до сих пор в новинку.

#### • **Малые ГЭС**

Использование энергии небольших водотоков с помощью малых гидроэлектростанций – одно из наиболее эффективных направлений развития альтернативной энергетики.

Источники энергии для малой гидроэнергетики: небольшие реки, ручьи, естественные перепады высот на озерных водосбросах и на оросительных каналах ирригационных систем, технологические водотоки (промышленные и канализационные сбросы), перепады высот питьевых и других трубопроводов, предназначенных для перекачки различных видов жидких продуктов.

Мировая энергетическая система претерпевает глобальные изменения. И уже не далек тот час, когда все человечество сможет воспользоваться свободной энергией данной ему самой природой. В мире наблюдается тенденция к объединению стран в союзы и сообщества, примером может служить Европа. Объединение государств, способствует внедрению технологий свободной энергии, так как между такими странами исчезает соперничество за энергетические ресурсы и вопрос энергетики перестает быть вопросом национальной безопасности отдельных государств.

По прогнозу Мирового энергетического конгресса в 2020 году на долю альтернативных преобразователей энергии (АПЭ) придется 5,8 % общего энергопотребления. При этом в развитых странах (США, Великобритании и др.) планируется довести долю АПЭ до 20 %. В странах Европы планируется к 2020 г. обеспечить экологически чистое теплоснабжение 70 % жилищного фонда. Сегодня в мире действует 233 геотермальные электростанции (ГеоТЭС) суммарной мощностью 5136 мВт, строятся 117 ГеоТЭС мощностью 2017 мВт. Ведущее место в мире по ГеоТЭС занимают США (более 40 % действующих мощностей в мире). Там работает 8 крупных солнечных ЭС модульного типа общей мощностью около 450 мВт, энергия поступает в общую энергосистему страны. В настоящее время в мире работает более 2 млн. гелиоустановок горячего водоснабжения. Площадь солнечных (тепловых) коллекторов в США составляет 10, а в Японии – 8 млн. м<sup>2</sup>. В США и в Японии работают более 5 млн. тепловых насосов. За последние 15 лет в мире построено свыше 100 тыс. ветроустановок с суммарной мощностью 70000 мВт. В большинстве стран приняты законы, создающие льготные условия, как для производителей, так и для потребителей альтернативной энергии, что является определяющим фактором успешного внедрения.

В России в 1990 году на долю АПЭ приходилось приблизительно 0,05 % общего энергобаланса, в 1995 году – 0,14%, в 2005 году около 0,5-0,6% энергобаланса страны. Всего в России 1 ГеоТЭС (Паужекская, 11 мВт), 1 приливная ЭС (Кислогубская, 400 кВт), 1500 ветроустановок (от 0,1 до 16 кВт), 50 микроГЭС (от 1,5 до 10 кВт), 300 малых ГЭС (2 млрд. кВт/ч), солнечные ФЭС (в сумме приблизительно 100 кВт), солнечные коллекторы площадью 100 000 м<sup>2</sup>, 3000 тепловых насосов (от 10 кВт до 8 мВт).

Существует ряд причин, по которым в мире так неохотно переходят на альтернативные преобразователи энергии:

- 1) недостаточное инвестирование;
- 2) малая изученность многих альтернативных преобразователей энергии;
- 3) низкий КПД;
- 4) разные административные барьеры;
- 5) экологические проблемы.

Нетрадиционные источники не так уж безобидны экологически. Так, ветровые электрические станции являются помехой для радиоволн, нарушают пути миграции птиц, ведут к климатическим изменениям вследствие нарушения естественной циркуляции воздушных потоков. Эксплуатация геотермальных источников сопряжена с просадкой грунта и риском стимулирования землетрясений, с выбросом вредных газов. Значительные экологические издержки характерны и для других нетрадиционных источников энергии. И в целом, очевидно, что вместе с использованием новых видов энергии, возникают и новые виды экологических последствий, которые могут привести к изменениям природных условий в глобальных масштабах.

Нетрадиционная энергетика в России может эффективно использоваться для энергоснабжения потребителей, прежде всего в районах, не охваченных централизованным энергоснабжением. К таким зонам относятся обширные территории окраин страны, в которых проживает около 20 млн чел., а также отдельные районы Крайнего Севера, Сибири, Дальнего Востока и сельские районы в центральной части страны (Архангельская, Ярославская и некоторые другие области.)

Список использованной литературы.

1. Электромонтаж: отраслевой портал [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.elemono.ru>.
2. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.manbow.ru/analytics/>.
3. Альтернативная энергетика: сайт группы компаний «АEnergy.ru». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aenergy.ru>.
4. Экономика и управление энергетическими предприятиями: Учебник для студ. высш. учеб. заведений; Под ред. Н.Н.Кожевникова. – М.: Издательский центр «Академия», 2004.

Т.Б. Варлачева

### **ТОРГОВО–ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КАК ЦЕНТР КОНСОЛИДАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: [varlacheva\\_t\\_b@mail.ru](mailto:varlacheva_t_b@mail.ru)

В настоящее время, становится очевидным, что в России не какие организационные проблемы не решить без разработки долгосрочной программы развития предпринимательства, которая должна быть инициирована государственной властью совместно с объединениями предпринимателей, включая торгово-промышленные палаты. Торгово-промышленные палаты, как правило, объединяют представителей бизнеса всех отраслей экономики. Они в первую очередь выражают и защищают интересы предпринимательства, всех ветвей и направлений. Традиционно торгово-промышленные палаты являются естественным откликом на желание общества, власти и бизнеса к взаимному сотрудничеству и действуют на основе сложившихся правовых и политических систем.

На сегодня торгово-промышленные палаты направляют свои усилия на то, чтобы отечественное предпринимательство смогло в полной мере реализовать свою историческую миссию, состоящую в обеспечении эффективного роста экономики России и усиления ее роли в глобальном мировом конкурентном пространстве с целью улучшения качества жизни населения нашей страны.

Отнюдь не слабым звеном в общей системе торгово-промышленных палат в Российской Федерации выступает Томская палата, которая была основана в 1992г. По словам Президента Томской ТПП А.Я. Эскина: «Сегодня Томская торговая палата – это современная инфраструктура развития рыночных отношений, которая осуществляет связь между малым и средним бизнесом, промышленностью, потенциальными партнерами и органами власти».

Главной целью Томской ТПП является создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности в г.Томске и Томской области, развитие их прямых связей с зарубежными партнерами в области экономики, науки и торговли.

На сегодняшний день Томская ТПП объединяет 168 предприятий и организаций. Это ведущие предприятия Томской области, фирмы, представители малого и среднего бизнеса, общественные организации и объединения. Они являются визитной карточкой региона и представляют практически все отрасли промышленности:



химическую, машиностроительную, деревообрабатывающую, фармацевтическую промышленность, торговлю, строительство, а также наиболее активную часть современного делового сообщества региона. Среди них: ФГУП «Сибирский химический комбинат», ОАО «Востокгазпром», ООО «Томскнефтехим», ЗАО «Сибкабель», ОАО «Сибэлектромотор», ООО НПФ «Микран», ЗАО «ЭлеСи», ОАО «Банк ВТБ» филиал Внешторгбанка в Томске, ОАО ФСК «ГазХимстройИнвест», Лесоперерабатывающий комбинат «Партнер-Томск», Национальный исследовательский Томский политехнический университет и ТУСУР. Многие предприятия известны не только в области и России, но и за рубежом.

Большое значение уделяется развитию малого бизнеса. Поэтому особое место в деятельности Управления занимают мониторинги и исследования развития малого бизнеса, разработка рекомендаций и предложений в целевые программы и другие нормативно-правовые акты, принимаемые областной властью в целях развития малого предпринимательства в Томской области. Палата, как объединение предпринимателей, аккумулирует их проблемы и обладает разнообразными ресурсами для их решения. Важным направлением является внешнеэкономическая деятельность палаты.

С целью выявления состояния, характера, тенденции и перспективы развития малого бизнеса Томской области как основы для разработки выверенной политики его оптимизации и решения первоочередных задач, было проведено исследование ТПП. В рамках исследования были выявлены основные проблемы и препятствия, беспокоящие самих предпринимателей:

- высокий уровень конкуренции больших иногородних фирм с малым предпринимательством: корпорации просто «душат» малые предприятия на корню, даже не допуская их до равноправной гонки за покупателем. В данном случае томские производители проигрывают как по уровню финансирования, так и по качеству предлагаемой продукции;

- несовершенная правовая основа малого бизнеса;
- проблема с налоговой системой.

Исследование также показало, что высока потребность в различных финансовых услугах, особенно это касается кредитов. Большая потребность отмечается в оборудовании и недвижимости (зданиях и сооружениях).

Сами субъекты малого бизнеса оценивают предпринимательский климат в городе как недостаточно благоприятный, указывая на недостаточную поддержку и протекционизм со стороны региональных и муниципальных уровней власти.

Однако объективность такой оценки вызывает сомнение, потому что эти же респонденты отмечают довольно высокий уровень развитости инфраструктуры, указывая на малую проблемность органов государственного контроля и надзора.

При этом почти пятая часть предпринимателей (17%) не знает или не интересуется тем, какие механизмы поддержки малого предпринимательства существуют.

Можно предположить, что в большей степени ответы респондентов свидетельствуют об автономности существования малого бизнеса, его самоотстраненности, а не о бездеятельности властей.

По результатам мониторинга выявлен ряд факторов препятствующих развитию предпринимательства в сфере производства и услуг:

- недостаток финансовых ресурсов и ограниченный доступ к ним;
- ограниченный доступ к объектам инфраструктуры, в том числе инженерной;

- низкий уровень предпринимательской культуры населения и квалификации кадров, занятых на малых и средних предприятиях;
- недостаточная информационная поддержка. По мнению участников экспертного опроса, проводимого в ходе мониторинга, общая оценка степени включенности субъектов малого бизнеса томского региона в информационное поле крайне низкая.

Поиском подходов к решению выделенных проблем развития предпринимательства легло в основу деятельности Центра малого бизнеса, который действует на базе Томской Торгово-промышленной палаты с 2008 г.

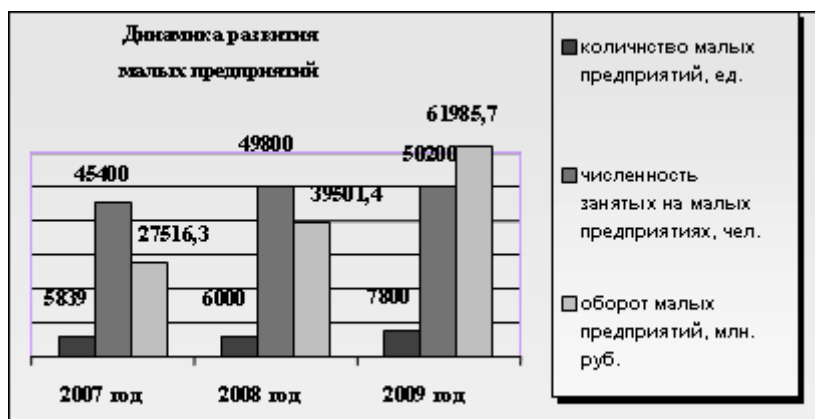


Рис. 1. Динамика развития малых предприятий г. Томска

В настоящее время в городе сложился устойчивый сектор малого предпринимательства. На 1 января 2010 г. в г. Томске осуществляли деятельность около 7800 малых предприятий и 14,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Плотность распространения малого предпринимательства в городе, согласно оценке, в 2009 году увеличилась и составила 15 предприятий на 1000 жителей против 9,6 предприятий в среднем по Томской области. По показателю «плотности» малых предприятий г. Томск относится к территориям с высоким уровнем распространения малого предпринимательства.

Таким образом, в 2009 году доля занятых в малом предпринимательстве составила 21,5% от числа занятых в экономике города, а с учетом индивидуальных предпринимателей – 37,6%.

Оборот малых предприятий в 2009 году составил 61985,7 млн. руб. Отраслевая структура малого предпринимательства в городе за 2007 – 2009 годы существенно не изменилась. По оценке большее количество малых предприятий (44%) относятся к виду деятельности «Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», значительное количество занято в «Операциях с недвижимым имуществом, аренде и предоставлении услуг», «Обрабатывающих производствах» – 16% и 18% соответственно.

Существенным препятствием для полноценного анализа состояния среды для предпринимательской деятельности является отсутствие полной статистической информации о деятельности всех форм субъектов малого предпринимательства. Недостаточное качество статистических показателей, получаемых на основе выборочных обследований, с использованием постоянно меняющейся методики расчета, от-

сутствие статистического наблюдения за индивидуальными предпринимателями не позволяют составить представление о реальной сфере малого предпринимательства и осложняют принятие эффективных управленческих решений. Для получения полной и достоверной информации о состоянии и развитии малого предпринимательства, переработанной и освоенной на современной технической основе, выявления тенденций его развития и существующих проблем необходимо создание и постоянное пополнение базы данных, а также проведение анкетирования субъектов малого предпринимательства по различным вопросам.

Еще одна проблема, тормозящая развитие малого предпринимательства, заключается в нехватке квалифицированных кадров в этой сфере экономики. При этом в г. Томске функционирует более 30 организаций, оказывающих услуги по обучению руководителей малых предприятий и индивидуальных предпринимателей основам бизнес-планирования, бухгалтерского учета и налогообложения, финансово-кредитных механизмов развития бизнеса, и большинство кадровых агентств предлагают услуги по подготовке и переподготовке кадров по востребованным на рынке труда рабочим специальностям. Однако проблема кадрового обеспечения, как крупного, так и малого бизнеса стоит на сегодняшний день довольно остро.

Список использованной литературы.

1. Целевые программы «Поддержка и развитие малого предпринимательства в г. Томске на 2007–2010 гг.»
2. Образцы служебных писем Томской ТПП.

Р.Е. Вершинин

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВИДОВ АВТОМОБИЛЬНОГО ТОПЛИВА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: vta65@mail.ru

Автомобиль по праву считается детищем XX века. Появившись в начале прошлого столетия, он прошел невиданный эволюционный путь, обеспечив современному человеку возможность преодолевать за короткое время большие расстояния, комфорт и удобство передвижения. Развитие автомобилестроения обеспечило быстрое развитие нефтяной отрасли. Своему ведущему положению в мировой экономике она во многом обязана двигателю внутреннего сгорания.

Вступив в XXI век, производители нефтепродуктов не могут не задать себе вопрос: какая судьба ждет сегодняшнее моторное топливо, откажется ли мир от нефтепродуктов, как моторного топлива, в пользу иного источника энергии – экологически чистого, эффективного, недорогого, ресурсы которого, в отличие от нефти, неограниченны? На сегодня ответа на этот вопрос нет, но ведущие мировые автомобильные концерны инвестируют миллиарды долларов в развитие технологий альтернативных топлив. В этом направлении их стимулируют постоянно ужесточающиеся требования к экологии транспорта.

По мнению экспертов, всех известных на Земле запасов нефти хватит человечеству не более чем на пятьдесят лет. Бензин дорожает, и чем только сегодня не пы-

таются его заменить. И сжиженным природным газом, и всякого рода синтезированными газами и жидкостями, в частности спиртом, который гонят из самого разного сырья от тростника до апельсиновых корок.

В последнее время встал вопрос о внедрении альтернативных видов топлива для современных автомобилей. Безусловно, пока на рынке имеется нефть, существуют заинтересованные лица, которым выгодно «тормозить» процессы внедрения альтернативных видов топлива. Тем не менее, процесс этот уже не остановить. Сегодня уже имеются несколько видов альтернатив бензину: пар, биоэтанол, биодизель, метан, водород, электричество и т.д.

Больше всего «стопорит» распространение автомобилей на альтернативном топливе сопротивление нефтяных магнатов и неразвитая еще в достаточной мере сеть заправок. Цена на бензин неуклонно стремится вверх, поэтому бензину давно ищут достойную замену.

Растущий интерес к альтернативным видам топлива для легковых и грузовых автомобилей обусловлен тремя существенными соображениями: альтернативные виды топлива, как правило, дают меньше выбросов, усиливающих смог, загрязнение воздуха и глобальное потепление; большинство альтернативных видов топлива производится из неисчерпаемых запасов; использование альтернативных видов топлива позволяет любому государству повысить энергетическую независимость и безопасность.

Ожидается, что к 2020 году число автомобилей на Земле удвоится. Если все они будут работать на бензине или дизельном топливе, чистого воздуха на планете станет еще меньше. В этой связи исследования в области альтернативного топлива стали одним из основных направлений деятельности автомобильных концернов. Их конечная цель – обеспечение «нулевых» выбросов выхлопных газов в атмосферу. В частности, в Германии на автогиганте «Фольксваген» на работы над альтернативным топливом уходит 38% всех средств, выделяемых на развитие инновационных технологий.

На сегодняшний день в качестве альтернативы традиционным видам горючего – бензину и дизельному топливу используют два вида газового топлива – сжиженную смесь пропана и бутана, получаемую при перегонке нефти (распространенное название «нефтяной газ»), и природный газ метан. В России наиболее распространены «пропановые» газовые системы. С каждым годом газ набирает популярность в европейских странах. В настоящее время каждая 5-я машина, на дорогах Европы использует в качестве топлива сжиженный газ.

#### Экономическая эффективность использования газового топлива

Одним из главных вопросов при переводе автомобильного транспорта на газовое топливо является вопрос экономической целесообразности переоборудования. В целом газ для автотранспорта дешевле традиционных видов нефтяного моторного топлива. И если в некоторых регионах России разница в цене бензина и сжиженного нефтяного газа иногда не очень существенная, то природный газ всегда как минимум в два раза дешевле бензина и значительно дешевле дизельного топлива.

Говорить о получении прибыли от перевода транспорта на газ не совсем корректно. Речь, скорее, может идти о сокращении эксплуатационных затрат и себестоимости транспортной работы. Величина ежегодно высвобождаемых средств за счет перехода на более дешевое топливо сопоставима с затратами на переоборудование транспортного средства.

## Государственная политика поддержки перевода автомобилей на газовое топливо

Переход к альтернативным видам топлива будет нелегким, в том числе и с экономической точки зрения, но при правильной политике этот процесс будет осуществимым и рентабельным. Правительственные программы стран, заинтересованных в улучшении экологической обстановки, направлены на распространение альтернативных видов топлива.

В Европе машин, работающих на газе, значительно больше, чем в России. Европейцев привлекают налоговые льготы, предоставляемые государством, невысокая стоимость топлива и его малая токсичность. Внедрение газа на транспорте во многих зарубежных странах также происходит с помощью эффективной кредитной и льготной налоговой политики. Владелец автомобиля (или автопредприятие) имеет право на льготный целевой кредит на год. За это время он может полностью окупить затраты на установку и эксплуатацию газобаллонной аппаратуры, а потом экономить на разнице цен бензина и газа. Для автомобилей, где используется газ, предусмотрены меньшие налоги. И государство от этого не в накладе – разница компенсируется снижением затрат на здравоохранение и защиту окружающей среды.

Перевод транспорта на новые виды топлива, удовлетворяющие Евростандартам, предусмотрен концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ. К 2015 году возможности сети заправок природным газом в стране должны возрасти до 693 млн. м<sup>3</sup> в год. К этому же сроку ОАО «Газпром» должно выпустить 90 автогазозаправщиков для труднодоступных территорий страны.

О.Ю. Вителев

## **МЕРОПРИЯТИЯ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ТЕНЕВЫХ ДОХОДОВ**

г. Абакан, ОАО АКБ «РОСБАНК», e-mail: ovitelev@mail.ru

Основу жизнедеятельности человека составляет общественно-полезный труд. Овеществленный труд оценивается в денежном эквиваленте. Деньги являются оценкой вложенного человеком труда в зависимости от знаний, умений, навыков, объема выполненной работы и ее значимости для общества.

Общество выработало нормы и правила, в соответствии с которым оно в целом и развивается. Интересы общества призвано оберегать государство. Государство создает условия для расширения общественно-полезных направлений деятельности, получая при этом налоги для своего развития и поддержания социальных сфер деятельности. В каждом обществе есть люди, которые преследуют исключительно собственные корыстные интересы для получения сверхдоходов за счет общества. Они преступают интересы общества и извлекают сверхприбыли в тех областях, которые нормальное общество не приемлет по причинам того, что это наносит ему нравственный, физический, моральный или экономический вред и урон (теневая экономика, торговля оружием, наркобизнес и т.д.).

Государство ставит заслон таким проявлениям со стороны отдельных граждан или групп, признавая их деятельность преступной. Для защиты интересов государ-

ства и граждан создаются определенные структуры, которые исполняют специфические защитные функции. Эти государственные структуры постоянно развиваются и совершенствуются в ответ на параллельное развитие и совершенствование противоправных действий и структур.

Около 40% преступлений в области легализации преступных доходов в РФ совершается в кредитно-финансовой сфере. Такие данные приводит Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг). Залогом же успешного развития национальной экономики является прозрачный и устойчивый банковский сектор, так как банки являются посредниками в переливе капитала как внутри страны, так и за ее пределами.

Таким образом, актуальность темы обусловлена стремлением государства снизить теневую составляющую экономики страны. Наиболее серьезное беспокойство вызывают масштабы, которые приобрело отмывание денег, и тот урон, который наносит эта практика экономике и обществу. Отмывание денег тесно связано с такими явлениями, как коррупция, бегство капитала, использование оффшоров российскими компаниями и банками для сокрытия прибыли и ухода от налогов. Отмывание денег стало одним из главных факторов неблагоприятного инвестиционного климата в России, препятствующего притоку инвестиций в экономику. Россия не может также игнорировать включение ее, среди небольшого числа стран, в список Международной комиссии по борьбе с отмыванием денег (ФАТФ), рекомендовавшей международному сообществу проявлять особую осторожность в отношениях с российскими компаниями и финансовыми институтами.

В связи с коренными перестройками в российской экономике, в частности приватизация государственной собственности, российские банки столкнулись с большим потоком денежных средств. В результате возникла необходимость в контроле за этими средствами со стороны государства, с целью их легального обращения.

Проблемные банки – следствие непрозрачной и порой весьма нечистоплотной кредитно-финансовой сферы. В мутной постсоветской воде, на фоне лихой приватизации нарождавшаяся банковская система стала, по сути, огромным коллектором, с готовностью перерабатывающим финансы любого происхождения. Соответственно времени ширился и перечень оказываемых услуг. А оставшаяся без государственного контроля экономика требовала все больше наличных. Помимо «обналички» банки неофициально оказывают доверенным клиентам массу щекотливых услуг: это и транзит средств организаций для занижения налогооблагаемой базы, и переправка денег за рубеж, и возмещение липового НДС. На регулирующие законы все смотрели как на правовые средства защиты от наводнений.

Таким образом, назрела качественная потребность в законодательном регулировании денежных потоков проходящих через кредитно-финансовую систему страны.

В августе 2001 года был принят базовый закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем», №115-ФЗ от 07.08.2001. 1 ноября того же года в соответствии с Указом Президента РФ был образован уполномоченный и координирующий орган по борьбе с отмыванием денег (тогда – КФМ России, ныне – Росфинмониторинг), который приступил к работе с 1 февраля 2002 года.

В процессе своей деятельности ФСФМ сталкивается с проблемами связанными с выявлением легализации доходов, полученных преступным путем.

Главная проблема – это фирмы-однодневки, через которые легализуются криминальные деньги.

Вторая проблема. В России крутится колоссальный объем денег. Почти 40 процентов денежного оборота – это наличка. Причем, деньги теперь носят не только чемоданами и мешками, но и возят машинами. Это – «грязные» средства и инкассаторские машины нигде не зарегистрированы, номера у них липовые. Как в дальнейшем выясняется, функционирует целая подпольная система.

Третья проблема – снижение и исключение правовых рисков и рисков потери деловой репутации.

От того, насколько банк хорошо знает своего клиента, чем он занимается, тем меньше вероятность того, что банк станет жертвой незаконной деятельности.

В законе, который регламентирует работу ФСФМ, определены так называемые предикатные преступления, которые совершаются перед отмыванием преступных доходов. Они учитываются в ряде статей уголовного кодекса. В процессе финансовых расследований во взаимодействии с правоохранительными органами ФСФМ исследует и обосновывает связь имеющихся операций с предикатными преступлениями.

Так называемые предикатные преступления – бандитизм, мошенничество, взяточничество, присвоение или растрата, уход от уплаты налогов, незаконная предпринимательская и банковская деятельность, злоупотребление и превышение служебных полномочий, контрабанда, торговля людьми, распространение наркотиков, подпольная продажа оружия.

Заявленные в проблемы, с которыми сталкиваются уполномоченные органы, в части соблюдения правовых норм и правил установленных на территории РФ должны найти свое отражение в совершенствовании действующего законодательства РФ.

Совершенствование законодательства предлагается осуществить по следующим направлениям:

1. В части отмывания денежных средств полученных преступным путем:

– Ужесточить контроль за банками в части реализации принципа «знай своего клиента». Дело в том, что до сих пор ни менеджеры, ни хозяева банков не несли за «отмывание» и «обналичку» никакой ответственности. Представляется, что на данном поприще инициатива от надзорных органов будет постепенно переходить к правоохранительным. Как только клиента не удастся распознать, необходимо приостанавливать движение по счетам до выяснения обстоятельств, а при подтверждении того, что клиент «липовый», – дать право банкам закрывать такие счета, а средства – обращать в доход государства в судебном порядке как бесхозяйное имущество;

– Ужесточить контроль за учредителями фирм и организаций со стороны ФНС (создание реестра «черных» учредителей, с целью пресечения в дальнейшем их преступной (незаконной) деятельности данных лиц;

– Разработать и установить соотношение максимальной суммы оборота по счету в увязке с размером уставного капитала в течении первых 3 месяцев деятельности фирмы (чем больше уставный капитал, тем большей суммой денежных средств может оперировать фирма, не привлекая пристального внимания уполномоченных органов). Данный принцип предполагается реализовать в целях минимизации создания фирм «однодневок».

–Законодательно закрепить право банков самостоятельно отказывать в открытии счета «сомнительным», по их мнению клиентам, а также закрывать такие счета в одностороннем порядке.

–Наладить взаимообмен информацией внутри банковского сообщества. С тем, чтобы банкиры могли поставлять друг другу «серые» списки подозрительных клиентов и подключать к этим процедурам внутренние службы безопасности.

2. Значительный объем денежной массы (порядка 40%) оборачивается в наличной форме, который трудно поддается контролю со стороны государства и является благоприятным фактором в части использования данного капитала в преступных целях. Что должно стимулировать государство к снижению наличного денежного обращения и увеличения доли безналичных расчетов, так как их легче контролировать (в развитых странах на долю наличного обращения приходится менее 10%).

3. Заключить международное соглашение с оффшорными территориями в рамках ФАТФ о раскрытии информации о всех бенефициарах по открытым сделкам по запросу правоохранительных органов. А также внести предложения по проведению финансового мониторинга оффшорными кредитно-финансовыми организациями за проводимыми ими сделками, в части выявления природы происхождения денежных потоков внедрить международную ответственность за неисполнение законодательства. То есть, обеспечить полноценное включение оффшорных территорий в систему международной кооперации в сфере борьбы с отмыванием денег.

4. Законодательно обеспечить меры по упрощению и ускорению ареста и конфискации подозрительных средств в делах по отмыванию денег.

На мой взгляд, реализация данных рекомендаций позволила бы упростить деятельность правоохранительных органов в сфере борьбы с экономическими преступлениями и повысить прозрачность как национальной, так и международной экономики.

Список использованной литературы.

1. Уголовный кодекс РФ №63-ФЗ от 13.06.1996.
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-1-ФЗ от 02.12.1990.
3. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» №115-ФЗ от 07.08.2001.
4. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу. [Электронный ресурс].– URL: [www.kfm.ru](http://www.kfm.ru), свободный.



## КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР И ГОСУДАРСТВО В СТРАТЕГИИ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: knopka418@sibmail.com

Несмотря на заметный экономический рост последних восьми – десяти лет, низкая конкурентоспособность остается одной из серьезнейших проблем российской экономики. Согласно данным Всемирного экономического форума, по уровню конкурентоспособности Россия в 2010 г. находится на 63-м месте в мире (из 139-го). В этом отношении наша страна уступала Турции (61-е), Индии (51-е) и Китаю (27-е).

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).

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.

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.

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.

Согласно международной классификации "технологичности" отраслей (по показателю отношения НИОКР к условно – чистой продукции).

В Концепции развития российской экономики до 2020 г. (разд. "Взаимодействие государства и бизнеса") записано, что роль государства должна сводиться к созданию условий для бизнеса, снижению административных барьеров. При этом предлагается прекращение избыточного регулирования и поэтапное сокращение участия государства в управлении собственностью.

То есть роль государства однозначно сводится к роли стороннего наблюдателя.

Действительно, во многих развитых странах государственные инициативы в области промышленной политики обычно носят межотраслевой характер и направлены на решение общих для компаний разных групп отраслей проблем в свете повышения их конкурентоспособности.

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.

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. – 2009. – №3. – С. 24.
2. Кудров В. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №2. – С. 39.
3. Кудров В. Российская экономика: перманентность нерешенных проблем // Общество и экономика. – 2009. – №2. – С. 118.

Ю.Е. Гудаченко

## **НОВАЯ ПАРАДИГМА РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Gudachenko@sibmail.com

Как известно, выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Первый тип характеризуется количественным увеличением ресурсов, простым добавлением факторов производства. При данном типе рост валового продукта достигается путем расширения сферы применения трудовых, природных, материальных ресурсов. При втором типе объем производимых благ увеличивается благодаря совершенствованию использования ресурсов на основе научно-технического прогресса, применения наиболее эффективных средств труда, совершенных технологий и форм организации производства.

В 2000-2007 гг. в стране были задействованы оба типа, но в основном подъём российской экономики базировался на использовании сырьевых ресурсов, старых производственных мощностей и определенного запаса рабочей силы. Однако эффект получен существенный: среднегодовой рост валового внутреннего продукта составил 6,9%, промышленного производства – 5,8%, объема инвестиций в основной капитал – 14,8%. [1]

Однако с середины 2008 г. тенденция роста отечественной экономики сменилась крупномасштабным спадом, что явилось следствием мирового финансово-экономического кризиса. Чтобы ускорить восстановление экономики после спада, необходима долгосрочная стратегия по повышению ее эффективности и конкурентоспособности. Нужна новая парадигма роста, основанная на высокой производительности труда, а не на благоприятной конъюнктуре сырьевого рынка.

Анализ показывает, что наиболее существенного роста производительности труда добиваются там, где активно осуществляются технологические и организационные инновации. К сожалению, пока инновационная активность предприятий в России низка.

Факторами, препятствующими инновациям, по мнению руководителей предприятий, является недостаток денежных средств и квалифицированного персонала. Проблема кадрового обеспечения становится все более острой. В реальном секторе региона ощущается нехватка высококвалифицированных рабочих, инженерно-технических работников и управленцев, способных переломить кризисную ситуацию в проблемных производствах. [2]

Среди важнейших причин, удерживающих предпринимателей от обновления техники и технологий, – дешевизна рабочей силы на рынке труда. По данным С. Гу-

банова, в среднем по народному хозяйству России уровень оплаты труда относительно реальной производительности занижен в 2,7 раза.[3] Высокая стоимость новой техники и дешевизна рабочей силы делают более выгодным увеличение производства путем дополнительного найма работников. Таким образом, низкая заработная плата «замораживает» производительность труда на достигнутом уровне, не стимулируя высокопроизводительный труд, при этом сам предприниматель ничего не теряет от того, что труд его работников малопродуктивен. Образуется порочный круг: дешевизна рабочей силы, препятствуя обновлению средств производства, сдерживая рост производительности труда. А низкая производительность не оставляет экономических предпосылок для повышения производительности труда.

Для выхода из такого положения необходимо в первую очередь увеличить минимальный размер труда. Это приведет к повышению общего уровня оплаты труда в экономике, заставит предпринимателей заботиться о росте эффективности использования трудовых ресурсов, а следовательно и о повышении производительности труда.

Еще одним источником роста производительности труда выступает использование информационно-технических технологий (ИКТ). Как показывают результаты многих исследований, информационные технологии, особенно знания (интеллектуальный капитал), в развитых странах действительно становятся существенным фактором экономического роста. Например, значительный (в среднем на 2,5% в год) стабильный рост производительности труда в США во второй половине 1990-х гг. был вызван именно крупными инвестициями в информационные и коммуникационные технологии, а так же государственной поддержкой сети Интернет. Благодаря введению ИКТ, высоких темпов производительности труда добились и такие страны, как Финляндия, Ирландия, Швеция, Канада, Австралия.[3]

Важными факторами повышения производительности труда выступают более эффективное использование человеческого фактора, совершенствование организации труда, производства и управления, а также структурные изменения производства.

Один из путей решения этой задачи – формирование производственных кластеров. Обоснованной представляется формула «неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция», а так же идея С. Губанова об интеграции предприятий по всей цепочке производственного процесса путем формирования слаженно работающего государственно-корпоративного сектора, который позволит преодолеть деиндустриализацию российской экономики и обеспечить четырехкратное увеличение производительности труда. В формировании вертикально интегрированных структур ведущая роль должна принадлежать государству.[3]

Прежде всего в России должно быть выгодно производить. Именно в этом будущее развитие российской экономики, а не в абстрактных схемах развития постиндустриального общества. Ключевыми секторами экономики, обеспечивающими высокий потенциал роста производительности труда и спроса на инновации, являются:

- Информационно-коммуникационные технологии;
- Химическая, биотехнологическая промышленность;
- Машиностроение;
- Пищевая промышленность.

Таким образом, приоритетной задачей, является создание в России современной промышленности, которая обеспечит реальный спрос на инновации и обеспечит

базу для инновационного развития экономики. Необходимо в первую очередь обеспечить внедрение технологических и организационно-управленческих инноваций, которые уже доказали эффективность в других странах, что позволит перевести нашу экономику на новый качественный уровень. Новая индустриализация может стать той экономической идеей, которая позволит преодолеть устойчивый миф об ущербности россиян, как нации, неспособной производить качественный и конкурентоспособный продукт.

«Новая индустриализация» означает не только замену устаревших основных фондов в традиционных отраслях промышленности, но и строительство новых отраслей с высокой производительности труда и добавленной стоимостью на основе современных технологий, конкурентоспособных на мировом рынке.

Список использованной литературы.

1. Астапов К. Ключевая задача российской экономики // Общество и экономика. – 2009. – 8-9. – С. 81.
2. УсковаТ. Производительность труда – главный фактор роста экономики // Экономист. – 2009. – 10. – С. 10.
3. УсковаТ. Производительность труда – главный фактор роста экономики // Экономист. – 2009. – 10. – С. 15.

М.П. Дегтярева

## МОНОПОЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: mariya-asino@yandex.ru

Проблемы монополизации хозяйственной жизни, конкуренция на товарных рынках очень актуальны и привлекают сегодня пристальное внимание не только специалистов, но и широких слоев населения.

С начала 90-х годов эти проблемы остро встали перед Россией: без принятия твердых и последовательных мер против монополизма нельзя надеяться на успех экономической реформы и переход к рыночной экономике. Успех экономических преобразований в немалой степени зависит от взвешенной, выверенной системы регулирования государством монопольных процессов и конкурентных отношений. В нашей стране, промышленности которой в наследство от командно-административной системы бывшего СССР достался целый комплекс гигантов-монополистов, особенно важной становится проблема демонополизации экономики и недопущения усиления роли уже действующих на рынке монополий.

Изучение монопольных рынков актуально для принятия экономических решений по разным вопросам. Основное внимание уделено исследованию естественных монополий, которые существуют преимущественно в отраслях коммунального обслуживания. В большинстве стран эти отрасли либо являются регулируемыми, либо находятся в государственной собственности и управляются государством с целью помешать им, воспользоваться монопольной властью. Сферы естественных монополий подвижны. Они то расширяются, то сужаются, то ликвидируются вовсе в зависимости от природных факторов (например, наличия или отсутствия, увеличение или уменьшения разведанных полезных ископаемых и иных природных богатств),

от спроса на товары и иных причин. Поэтому постоянное исследование и реформирование естественных монополий является необходимым. Бесконтрольное функционирование и развитие естественных монополий может привести к ряду неблагоприятных последствий, таких как: завышение тарифов, нарушение прав потребителей, ухудшение экономического состояния страны, потому как с точки зрения государственных интересов естественные монополии рассматриваются как важнейший бюджетообразующий и структурообразующий фактор развития экономики.

Концепции российских инфраструктурных реформ первоначально разрабатывались на основе зарубежного опыта, поэтому их адаптация к реальным отечественным условиям была практически неизбежной. И хотя западные модели существенно различаются между собой, главный принцип реформирования – та или иная организационная форма выделения инфраструктурной составляющей монополий – сохраняется во всех вариантах. Особый интерес для России могли бы представлять те из них, которые не предусматривают резкого изменения структуры собственности и базируется на использовании адекватных целям реформы принципов управления, прежде всего концессионных механизмов.

В электроэнергетике России был выбран технически более сложный путь – дробление монополии на базе разделения собственности. Подобный подход логически должен увязываться с быстрой либерализацией рынка электроэнергии, резким сокращением государственного присутствия в отрасли (как собственника и регулятора), более широким привлечением частного сектора не только в генерирующий сегмент, но и к управлению в сфере инфраструктурной составляющей. Крупный сбой в электроэнергетических системах в мае 2005 г. явился следствием не только техногенных причин, но и очевидных просчетов в управлении. В дальнейшем вполне вероятен рост цен на либерализованном рынке. Применительно к другим государственным монополиям сомнительна возможность предотвращения дискриминации в доступе к инфраструктурным сетям. Отношения здоровой конкуренции в российской экономике все еще развиты недостаточно, и вряд ли в ближайшем будущем они станут действенным фактором повышения эффективности производства.

Не получила в России достаточного развития государственно-частное партнерство: нет ни контрактного права, ни специальной законодательной базы. Не очень понятно пока, как будет действовать новый закон о концессионных соглашениях. Предстоит проделать еще большую работу: помимо принятия законодательных актов необходимо создать полноценную институциональную среду, сформировать соответствующий блок в системе органов исполнительной власти, ведающий надзором и контролем в сфере концессионных отношений.

В России такая работа во многом подменяется усилением прямой регулирующей роли государства и сохранением в госсобственности значительной части активов естественных монополий. При этом, концепции их реформирования разрабатываются менеджментом самих государственных корпораций, и нередко преимущественно отвечают именно его интересам в ущерб интересам основного собственника – государства (что особенно заметно в реформировании РАО ЕЭС и “Газпрома”). В результате в рамках монополий возникает внутренний конфликт: их менеджмент заинтересован в либерализации тарифов, а государство вынужденно проводить жесткую тарифную политику в целях как сдерживания инфляции, так и поддержания платежеспособности населения.

В ходе реформирования российские монополии сохраняют форму крупных вертикально интегрированных компаний. Все еще отсутствует ясность в вопросах

выделения из них устойчивого и жизнеспособного естественно монопольного ядра и разработки соответствующих методов регулирования его деятельности, обоснования степени вмешательства государства и возможностей свободной конкуренции. Пока большинство задач, к сожалению, решается “точечно”, по мере возникновения конкретных проблем, конфликтов интересов и социального напряжения.

1. Ашванян С. К. Россия в условиях современной экономической глобализации / С. К. Ашванян. – Электронные текстовые данные (1 файл: 127 Кб) // Известия Томского политехнического университета / Томский политехнический университет (ТПУ). – Томск, 2003. – Т. 306, № 6. – [С. 127-130].

2. Басовский Л. Е. История экономики: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – М.: РИОР, 2006. – 128 с.

3. Бойков Д. А. Особенности ценообразования на рынках монополий / Д. А. Бойков, Н. С. Мациевский; науч. рук. Н. С. Мациевский // Ч. 2. – 2008. – С. 23-26.

4. Гойденко Ю. Н. Монополизм и цены банковских услуг / Ю. Н. Гойденко, Ю. В. Рожков // Банковское дело: ежемесячный журнал / Агентство Информбанк. – М., 2002. – № 6. – С. 44-47.

5. Князева И.В. Антимонопольная политика в России: учебное пособие / И. В. Князева. – М.: Омега-Л, 2007. – 526 с.

Г.А. Добрынина

## **ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

г. Томск, Томский государственный педагогический университет,  
e-mail: veronique\_star@mail.ru

Социально-рыночная экономика – особая экономическая система, основанная на рыночной саморегуляции, при которой на рынках свободные частные производители взаимодействуют со свободными индивидуальными потребителями. Таким образом, государство и частный бизнес должны служить людям и не вправе полностью контролировать экономику. Здесь только решения самих потребителей, поставщиков ресурсов и частных фирм определяют структуру распределения ресурсов. Но при этом более сильные экономически обязаны поддерживать тех, кто слабее. Роль государства заключается в развитии чувства взаимной ответственности всех участников на рынке и в корректировке несправедливых тенденций в конкуренции, торговле и распределении доходов.

Система социально-рыночной экономики появилась как альтернатива капитализму и социализму. Разработал концепцию министр экономики, а впоследствии федеральный канцлер Германии Людвиг Эрхард. Название же системе в 1946 году дал экономист Альфред Мюллер-Армак.

Модель современного развитого общества является смешанной, ее элементы, раньше традиционно относимые к капитализму либо социализму, теперь тесно взаимодействуют, образуя единый механизм общественного прогресса, что предполагает определенную конфликтность их сосуществования. При этом иногда отнести тот или иной элемент к капиталистическому или социалистическому можно только

условно. Под действием социально-экономических требований принципы организации, стимулы и социальные механизмы капиталистического типа производства обретают новое содержание, способствуя развитию общества. Социалистические же принципы, критерии и механизмы их реализации расширяют свое влияние на экономику и общественную жизнь, хотя их влияние порой затрудняется экономическими осложнениями. Однако социальный контроль над процессом производства и использованием его результатов усиливается.

Экономика не может существовать без человека и бессмысленна без него. Социально-ориентированная рыночная экономика работает, пока соблюдаются необходимые пределы социальной защиты, за которыми начинается социальное иждивенчество и паразитизм, неоправданная растрата общественных ресурсов. Для такой экономики необходимы условия, чтобы человек мог больше работать, реализовывать себя, зарабатывать и подниматься по социальной лестнице. Ее делают экономически активные и материально обеспеченные люди, чуждые иждивенческим настроениям, осознающие личную ответственность за свою судьбу, способные двигать экономику своим отношением к труду.

Изменившаяся жизнь, глобальное обострение в XX веке социальных и экологических проблем настоятельно требуют пересмотра прошлых представлений. В современных реалиях главным ориентиром социально-экономического развития должна стать **социальная устойчивость**, которая включает в себя:

1. Отсутствие поляризации доходов и положения разных социальных групп населения;
2. Возможность всем слоям населения обеспечить собственную жизнь;
3. Социальные гарантии;
4. Надежность социальной защиты;
5. Наличие и доступность важнейших звеньев социальной инфраструктуры;
6. Отсутствие социальных конфликтов и противостояний.

Для социальной устойчивости обществу нужна развитая социальная сфера, включающая в себя материальные, экономические, правовые отношения, которые отвечают его интересам. Главная функция социальной сферы – обеспечение социально-экономических интересов разных социальных групп данного общества. Для её выполнения необходима помощь государства.

Чтобы создать модель социально-ориентированной рыночной экономики, нужно выяснить, что же понимать под социальной справедливостью как ее внутренней составляющей. **Социальная справедливость** заключается вовсе не в уравнительности («всем сестрам – по серьгам»), а в том, что каждый вознаграждается по своим заслугам и отвечает за принесенные им убытки. Правильность такого подхода доказана жизнью многократно.

На самом деле понятие социальной справедливости намного шире и включает почти все стороны человеческого бытия: равенство всех перед законом, независимо от богатства и должностей, равноправие наций, доступность образования, культурных благ, забота о пенсионерах и прочее. Причем спектр социальной справедливости общества напрямую зависит от степени его развития.

Другой задачей является скрещивание двух противоположных начал: экономической эффективности и социальной справедливости. Ведь многие до сих пор считают это невозможным. В значительной мере они правы, но только тогда, когда экономическая эффективность рассматривается как соотношение полученного экономического результата с произведенными издержками. Такая эффективность, бес-



спорно, важна на уровне предприятия, и то с некоторыми оговорками. А что касается общества, страны в целом, то здесь речь может идти только о социально-экономической эффективности. В экономических процессах участвуют и социальные: это, прежде всего, основные субъекты экономики – люди, работники. Притом, что сама экономика «работает» на потребности социума. А не удовлетворяя эти потребности, она не получит свою прибыль. К тому же расходы на социальную сферу приносят все более явный и очень значительный экономический эффект, что доказано практикой. Это важно еще и потому, что при падении интереса человека падают результаты экономики. Да и сам человек деградирует, неизбежны ухудшение его профессиональных качеств и способностей, что приведет к новому упадку экономики.

После этого необходимо сформировать **эффективную ценовую политику**. Как утверждают специалисты в области рынка, самое главное в нем – это цена. Но реальная несовершенная рыночная экономика, тем более при ее социальной ориентации, неизбежно деформирует цены как информационные сигналы. Отсюда разнообразные искаженные экономические реакции на них в условиях современного этапа экономики. Из этого вытекает проблема: как, основываясь на преимуществах сигнальной системы рынка, построить мудрую, эффективную ценовую политику – одну из наиболее сложных составляющих экономической и социальной политики.

Четвертая проблема заключается в **распределении и перераспределении доходов**. Дело в том, что социальная ориентация неизбежно связана с перераспределительными процессами. Они расширяются и умножаются. Но вместе с этим возрастает опасность серьезных нарушений ряда необходимых равновесных экономических состояний. А это чревато кризисными ситуациями. Для нормального функционирования социально-рыночной экономики нужно ответить на несколько сложных вопросов: как уходить от таких противоречий? Каковы должны быть критерии и методы? Где здесь границы?

Следующей сложностью является **проблема государственного регулирования**. Дело в том, что создать социально-ориентированный рынок может только государство. Парадокс в том, что именно оно же может его дискредитировать или даже уничтожить. Одна из основных функций государства – регулирование рынка, то есть создание и поддержание конкурентной среды; стабилизация неравновесных экономических состояний; антикризисные меры; антиинфляционная политика; осуществление мер социальных гарантий и социальной защиты.

Но особенно велик груз ответственности государства перед своим народом. Поэтому проблему особенностей преобразования государственного регулирования можно и нужно прорабатывать комплексно, во всех ее аспектах с учетом специфики данной страны.

**Переход же к новому, научно-информационному типу производства**, без которого не обойтись, ставит во главу угла экономики человека с его инновационными способностями в первую очередь как ее творца. Прорыв в современной экономике осуществляется, прежде всего, за счет современной квалификации и инновационной активности работников. А поскольку высокое качество труда, невозможное без компетентности, инновационности и ответственности, становится наиболее необходимым и приоритетным проявлением трудовой активности, умелая его мотивация должна стать наиважнейшей.

В конечном итоге не обойтись и без решения **глобальных проблем современности**. Сущность современного мира состоит в том, что человечество в своей

масштабно возрастающей, стимулируемой гигантскими прибылями хозяйственной деятельности уже переступило порог возможностей Земли. Мир вступил в новую эпоху – эпоху антропогенной перегрузки нашей планеты. Вопрос стоит весьма остро – о выживании человечества. Уже сложилась идея, и начались разработки новой стратегии развития человечества в условиях экологического кризиса – так называемая ноосферная модель устойчивого развития.

Выбор социально-экономической системы диктуется ныне исключительно ее способностью противостоять глобальной экологической катастрофе. Рыночный, а точнее реально сложившийся рыночно-потребительский тип хозяйства, становится экологически опасным. Приоритетность материального обогащения без морального, разумного и экологического подхода дальше просто невозможна из-за грозящей глобальной катастрофы человечества. Найти необходимую грань экономического роста и вместе с тем сохранить Землю – труднейшая и важнейшая проблема нашей новой социально-экономической модели.

Список использованной литературы.

1. Аширов Ф.Х. Основы экономической теории и практики. М.: Логос, 2008.
2. Добрынин И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – СПб.: Питер Паблишинг, 2008.
3. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник для вузов / под общ. ред. Кушлина В.М., Волгина Н.А. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2008.
4. Эльянов А. Государство и развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 2008.
5. Головачев А.С. Анализ и тенденции социально-экономического развития РБ // Экономика. Управление. Право. – 2009 – № 8.
6. Микульский К.И. Социально-ориентированная рыночная экономика – выбор России // Вопросы экономики. – 2010. – № 5.

С.А. Дукарт, Т.А. Грошева

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: dukart@mail.ru  
г. Ханты-Мансийск, Институт менеджмента и экономики Югорского государственного университета, e-mail: tgrosheva@mail.ru

Проблема модернизации российской экономики на сегодняшний день является самой актуальной. По различным прогнозам, Россия должна будет решить грандиозную задачу преодоления технологического отставания в ближайшие 10-20 лет. Президент и правительство РФ наметили стратегические пути развития экономики России в рамках решения этой задачи. Предлагается выбор пяти приоритетных направлений: медицинская техника и фармацевтика; развитие ядерных технологий; компьютерные технологии и программы; энергоэффективность и ресурсосбережение; космические технологии и телекоммуникации. Не касаясь вопросов целесообразности и правильности выбора этих направлений, попытаемся разобраться с про-

блемой ограничений возможностей проведения модернизации в российской экономике.

Под модернизацией российской экономики понимается система мер и мероприятий по преодолению экономического и технологического отставания России от развитых стран Запада. Российская модернизация является экзогенной, так как обусловлена давлением внешних факторов. Модернизация – это краткосрочный или среднесрочный (в зависимости от масштабов объекта модернизации) проект, имеющий четкие временные параметры и границы, который предполагает импорт технологий и знаний более развитых стран. В отличие от процесса трансформации, оценка успешности модернизации легко реализуема при помощи применения сравнительного метода, ибо критериальный образец задан изначально. С другой стороны, сам факт импорта в условиях модернизации новых для традиционного общества институтов не обязательно предполагает успешную их конвергенцию с институциональной средой.

Именно институциональная среда накладывает серьезные ограничения на эффективность проведения модернизационных реформ в России. Институциональная среда – совокупность основополагающих правил (социальных, политических, юридических, экономических), определяющих рамки человеческого поведения. Институциональная среда содержит в себе (1) надконституционные правила – правила, имеющие глубокие исторические корни, перешедшие в разряд стереотипов поведения, религиозных представлений и т.п., (2) конституционные правила – правила, определяющие иерархическую структуру государства, правила принятия решений по формированию государственных органов власти, формы и правила контроля действий государства со стороны общества, (3) экономические правила – правила, непосредственно определяющие формы организации хозяйственной деятельности [1].

Анализ институциональной среды может позволить дать ответ на вопрос: возможна ли быстрая модернизация российской экономики? С точки зрения институциональной составляющей, необходимо оценить: насколько российский бизнес готов генерировать и коммерциализировать новые идеи; готово ли общество воспринять эти новшества и обеспечить устойчивый спрос; способно ли государство обеспечить рамочные условия для реализации проектов. Ключевым моментом в процедуре реализации стратегии модернизации является поддержка широких слоев населения, высокая степень восприимчивости к инновационным процессам. Однако анализ последних выступлений российских чиновников в СМИ говорит, что государственные мужи зачастую в неторопливости реализации инновационных проектов склонны винить как раз косность, архаичность российского общества [2]. Но с точки зрения общества, все выглядит как раз с точностью наоборот. В частности исследование этого вопроса Институтом социологии РАН и Представительством Фонда им. Фридриха Эберта в РФ показало, что россияне положительно относятся к модернизации, но опасаются, что главными препятствиями для нее станут коррупция и сопротивление чиновников, т.е. главным тормозом в модернизации России является государственный аппарат [3]. Интересен также факт, фактически полного неверия общества в реализации тех мер, которые предлагает правительство в рамках стратегии модернизации. По данным исследования, наиболее вероятный в сознании населения сценарий развития России, определяющий ее положение на международной арене, – это все больший экспорт природных ресурсов, выполнение роли поставщика сырья для глобальной экономики. Кроме того, россияне возлагают надежды на культурный потенциал страны, а также на природную среду, которые способны

привлечь туристические потоки. Модернизация структуры производства, развитие науки и наукоемкого производства, подготовка новых высококвалифицированных кадров и достижение высокой конкурентоспособности в мире представляются россиянам гораздо менее вероятными. Здесь следует четко разграничить две разных категории: факт готовности к модернизации не противоречит неверию в ее возможность. На лицо кризис доверия к инициатору реформ, каковым является государство. Это можно объяснить накопившейся усталостью общества от практически двадцатилетнего периода перманентных реформ, которые тем не менее нельзя однозначно оценить как успешные, а также неправильной политикой взаимодействия государства с обществом. Таким образом, психологически общество готово к проведению модернизации, но при этом не верит, что это возможно под руководством существующей ныне государственной власти.

Необходимость модернизации экономики достаточно четко осознается на уровне государственной власти. Предполагается, однако, в силу указанного выше отношения к обществу, что обеспечить ее можно только путем проведения целенаправленных реформ «сверху», при том, с опорой на государственные или контролируемые государством предприятия. Именно для этой цели в России был создан целый ряд государственных корпораций. Однако представляется, что этот путь в нынешних условиях малоперспективным в силу ограниченности имеющихся ресурсов и непоследовательности политики государства. Более того, тем самым фактически власть признает, что все ее меры по формированию «предпринимательского духа» в обществе за все предыдущие годы реформ оказались крайне нерезультативными. Об этом же свидетельствуют результаты опроса Независимого института социальной политики, согласно которому за годы реформ произошло резкое увеличение доли тех, кто хочет заниматься государственной службой, поскольку это дает высокую зарплату и главное отсутствие ответственности [4]. Это наглядное свидетельство того, что в обществе не произошло в полной мере необходимой радикальной смены ценностно-рационального коллективизма на целерациональный индивидуализм, присущий рыночной конституции. И это в условиях выстроенной «властной вертикали» в России является вполне объяснимым.

С другой стороны, в рамках институционального анализа поддается объяснению и сама идея «властной вертикали». Несмотря на то, что в условиях рыночной трансформации экономики для государства как никогда необходима социальная поддержка, попытка российского государства получить поддержку общества в условиях постоянного падения жизненного уровня основной массы населения не увенчалась успехом. Надежда на построение системы сдерживания и противовесов внутри региональной и олигархической элиты в условиях достаточно слабой и непоследовательной политики государственной власти также потерпела крах. Транзакционные издержки взаимодействия центральной власти с группами специальных интересов оказались слишком высоки. В такой ситуации наиболее рациональной позицией государства является политика укрепления государства на фоне ослабления своих соперников по влиянию. Для этого государству необходимо было дискредитировать те группы специальных интересов, которые представляли наибольшую опасность для него, в глазах общества, переориентировать негативную энергию общества, недовольного ухудшением собственного благосостояния, и, используя аппарат принуждения, устранить главных конкурентов и одновременно запугать остальных. То, что эта цель была достигнута, можно судить по реакции бизнеса на «дело ЮКОСА» – в частности иностранные инвесторы, если судить по информации

с заседаний Консультативного совета по иностранным инвестициям (КСИИ), до сих пор боятся вкладывать деньги в российскую экономику. В качестве еще одной немаловажной причины, мешающей расширению участия частного капитала в программе модернизации, уже практически традиционно, называют административные барьеры, т.е. экономические правила, которые существуют в современном российском обществе, не устраивают бизнес. Хотя возможно и другое объяснение: менталитет российского крупного бизнеса на самом деле не сильно отличается от всего российского общества – за годы бесконечных реформ и преобразований в качестве главной установки оформилась ориентация на получение гарантированных «быстрых» денег с минимальным риском. Наиболее удобной сферой приложения капитала в подобной ситуации является участие в проектах по добыче и экспорту сырьевых ресурсов совместно с государством.

Таким образом, в российской экономике фактически сложилась патовая ситуация: бизнес и общество по разным причинам не готовы принять активное участие в проведении модернизации, предпочитая быть в лучшем случае пассивным наблюдателем, а государство не может это сделать, коррупционности и бюрократизированности и, главное, из-за отсутствия необходимой социальной поддержки. Выход из такой ситуации может быть только один: модернизация экономики на рыночных основаниях возможно только при условии обеспечения максимальной свободы предпринимательства и последовательной демократизации общества.

Список использованной литературы.

1. Институциональная экономика / Под ред. А. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 37–51.

2. Щеглов А. Российский народ не готов к модернизации. [Электронный ресурс] – 2010. – URL: <http://www.bfm.ru/articles/2010/09/16/rossijskij-narod-ne-gotov-k-modernizacii.html> (дата обращения: 13.10.2010).

3. Готово ли российское общество к модернизации?: Аналитический доклад, подготовленный Институтом социологии РАН и Представительством Фонда им. Фридриха Эберта в РФ [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: [http://www.isras.ru/index.php?page\\_id=1413](http://www.isras.ru/index.php?page_id=1413) (дата обращения: 13.10.2010).

4. Малева Т. Общество, стремящееся на госслужбу, к модернизации не готово. [Электронный ресурс]. – 2010. – URL: <http://slon.ru/articles/207097/> (дата обращения: 13.10.2010).

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АГРАРНОГО СЕКТОРА

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: economics@tpu.ru

Главной целью и задачей аграрного комплекса является обеспечение продовольственной безопасности страны, производство достаточного количества основных продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, обеспечение быстрого продвижения продукции от товаропроизводителей к первичным покупателям. Вопрос продовольственной безопасности страны являлся ключевым для российского государства на протяжении многих десятилетий.

Россия долгие годы развивалась по аграрной модели. Сельское хозяйство в силу природных условий, недостатка средств и других причин развивались крайне неравномерно. Неравномерность развития сельского хозяйства в какой-то мере объясняется тем, что из аграрного сектора постоянно изымались огромные средства в виде налогов, а вплоть до сегодняшнего дня диспаритетом цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Все это не позволяло осуществлять в больших масштабах расширенное, а иногда и простое воспроизводство в этой важнейшей отрасли экономики, несмотря на то, что в нее, особенно в советские годы, вкладывались огромные средства для осуществления разных программ.[1]

В перестроечные годы темпы роста в экономике и АПК упали, а с переходом к рыночным отношениям произошел обвал. Нобелевский лауреат по экономике 2008 года П. Кругман объясняет его следующим образом: «В течение нескольких лет после краха коммунизма складывалось впечатление, что экономика остается в состоянии неопределенности, что утрачена направляющая роль органов центрального планирования, которые в прошлом задавали курс, и все что произошло до того, как появилась работающая рыночная система. Даже то, что в прошлом более или менее работало, теперь не функционировало: фабрики, где выпускалась низкокачественная продукция, больше ничего не производили, колхозы стали менее продуктивными, чем были» [2]

На наш взгляд, принципиальная ошибка младореформаторов состояла в том, что они устранили старый, но работающий с изъясном, хозяйственный механизм прежде, чем новые организационно-правовые формы хозяйствования адаптировались к рыночным условиям. Применительно к сельскому хозяйству колхозы и совхозы прекратили свое существование раньше, чем крестьянские фермерские хозяйства и другие организационно-правовые формы хозяйствования на земле адаптировались к рыночным условиям.

За годы реформ выведены из севооборота 40 миллионов гектаров пашни, значительно сократилось поголовье скота. В последние два–три года наблюдается относительно небольшой точечный рост сельскохозяйственного производства, достигаемый в основном за счет крупных хозяйств, расположенных вблизи областных, краевых центров и городов с хорошей сетью дорог. Что касается других хозяйств, особенно в сельской глубинке, то в большинстве из них вне зависимости от организационно-правовых форм отчетливо просматривается тенденция к спаду производства.

Для того чтобы обеспечить решение задач, стоящих перед отраслью, необходимо устранить диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, который достигает больших размеров. Так в Томской области за десять месяцев 2009 года не досчитались 500 млн. руб. дохода вследствие падения цен на молоко и другую продукцию. Потери по году составили один миллиард рублей, в том числе по молоку – 600 млн. руб., по мясу – 400 млн. руб. [3].

Сегодня довольно часто призывают к использованию передового зарубежного опыта. Следовало бы заимствовать опыт США, которые еще в 1933 году приняли закон «О регулировании сельского хозяйства» и постоянно его совершенствуют. Закон исходит из паритета цен. Доходы фермера при любом урожае должны обеспечивать ему приобретение определенного количества товаров и услуг, необходимых для продолжения работы на земле. Соотношение цен на продукцию фермера и промышленную продукцию, им приобретаемую, должно оставаться постоянным. Индекс паритета определяется как отношение цен продукции фермера к ценам промышленных товаров, которые он приобретает. Естественно, в условиях рынка он не остается постоянным. При большом урожае цены падают, фермеры не получают дохода необходимого для продолжения производства. Государство приобретает излишки сельхозпродукции по гарантированным ценам, которые обеспечивают фермеру условия хозяйствования на земле.

В России в силу отсутствия средств, или желания и других причин, правительство не может на должном уровне организовать зерновые интервенции. Правительство либо запаздывает, и сельхозпроизводители под давлением кредитов продают зерно перекупщикам, порой по цене ниже себестоимости, чтобы рассчитаться с долгами. Либо государство предлагает смешные цены, не оправдывающие сельскохозяйственных затрат. Поэтому довольно часто хозяйства, дожидаясь лучших времен, хранят переходящие запасы зерна, а это дополнительные расходы, отражающиеся на их финансовом положении. Невостребованность зерна внутри страны относительно, вызвана отсутствием спроса вследствие значительного сокращения поголовья скота.

В этой связи в России, в последние годы, все чаще звучат предложения ввести элементы планирования или госзаказа на производство сельхозпродукции, как это делается в развитых странах. В Германии на все есть заказ и там ничего нельзя продать без контракта с властями. В США фермеры заранее знают, какому количеству продукции и по какой цене государство гарантирует сбыт. Поэтому постоянно меняется посевная площадь. Какое-то количество пашни вводится-выводится из севооборота.

Остается надеяться, что в принятом Государственной Думой Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности», других законах и подзаконных актах будут решены проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции, определено оптимальное соотношение закупочных, оптово-отпускных и розничных цен на сельхозпродукцию с учетом затрат на этапах производства, переработки и торговли.[4]

Продовольственная безопасность – проблема не столько аграрно-производственная сколько социально-экономическая. Продовольственная безопасность представляет собой одну из важнейших систем жизнеобеспечения и выступает в качестве главного условия экономической и социальной стабильности в обществе.

Наибольшее влияние на процесс развития сельского хозяйства оказывает оптимальное ценообразование в данной сфере, правильная кадровая политика, позволяющая сосредоточить высококвалифицированных работников в «точках роста» сельского хозяйства. Наличие современных подходов государства к развитию производства сельскохозяйственной продукции, в долгосрочной перспективе позволит достичь концентрация активных центров роста производства сельхозпродукции по всей территории России. Наиболее эффективным механизмом модернизации изучаемой системы является рост цен в пользу сельхозпроизводителя, постоянство государственной поддержки АПК.

Список использованной литературы.

1. Гранберг А. Основы региональной экономики. О структуре, методологии, содержании // Российский экономический журнал. – 2009. – № 11–12. – С. 41–45.
2. Кругман П. Возвращение великой депрессии. – М: ЭКСМО, 2009. – С. 206–208.
3. Дмитриев А.С. Потери сельского хозяйства // Пятница: приложение к газете «Красное знамя». 26.12.2009.
4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 28.12.2009 г. №381-ФЗ.

А.В. Жаворонок

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: avsl@tpu.ru

Электроэнергетика базовая инфраструктурная отрасль российской экономики, продукцией которой пользуется все хозяйство и население.

Реформа электроэнергетики одна из наиболее продвинутых в сфере российских естественных монополий. Она моделировалась по классическим принципам: отделение сетей от производственной составляющей (генерации); развитие конкурентных отношений на стадии генерации и создание реально функционирующего рынка электроэнергии, последующая приватизация генерирующих мощностей с целью привлечения частных инвестиций в отрасль.

Основная цель реформы – повышение экономической эффективности, то есть в минимизации издержек электричества и обеспечении соответствия цен (тарифов) издержкам. Наилучший способ достижения этих целей в развитых экономиках создание конкуренции на рынке. В условиях конкуренции возрастает производительность, снижаются издержки и цены, ускоряются разработка и внедрение инноваций. В то же время снижение прибыли заставляет генерирующие компании отказываться от неэффективных инвестиций. Отметим, что если в странах Европы действительно имеется избыток капитальных вложений в электроэнергетику, то в России картина иная и успех реформы во многом зависит от привлечения инвестиций в данную отрасль.



Реформа, как полагают ее инициаторы, позволяет избежать негативного влияния отрасли на экономику страны. Заметим, что в программе отсутствуют оценки возможного позитивного влияния реформы энергетики на темпы экономического роста. Между тем именно такой анализ следовало провести в первую очередь. Необходимо оценить влияние реформ не только на эффективность реформируемой отрасли, но и всей экономики. Создание конкурентной среды и рост инвестиций в энергетике следует сопоставлять с издержками всей экономики и снижением конкурентоспособности отечественных товаров вследствие повышения тарифов.

Реформирование направлено на выделение собственно естественно-монопольного ядра. В данном случае это магистральные линии передач и диспетчерская служба управления, а остальные процессы переводятся на рыночные принципы. Производство электроэнергии будет осуществляться независимыми генерирующими компаниями, сформированными на базе существующих тепловых, атомных и гидравлических электростанций, и электростанциями региональных энергокомпаний.

После ликвидации РАО «ЕЭС России» акции российских энергетических компаний потеряли ряд привлекательных для фондовых инвесторов качеств. Исчезла ликвидность рынка, снизилась прозрачность бизнеса. Финансовый кризис лишь привнес остроты в этот процесс.

С начала года акции российских электроэнергетических компаний стали терять свою инвестиционную привлекательность в глазах портфельных инвесторов. И дело тут не только в финансовом кризисе. С конца мая 2008 года к концу марта 2009-го индекс РТС упал на 71%, а индекс РТС-электроэнергетика – на 81%. Стало понятно, что дальнейшая динамика котировок акций энергокомпаний уже не коррелирует с динамикой всего фондового рынка, как раньше, а скорее наоборот – расходится с ним. Если в целом рынок растет, то котировки акций энергокомпаний падают. Случилось так, что бумаги энергокомпаний, ранее бывшие хорошим объектом вложений, стали обузой для инвесторов. Фондовые спекулянты теперь расценивают электроэнергетику как рискованный сектор. Бумаги российских электроэнергетических компаний стали менее ликвидными, чем акции ранее существовавшей РАО «ЕЭС России». Доля отрасли в портфелях иностранных фондов снизилась, стало меньше подходящих активов и по качеству, и по объему.

Кроме того, если раньше инвесторам усложняющие факторы того или иного сектора экономики сулили дополнительный доход, то теперь они приводят лишь к разрушению стоимости. Инвестиционная история в электроэнергетике была сложнее, чем в большинстве других секторов экономики, и до кризиса, и во время него. Только вот если до кризиса инвесторы, видя перспективы вложений в энергетику, были готовы и воспринимать, и анализировать усложняющие факторы, связанные с вложениями в эти активы, то теперь они стараются избегать любых усложнений и сопутствующих рисков.

На процесс принятия решений об инвестициях в энергосистему страны существенное влияние оказывает политика ценообразования. На первом этапе либерализованный рынок будет основываться на зональном ценообразовании, при котором цены устанавливаются для каждой зоны отдельно, что поможет распределению затрат, связанных с перегрузками в узловых элементах системы. В переходный период этот механизм будет лучше отражать затраты и ограничения, чем иные формы установления тарифов, кроме узлового ценообразования. Введение в действие последнего – более трудная задача, особенно с учетом того, что участники рынка

имеют небольшой опыт управления связанными с этим рисками. Однако со временем переход к узловому ценообразованию может дать значительные выгоды: в краткосрочном плане повысится эффективность функционирования рынка, а в долгосрочном – более эффективными станут инвестиции. Поскольку узловые цены отражают относительный дефицит передаваемой мощности в каждой узловой точке системы, они посылают наиболее ясные сигналы относительно того, в каком месте возникает напряженность, создавая стимулы для необходимых инвестиций на региональном уровне.

Предполагается, что регионам будет предоставлена свобода в установлении тарифов на передачу электроэнергии по распределительным сетям в рамках предельных максимальных и минимальных тарифов, определяемых Федеральной энергетической комиссией. Опасность, однако, заключается в том, что они могут стремиться сохранять тарифы на низком уровне даже с учетом риска недополучения инвестиций, так как в их подчинении больше не будет распределительных компаний, а доходы, получаемые от повышенных тарифов, устанавливаемых для региональных потребителей, могут быть направлены на финансирование инвестиций в других областях.

Федеральная служба по тарифам утвердила темпы роста регулируемых тарифов на электроэнергию для оптовых генерирующих компаний на 2010 год. Они значительно отличаются от тех, которые ФСТ установила на прошлый год.

На 2010 год среднее повышение тарифов для генкомпаний составит в – на 9,2%. Для атомных же электростанций в годовом исчислении тариф уменьшится на 2,2%, для гидрогенерации – на 6,4%. Объявленный пересмотр тарифов касается как цен на электроэнергию в регулируемом секторе рынка, так и платы за мощность генерирующих компаний.

Ограничение темпов роста тарифов для генерации 3,6% является наиболее жестким за все последние годы развития российского электроэнергетического сектора. В прошлом году рост регулируемых тарифов в среднем составил 18%. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что низкие темпы роста тарифов будут иметь умеренное отрицательное воздействие, так как в 2010 году 75% электроэнергии в России будет продаваться в либерализованном сегменте рынка.

Для конечного потребителя среднеотпускной тариф в 2010 году увеличится на 8%. Это указывает на то, что ФСТ ограничивает темпы роста тарифов для генерации, чтобы способствовать более высоким темпам роста тарифов на распределение и передачу электроэнергии (на долю которых приходится 5 и 30% тарифа для конечного потребителя соответственно).

Цены на оптовом рынке определяются спросом и предложением по специальной схеме организации торгов администратором торговой системы. Розничная цена определяется суммой оптовой цены, затрат по оплате услуг передачи и распределения электроэнергии и регулируемой сбытовой надбавки.

Высока вероятность, что уровень конкуренции в реформированном секторе окажется низким. Во-первых, не исключено возникновение «олигархической энергетики» – формирование частной олигополии или местных монополий с последующим захватом рыночной власти. Во-вторых, возможно становление «управляемого рынка», на котором государственные структуры фактически руководят всем и вся, несмотря на формальную либерализацию. Само государство может стать наиболее серьезной угрозой развитию рыночных отношений в отрасли.

Реформа электроэнергетики направлена на повышение эффективности данного сектора экономики. Но результат проводимых реформ станет ощутим лишь в долгосрочной перспективе из-за длительной окупаемости инвестиций. Формирование конкурентного рынка электроэнергетики началось недавно, поэтому пока рано оценивать последствия создания нового рынка как в части издержек и цен, так и социальных выгод.

Список использованной литературы.

1. Алексеев А. Честная цена. Государство решилось гарантировать инвестиции через тариф // Российская газета. – 2006. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rg.ru/2006/09/13/investicii.html>, свободный. – Загл. с экрана.

2. Астапов К. Реформирование электроэнергетики в России и за рубежом // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 66-72.

3. Дерябина М. Реформирование естественных монополий: теория и практика // Вопросы экономики. – 2006. – №1 – С. 102-121

4. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 17-18.

Т.А. Жаткина

## **ИНОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ НА ФОНЕ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: Tanya-707@yandex.ru

Рынок труда ощутил сильное влияние мирового экономического кризиса, общего спада экономики. Положение на рынке труда сегодня хоть и начинает нормализоваться по сравнению с показателями на начало кризиса, но, тем не менее, оставляет желать лучшего: уровень безработицы в феврале 2010г. составил 8,6%, тогда как в феврале 2009г. – 9,4% от экономически активного населения – 74,5 млн. человек, из которых 2,3 млн. человек зарегистрированы в качестве безработных. Несмотря на положительные тенденции, сохраняются институциональные недостатки, число уволенных за месяц выросло на 3,6% [2]. Но проблема не в уровне безработицы, а в динамике выхода людей из нее. Острота проблемы российского рынка труда заключается в опасности возникновения застойной безработицы, в сохранении неэффективных, морально и физически устаревших рабочих мест. Существуют ли способы, пути выхода из сложившейся ситуации?

Инвестиции в человеческий капитал повышают качество рабочей силы и часто способны дать больший производственный эффект, чем рост числа занятых. Правительством предусмотрен переход российской экономики на рельсы инновационного пути. Инновационный сценарий – это путь, ориентированный на постоянный рост инвестиций в инновации, разработку и внедрение новой техники, технологии, научные исследования; принципиальное обновление всей системы трудовых отношений, превращение их в партнерские; формирование новых поколений квалифицированных кадров, способных генерировать новые знания и управленческие решения; ор-

ганизацию справедливых распределительных отношений. А что же предполагает инновационный путь развития в «Концепции-2020» касательно рынка труда?

Гибкий эффективно функционирующий рынок труда является важнейшей составляющей инновационной экономики. Переход к инновационной экономике должен привести к изменению сложившейся структуры занятости населения, сокращению неэффективных рабочих мест, перераспределению работников по секторам экономики, развитию инновационных направлений деятельности и возникновением новых направлений занятости. В этих условиях рынок труда позволит стимулировать создание новых эффективных рабочих мест, включая гибкие формы занятости, повысить их оборачиваемость. Произойдет повышение трудовой мобильности населения, будет привлекаться иностранная рабочая сила в соответствии с потребностями экономики, которые компенсируют сокращение предложения на рынке труда. В соответствии с этим в сфере рынка труда поставлены такие задачи как: повышение гибкости рынка труда и стимулирование сокращения нелегальной занятости; улучшение качества рабочей силы, развитие ее профессиональной мобильности; развитие институтов рынка труда, рост занятости и эффективности использования труда; создание условий труда, позволяющих сохранить трудоспособность работающего населения на всем протяжении профессиональной карьеры; создание условий для привлечения иностранной рабочей силы.

Предполагается, что предложение труда будет сокращаться на 6,7% в год в 2011–2015 гг. и на 7,5% в 2016–2020 гг. Это произойдет в связи с сокращением населения в трудоспособном возрасте более чем на 10% в 2007–2020гг. Но при этом предусматривается увеличение численности населения с 141,8 в 2008 г. до 143,4 млн. чел. в 2020г., а также среднегодовой прирост ВВП (его темпы) изменится незначительно: с 6,4 до 6,3% соответственно, то есть будет сохраняться на достаточно высоком уровне.

При этом предусматриваются следующие ключевые этапы и показатели реализации поставленных задач в течение 2008–2020 годов:

- снижение уровня нелегальной занятости с 35 до 5 – 10%;
- повышение уровня легальной занятости мигрантов с 26 до 70 – 80%;
- снижение уровня общей безработицы с 7,8 до 2 – 3%;
- 80% составит охват внутрипроизводственным обучением работников крупных и средних предприятий, а опережающим профессиональным обучением – 40 – 50% работников, подлежащих высвобождению;
- доля вторичного сектора в общей численности занятых снизится до 26 – 27%;
- повышение производительности труда в основных секторах экономики с 6–7 до 12 – 13% [3].

В результате изменений в структуре экономики произойдут значительные изменения в структуре занятости населения. Основная особенность инновационного сценария связана с интенсивным изменением структуры занятых и производства в пользу высокотехнологичного сектора. Но насколько реалистичен данный сценарий с учетом прогнозов рынка труда?

Прежде всего, следует начать с того, что численность населения в России в последние десятилетия снижается, в среднем на 750 тыс. человек в год, и по прогнозу ООН к 2025 г. составит 131 млн. человек, тогда как инновационный сценарий исходил из роста численности населения [4]. Это уже говорит о том, что и прогнозные оценки могут отличаться от предполагаемых в инновационном сценарии. При этом средний возраст населения будет расти, а доля трудоспособного населения – сокра-

щаться. Данные Росстата говорят, что за 2010–2030 гг. по среднему варианту демографического прогноза численность населения в трудоспособном возрасте в стране сокращается на 13,7%, или на 12,1 млн. человек, в результате чего может возникнуть дефицит рабочей силы не менее чем 10,5 млн. чел., который не может быть покрыт даже за счет миграции, имеющей высокие показатели в России [5].

Согласно прогнозам Института Мировой экономики и Информатизации (ИМЭИ) произойдет замедление темпов повышения удельного веса работников сферы обслуживания, ЖКХ, торговли и родственных видов деятельности, тогда как инновационный путь в «концепции» исходит из того, что доля сферы услуг будет расти на 7 – 8% (2008–2020гг.).

Разночтения возникают и при определении темпов прироста ВВП. Вспомним, что среднегодовой прирост ВВП (его темпы) в «концепции» будет достаточно высоким и изменяется незначительно: с 6,4 в 2008г до 6,3% в 2020г. Что касается прогнозов рынка труда, то Институт Народного хозяйственного Прогнозирования Российской Академии Наук (ИНП РАН) прогнозные расчеты проводил на основе двух сценариев, разработанных Министерством экономического развития Российской Федерации. Оба сценария исходили из оценки величины сокращения объема ВВП на 8,5% в 2009 г (реально ВВП сократился на 7,9%). В сценарии 1 предполагается небольшой восстановительный рост в 2010 г. и умеренные темпы.

Сценарий 1, в котором до 2010–2011 гг. численность безработного населения может иметь тенденцию к некоторому росту до уровня порядка 7–7,2 млн. чел. в среднегодовом исчислении, предполагает, что невысокие темпы восстановительного роста ВВП оказываются недостаточными для того, чтобы стабилизировать ситуацию на рынке. А при реализации сценария 2 можно говорить о стабилизации безработицы на уровне 8,8% до 2010 г. с последующим ее небольшим снижением. В целом был сделан вывод, что более высокие темпы роста ВВП по сценарию 2 приводят к существенно более низкому уровню безработицы [6]. Пока сложно сказать по какому сценарию движемся мы, необходимо проанализировать ситуацию, которая сложится в целом за 2010 г. по сравнению с предыдущими годами.

Также к числу основных ожидаемых структурных сдвигов в профессионально – квалификационном составе занятых по прогнозам Института Мировой экономики и Информатизации (ИМЭИ) относятся:

- увеличение работников умственного труда (с 41,4% в 2004г. до 50% в 2025 г.) в связи с переходом от индустриального типа экономики к инновационному;

- повышение доли специалистов среднего уровня квалификации и служащих, занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием;

- рост квалифицированных рабочих индустриальных отраслей экономики (с 36% в 2004г. до 43% в 2025 г.) в связи с переходом к инновационному пути [1].

Таким образом, завершая анализ, можно сделать вывод, что предполагаемые показатели рынка труда инновационного пути в «Концепции-2020» завышены, недостижимы, чересчур оптимистичны, расходятся с прогнозами рынка труда, превышают их, в них не находят отражения сегодняшнее состояние рынка труда, не показаны все «подводные камни», что говорит о нереалистичности реализации в полном объеме инновационного сценария. Если учесть запредельную изношенность основных фондов, старение высококвалифицированных кадров, глубокое падение производства высокотехнологичных товаров и нарастающую переориентацию экономики на импортную технологическую базу, то меры по переводу экономики на

инновационный путь развития необходимо принимать немедленно, что сегодня невозможно. Вместе с тем, в самой программе не просматриваются реальные мероприятия.

На фоне показателей инновационного пути «Концепции-2020» прогнозные оценки рынка труда ООН, ИМЭИ, ИНП РАН, основанных на инновационной направленности развития, выглядят более правдоподобными, реалистичными. Но и для их достижения необходима продуманная государственная политика, учет развития всех сфер жизнедеятельности, тщательный анализ реализуемых мер, оценка их эффективности.

Таким образом, можно сделать вывод, что инновационный путь развития касательно сферы рынка труда нереалистичен.

Список использованной литературы.

1. Чижова Л.С. Трудовой фактор в макроэкономических прогнозах // Человек и труд. – 2008. – №2. – С. 79-80.

2. Занятость и безработица в Российской Федерации в феврале 2010 года. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d04/56.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/56.htm) (дата обращения: 17.06.2010), свободный.

3. Концепция – 2020. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.government.ru/content/governmentactivity/rfgovernmentdecisions/archive/2008/11/17/69b3495c378e451db8df6c3a265a755b.doc> (дата обращения: 02.05.10), свободный.

4. Новые новости infox.ru. [Электронный ресурс]. – URL: [http://infox.ru/science/human/2009/10/04/OON\\_prorochit\\_Rossii.phtml](http://infox.ru/science/human/2009/10/04/OON_prorochit_Rossii.phtml) (дата обращения: 18.08. 2010), свободный.

5. Оценка перспектив развития российского рынка труда. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=pub/korov06> (дата обращения: 18.06.2010), свободный.

6. Институт Народнохозяйственного Прогнозирования Российской Академии Наук. Прогноз индикаторов экономики РФ: 2009 – 2013 гг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=forecast/qummir17> (дата обращения: 1.09.2010), свободный.

Е.В. Злобина

### **ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ИНФЛЯЦИЯ: ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: [elenaslobina@gmail.com](mailto:elenaslobina@gmail.com)

Классическая школа политической экономики рассматривает рынок как саморегулируемую систему, способную выйти из кризиса без больших потерь. Однако, начиная со второй половины XX века, черты экономических кризисов изменяются – в отличие от классических экономических кризисов, в кризисный период цены не снижаются, а лишь замедляют темпы своего роста. Современный финансово-экономический кризис в России также тесно связан с инфляцией, поэтому проблема

снижения темпов инфляции в условиях экономического кризиса является в настоящее время крайне важной.

В докризисные 2005-2006 гг. в России наблюдалась тенденция снижения темпа инфляции на потребительском рынке. Резкое повышение цен на отдельные виды продовольственных товаров произошло в сентябре-октябре 2007 года, что привело к инфляции на потребительском рынке в целом. В Томской области рост цен начался также со второй половины 2007 года, когда подорожали основные продукты питания. В дальнейшем рост цен распространился и на другие виды товаров и услуг.

По итогам 2007 года инфляция на потребительском рынке Томской области составила 11,3% против 7,8% в 2006 году. В целом по России инфляция составила 11,9% против 9% соответственно [1].

Как в России, так и в Томской области пик роста инфляции пришелся на 2008 год и совпал с началом российского финансово-экономического кризиса. В целом за 2008 год инфляция на потребительском рынке Томской области составила 12,4% (для сравнения, в 2007 году – 11,3%), в среднем по России, соответственно, 13,3% (11,9%). Причем наибольший вклад в инфляцию внес рост цен на продовольственные товары – 17,1% (13,8%), который превысил среднероссийский уровень на 0,6 пункта. Конец 2008 года характеризовался снижением внутренней инфляции, проходившей на фоне усиливающегося снижения мировых цен, прежде всего, на продовольственные товары. В связи с ухудшением финансового положения предприятий замедлились темпы роста оплаты труда и другие предпринимательские расходы, таким образом, сократилась инфляция издержек.

Но к январю 2009 г. положительные тенденции в системе ценообразования прекратились в связи с ослаблением рубля по отношению к корзине валют. Это повлекло за собой резкий рост цен на импортные товары и товары с большой импортной составляющей в сырье. По данным официальной статистики, на продуктовом рынке Томской области доля импортной продукции достигает 50% от всех продовольственных товаров [2].

Ослабление инфляции в России началось уже с апреля 2009 г. и было следствием резкого сокращения потребительского спроса под влиянием кризиса. Помимо этого, государство начало постепенно осуществлять мероприятия по импортозамещению в сельском хозяйстве. Начиная с сентября 2009 г. потребительские цены как в России, так и в Томской области практически перестали расти. По итогам 2009 года уровень инфляции составил 8,8% в России и 8,9% в Томской области на конец года.

Снижение уровня инфляции, начавшееся в 2009 году, связано с замедлением роста инвестиционного и потребительского спроса ввиду существенного снижения доходов населения, вызванного кризисом в реальном секторе экономики, а также с замедлением роста потребительского спроса и темпов роста потребительских цен в группе стран – ведущих импортеров товаров в российскую экономику. Сдерживают инфляцию в России также низкие цены на сырьевые товары. Существенное влияние на снижение темпов роста цен оказала также государственная антиинфляционная политика, направленная на сокращение денежной массы в экономике.

В целом снижение темпа инфляции в 2009 году свидетельствует об эффективной антикризисной политике, ведь наиболее важная проблема, возникающая перед государством в данной ситуации, состоит в том, какого направления лучше придерживаться для выхода из кризиса: подавления инфляции или роста производства. Проблема государства в том, чтобы выработать такую политику, которая бы не пре-

пятствовала действию рыночных механизмов, боролась с монопольным повышением цен и в то же время препятствовала превращению кризиса в сильнейший и длительный спад.

В любом случае, существенное снижение инфляции говорит о том, что курс на преодоление экономического кризиса уже положен.

Список использованной литературы.

1. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>, свободный.
2. Официальный сайт Томской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://tomsk.gov.ru>, свободный.

И.А. Игитханян, Г.Ю. Боярко

## **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

г. Томск, Томский государственный педагогический университет,  
e-mail: [inga888.88@mail.ru](mailto:inga888.88@mail.ru)

Говоря об экономике Томской области, необходимо отметить, что одной из основных ее составляющих является – нефтяная отрасль. Бюджет области процентов на 70 мультипликативно формирует именно эта отрасль. Ситуация в данном направлении в последнее время складывается непросто. С приходом кардинальных перемен, в ведущую для региона нефтяную отрасль, темпы роста основных социально-экономических показателей заметно изменились. "Для нас нефтяная отрасль была и остается "кормилицей". В условиях кризиса втрое важно знать проблемы, которые возникают у нефтяников, чтобы подставить плечо или напрячь усилия московских, областных или муниципальных чиновников. За последние несколько лет мы серьезно продвинулись в развитии отрасли и не должны допустить падения объемов добычи", – заявил В. М. Кресс на совещании с руководителями нефтяных компаний.

Томская область входит в десятку наиболее перспективных и интенсивно разрабатываемых нефтегазовых регионов России. Площадь перспективной нефтегазовой территории Томской области составляет 72 % от общей площади. Открыто более 100 нефтяных, газовых и газоконденсатных месторождений, большая часть которых расположена на левом берегу Оби.

После резкого падения в 2005 году уровень добычи нефти в регионе стабилизировался. По данным департамента, со времен провального года инвестиции в основной капитал без разведочного бурения выросли в 4 раза и достигли 21 млрд рублей. Незначительный рост наметился с 2007 года и продолжился в 2008 году. Это происходило за счет недропользователей малых и средних месторождений, доля которых в общем объеме добычи в 2008 году достигла 20%. Суммарная добыча нефти в регионе застыла на отметке около 10,5 млн т. в год. Судя по прогнозам на ближайшие годы, регион делает ставку на открытие и ввод в разработку новых месторождений. В 2007 в области было открыто 9 новых месторождений, в том числе 6



нефтяных. Еще три месторождения появились на нефтяной карте региона в первом полугодии 2008 года.

На территории Томской области открыто 118 месторождений нефти и газа, из них в разработке находятся – 56. В нераспределенном фонде недр находится 8 месторождений. Геологоразведочные работы и добычу нефти и газа на территории Томской области, на 1 января 2010 года осуществляют 41 предприятие – недропользователи. ( На 1 января 2009 г. – 47 недропользователей, у 6 из которых аннулированные лицензии; на 1 января 2008 г. – 45 недропользователей, у 2-х из которых аннулированные лицензии).

Анализируя показатели объемов добычи нефти, предприятиями нефтяной отрасли Томской области, необходимо подчеркнуть, что по итогам 2009 года объем добычи нефти уменьшился по сравнению с 2008 г., рис 1.1. (В 2008 г. объем добычи нефти уменьшился по сравнению с 2007 г. примерно на 243 тыс. тонн). Так на 2009 г. объем добытой нефти за год составляет около 10 млн. 137,9 тыс. тонн, а в 2008 г. объем добытой нефти за год составляет около 11 млн. 385,2 тыс. тонн. При этом, одно из крупнейших нефтедобывающих предприятий снизило объем добычи на территории Томской области примерно на 0,88 %. Вместе с тем, малые недропользователи в 2010 г. суммарно добыли примерно на 19% меньше чем в 2009 г. – 1млн.110,9 тыс. тон.

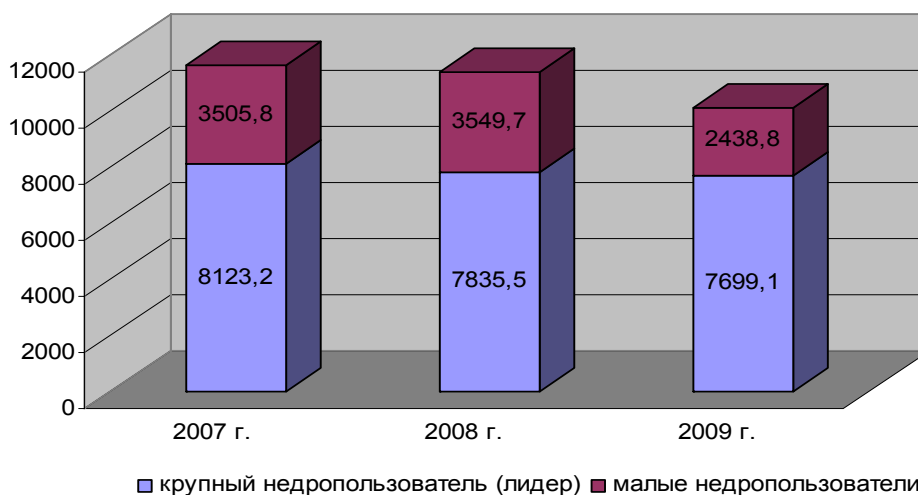


Рис. 1. Динамика объема добычи нефти Томской области с 2007 по 2009 г. (млн. тонн)

Одной из причин снижений объема добычи нефти, является снижении объемов эксплуатационного бурения, на которые, согласно плановым отчетам компаний, в 2009 году сократились в по сравнению с 2008 годом. Основной причиной снижения уровня добычи стало отсутствие новых изученных территорий с доказанной перспективностью отложений, куда бы недропользователи могли выйти с поисковыми работами и оправданным риском своих капиталовложений. По словам руководителя территориального агентства по недропользованию Томской области ("Томскнедра") Александра Комарова показано, что одним из перспективных направлений наращивания минерально-сырьевой базы углеводородного сырья является освоение новых территорий, неисследованных нефтегазоносных комплексов и выявление нетради-

ционных ловушек нефти и газа, где ожидается открытие крупных и средних месторождений углеводородов.

Большая часть добываемой в регионе нефти приходится на ОАО "Томскнефть ВНК". Более 20 нефтяных компаний добыли в прошлом году 1,5 млн. т. нефти, что на 20 % выше уровня 2006 года. Их доля в общем объеме добычи выросла с 8 % в 2004 году до 16 % в 2007 году. Можно спрогнозировать, что к концу 2010 году доля малых недропользователей в общем объеме добычи достигнет около 30 %. Основной прирост запасов также будет происходить за их счет. Так дочернему предприятию НК "Русснефть" – ЗАО "Томская нефть" – удалось обнаружить нефть в меловых отложениях. Компания вводит в эксплуатацию Столбовое и Федюшкинское месторождения в Каргасокском районе Томской области. Это позволяет говорить о возможности стабильной годовой добычи нефти на период до 2015 года на уровне 10-11 млн. тонн. В дальнейшем темпы снижения могут достигать до 20 %, если не будут вводиться в разработку новые месторождения, при условии реализации программы утилизации попутного нефтяного газа.

Основная добыча нефти до 2010 г. осуществляется на Советском, Игольско-Таловом, Крапивинском, Лугинецком, Первомайском месторождениях. С 2008 г. значительно повысилась роль предприятий подконтрольных ОАО «Газпром нефть» (бывшее ОАО «Сибнефть») – ЗАО «Арчинское» и ООО «Шингинское». С 2009 года интенсивно вводятся в разработку месторождения группы компаний «Империал групп». Наиболее проблематичными по освоению запасов нефти на территории Томской области представляются активы ОАО «НК «ЮКОС», что связано с вопросами по утилизации попутного нефтяного газа.

Переработка попутного нефтяного газа (ПНГ) – направление, которому сегодня уделяется повышенное внимание. Разработка нефтегазовых месторождений в Западной Сибири началась почти полвека назад. Разработчики генеральной схемы размещения и строительства объектов сбора и переработки попутного газа планировали, что к 1990 году утилизация попутного газа достигнет 90%. Этим планом не суждено было осуществиться. До сих пор видно как пламя многочисленных факелов озаряет сибирские просторы. Горит «попутка» – газ, который может использоваться для выработки электроэнергии, для производства моторного топлива и сырья для нефтехимических предприятий.

Экологические последствия освоения запасов нефти сказываются, прежде всего, на региональном и местном уровне. Последствия сжигания ПНГ приводят к нарушению сложившегося экологического баланса, определяющего состояние окружающей среды, здоровья проживающих в регионе людей. При этом издержки экологического характера часто не могут быть компенсированы экономически и природоохранными мероприятиями.

Новые технологии и оборудование позволяют реализовать многие процессы непосредственно на промыслах, что полностью устранил или существенно снизит потребность в дорогостоящей сетевой инфраструктуре, вовлечет в переработку неиспользуемые объемы ПНГ, улучшит экономическую эффективность нефтедобычи.

По словам вице-губернатора Владимира Емешева, ввод новых месторождений, который сейчас активно ведется малыми предприятиями нефтяной отрасли Томской области, даст запас в развитии на ближайшие 10-15 лет и позволит поддерживать на существующем уровне добычу нефти и отраслевые доходы бюджета.

Подводя итоги, необходимо отметить, что на сегодняшний день, малые недропользователи Томской области занимают важнейшее место по объемам добычи

нефти, тем самым, делая огромный вклад в развитие экономики области. Но возникает проблема утилизации попутного нефтяного газа, по требованиям Правительства Российской Федерации, в котором говорится об установлении целевого показателя сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках на 2012 год и последующие годы в размере не более 5 процентов от объема добытого попутного нефтяного газа. В связи этим возникает необходимость в инновационной технологии, которая бы позволила при невысоких капитальных вложениях и без существенного изменения сети нефтедобывающих месторождений, разработать новые инженерно – конструкторские решения по данному вопросу. Малые недропользователи технически и финансово не готовы к таким изменениям, и для сохранения их дееспособности необходимо разработать специальный механизм дальнейшего плана, в который включается и поддержка государства по льготному налогообложению малых предприятий нефтяной отрасли.

Список использованной литературы.

1. О мерах по стимулированию сокращения загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках: Постановление Правительства Российской Федерации от 08.01.2009 г. №7.
2. Национальный отраслевой журнал «Нефтегазовая Вертикаль». – 2010. – №15.
3. Васильева Е. Томская область увеличит нефтедобычу / Все ДЕЛО в Томске: Деловой портал для малого и среднего бизнеса. Дата размещения: 29.09.2008. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.delo-tomsk.ru/for-business/articles/109/>.

А.М. Исаков

## ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И КИТАЯ В РАМКАХ ШОС

г. Томск, Филиал ФГОУ ВПО СибАГС в г. Томске, e-mail: alexis983@yandex.ru

Основную ось, вокруг которой идет развитие сотрудничества в рамках ШОС, составляют Россия и Китай. Каждое из этих государств по-своему заинтересовано в участии в объединении, и в то же время оба имеют общие геостратегические интересы.

**Россия заинтересована в укреплении своего геополитического присутствия в Центральной Азии.** Во-первых, это позволит определенным образом противостоять центробежным силам в рамках СНГ, ядром которого она является. Во-вторых, Центральная Азия является одним из приоритетных регионов во внешней политике Москвы, и интересы России здесь представлены достаточно широко: обеспечение доступа к стратегическим природным ресурсам, сохранение рынка региона, защита прав этнических русских, блокирование распространения идей, способных дестабилизировать Центральную Азию, а оттуда Россию, а также элементов дестабилизации (наркотики, оружие). Для продвижения своих интересов и усиления своего влияния в регионе Россия всячески противодействует любым попыткам США и других государств укрепиться в регионе. Если слабые экономические воз-

возможности России не позволяют значительно укрепить свой вес в регионе, то использование своих военно-политических ресурсов в рамках ДКБ и ШОС делают это возможным.

Однако наиболее важным моментом участия в ШОС как России, так и Китая являются их общие геостратегические интересы. Оба государства используют Шанхайское объединение для координации схожих позиций по вопросу мирового порядка. Обоим не устраивает существующая расстановка сил в международной системе, а именно гегемония США. Однополюсная система ущемляет интересы и ослабляет позиции других государств, имеющих глобальные амбиции. А так как военно-политические и экономические позиции Соединенных Штатов в системе международных отношений довольно сильны, то ближайшие 10-15 лет будут периодом доминирования США. Именно противостояние гегемонии США и является приоритетнейшей внешнеполитической задачей России и Китая в среднесрочной перспективе.

Но возможности России и Китая недостаточны для того, чтобы изменить настоящее положение в международной системе по одиночке. Россия старается быть сильна политически, но слаба в экономическом отношении. И этот низкий уровень экономического развития имеет тенденцию к снижению, если не будут предприняты энергичные экономические и иные институциональные реформы. Прохладное отношение Запада к интеграции России в мировую экономику и опасения, связанные с оставшейся военной мощью и амбициями России, дистанцируют их. Не найдя в первые годы после развала СССР существенной экономической поддержки Запада и столкнувшись с ущемлением интересов России в мировой политике, России ничего не остается как **занять открытую антизападную позицию**. Китай обладает мощной экономикой, но имеет слабые политические позиции в международной системе. Укрепляя свои позиции в Юго-Восточной Азии, Китай не идет пока на открытую и прямую конфронтацию и занимает порой выжидательную позицию. Но в то же время Китай осторожно продвигает свои интересы, в том числе и посредством участия в ШОС.

Сотрудничество двух государств в рамках Шанхайского объединения позволяет объединить военно-политические возможности России и экономические ресурсы Китая для того, чтобы более уверенно заявлять о своих глобальных интересах и амбициях и сбалансировать влияние США в мире. В этой связи является вполне закономерной тенденция к российско-китайскому сближению. И это сближение происходит в рамках ШОС, служащей хорошим форумом для демонстрации общего внешнеполитического курса двух государств, которые имеют одинаковые позиции по многим глобальным проблемам. Как заявил на последнем саммите ШОС министр иностранных дел России И. Иванов: "позиция Москвы – это позиция Пекина".

Приносит свои ощутимые плоды активная позиция Узбекистана в определении стратегии развития как самой ШОС, так и в целом по широкому спектру современной мировой политики. В июне 2010 г. В Ташкенте прошел очередной саммит ШОС. Так, значительным результатом деятельности Узбекистана в качестве председателя такой влиятельной международной структуры стало единогласное принятие Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН о сотрудничестве между ООН и ШОС, а также подписание Совместной декларации о сотрудничестве секретариатов этих организаций, что в свою очередь определяет правовые основы и перспективы их практического взаимодействия.

По признанию зарубежных политологов и экспертов, этот факт позволит Организации играть более активную роль в мировых политико – экономических процессах, не замыкаясь только на своих задачах, так как сотрудничество ведущих международных структур способно эффективно решать актуальные региональные и международные вопросы самого разного характера, включая такие, как терроризм, незаконный оборот наркотиков, изменение климата, преодоление последствий природных катастроф и других.

Согласно оценкам пакистанских экспертов, в частности ректора Пешаварского университета Азмата Хана за время председательства Узбекистана в ШОС удалось добиться значительных результатов. В частности обеспечено подписание Совместной декларации ШОС и ООН о сотрудничестве, разработан документ о порядке приема новых членов ШОС а также правила процедуры Организации. Он добавил, что сотрудничество в рамках ШОС имеет хорошие перспективы для государств-членов по развитию торгово-экономических связей и созданию единого экономического рынка. Регион стран-членов ШОС богат природными и энергетическими ресурсами.

Таким образом, Россия и Китай, несмотря на осторожную и выжидательную позицию последнего, постепенно включаются в активную совместную **борьбу за будущий миропорядок** и противодействуют попыткам США продвигать свои глобальные амбиции в ущерб амбициям других менее сильных государств.

Сближение потерявшей статус "мировой державы" России и имеющей статус "региональной", но еще не мировой державы Китая явно беспокоит США. Долгое время Вашингтон был ближе к Москве и Пекину, чем каждый из них друг другу. В настоящее время расстановка сил в стратегическом треугольнике изменилась. Несмотря на сильные позиции в международной системе, Вашингтон стоит перед перспективой стратегического соперничества не с двумя более слабыми государствами, а с одним усиливающимся объединением, объединяющим интересы двух региональных держав. В такой ситуации США придется проводить более сдержанную внешнюю политику, иначе они будут сталкиваться с консолидированным противодействием России и Китая. Об обеспокоенности Запада свидетельствует тот факт, что в июле 2009 года генеральный секретарь НАТО Д. Робертсон совершил турне по странам ЦА, главной целью которого было заинтересовать государства региона в углублении сотрудничества в рамках программы НАТО "Партнерство во имя мира". Однако события прошлого года продемонстрировали отсутствие жизненно важных интересов Запада в обеспечении безопасности в ЦА, что усилило влияние России в регионе и значимость сотрудничества для центральноазиатских государств в рамках ШОС.

Таким образом, ШОС представляет собой серьезный фактор мировой экономики. По мере завершения экономических реформ в Китае и укрепления позиций Пекина в Азии гегемония США будет постепенно ослабевать при активной поддержке России. В среднесрочной перспективе сотрудничество Китая и России будет укрепляться, а это значит, что будет расти влияние ШОС. Однако в далекой перспективе в случае значительного ослабления США и выхода Китая в мировую политику в качестве "мировой державы" интересы России и Китая могут разойтись в силу изменения стратегической обстановки.

За пять лет своего существования Шанхайское объединение продемонстрировало свою эффективность. Об этом уже можно судить по определенным результатам выполнения взятых обязательств в рамках Шанхайского и Московского согла-

шений. Были детально проработаны механизмы выполнения подписанных договоренностей и созданы соответствующие группы для контроля над их реализацией. К настоящему моменту уже практически решены вопросы о прохождении государственных границ между государствами-участницами, за исключением Узбекистана.

Руководители России, Китая, Киргизии, Казахстана, Таджикистана и Узбекистана подписали Хартию – основной уставный документ ШОС, который составит договорно-правовую базу организации. Подписаны были так же Политическая декларация и Соглашение о региональной антитеррористической структуре, которая станет первым договорно оформленным постоянно действующим органом ШОС.

Слабым аспектом развития отношений внутри ШОС является низкая экономическая активность резидентов участников к реализации достигнутых договоренностей, отсутствие институциональной инфраструктуры организации и невысокая доля регионального товарооборота.

Список использованной литературы.

1. Саммит ШОС свидетельствует о переориентации внешней политики Ташкента / Фергана.ru: Информационное агентство. Дата размещения: 23.06.2004. [Электронный ресурс]. – URL: [www.ferghana.ru/article.php?id=2967](http://www.ferghana.ru/article.php?id=2967).

2. По итогам саммита ШОС опубликовано Совместное коммюнике / ИТАР-ТАСС Урал. Дата размещения: 16.06.2009. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tass-ural.ru/details/67193.html>.

3. Шанхайская организация сотрудничества / Википедия: свободная энциклопедия. Дата обновления: 15.09.2010. [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%9E%D0%A1>.

4. Эсенбекова А.Т. История саммитов ШОС / Проект "Время Востока" Института стратегического анализа и прогноза (ИСАП). Дата размещения: 29.06.2007. [Электронный ресурс]. – URL: [www.easttime.ru/reganalitic/1/52.html](http://www.easttime.ru/reganalitic/1/52.html).

В.С. Караваева, Ж.А. Ермушко

## **ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО. НАСТОЯЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [vikysenok@sibmail.com](mailto:vikysenok@sibmail.com)

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). В соответствии с действующими процедурами была создана Рабочая группа по присоединению России

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.

После представления в 1998 году Россией первоначальных предложений по доступу на рынок товаров и по уровню поддержки сельского хозяйства начались переговоры на двустороннем уровне. В 1999 году членам ВТО была передана первая редакция *Перечня специфических обязательств по доступу на рынок услуг* и проект *Списка изъятий из режима наибольшего благоприятствования (РНБ)*. Начиная с 2000 года, переговоры стали носить полномасштабный характер, то есть охватывать все аспекты процесса присоединения России к ВТО.

Основой для проведения переговоров являются документы и предложения, утверждаемые Правительством Российской Федерации. В рамках процесса присоединения российская делегация проводит переговоры по четырем направлениям:

1. Переговоры по тарифным вопросам. Их цель – определение максимального уровня («связывания») ставок ввозных таможенных пошлин по всей Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности, право на применение которых Россия получит после присоединения к ВТО.

2. Переговоры по сельскохозяйственной проблематике.

Помимо обсуждения тарифных аспектов, эти переговоры охватывают вопросы допустимых объемов внутренней господдержки аграрного сектора (AMS) в рамках так называемой «желтой» корзины (субсидии, подлежащие сокращению), а также уровня экспортных субсидий на сельхозтовары и продовольствие.

3. Переговоры по доступу на рынок услуг имеют своей целью согласование условий доступа иностранных услуг и поставщиков услуг на российский рынок.

4. Переговоры по системным вопросам посвящены определению мер, которые Россия должна будет предпринять в области законодательства и его правоприменения для выполнения своих обязательств как будущего члена ВТО.

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 приостановила 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 – Белоруссией и Казахстаном. Причем о том, как технически осуществляются подобные шаги, не знают ни в Таможенном Союзе, ни в ВТО: случай беспрецедентный, признают эксперты как в России, так и за рубежом

Существует очень много юридических, технических моментов, по которым Россия вместе с Казахстаном и Белоруссией взяли паузу, для уточнения всех неясностей, которые существуют, и для сверки результатов переговоров, которые проводились на двустороннем уровне странами до принятия решения о совместном вступлении. У каждой страны переговоры приостановились на разных стадиях и обсуждались разные условия. Так, Россия практически полностью закончила в ВТО тарифные переговоры. Казахстан переговоры по тарифам пока не закончил, но он завершил переговоры с 22 странами, Белоруссия – примерно с 10. Что касается системных обязательств, то Россия практически завершила переговоры по докладу Рабочей группы, где отражены обязательства по применению отдельных норм ВТО. Казахстан находится на более ранней стадии, эта работа завершена лишь частично, у белорусских коллег она пока еще не начиналась. Сейчас надо выработать общий подход, который обеспечил бы дальнейшее движение переговоров на условиях, которые были бы выгодны и ВТО, и Таможенному союзу. При этом необходимо максимально сохранить результаты российских переговоров. Одновременно будет продолжена аналитическая работа с привлечением независимых экспертов по определению возможного формата присоединения к ВТО.

В настоящее время официально утверждено, что Россия намерена самостоятельно вступить в ВТО, но на условиях, удовлетворяющих страны Таможенного союза.

Все это, по оптимистичным прогнозам, должно завершиться в течение ближайших 10 месяцев, т.е. во второй половине 2011 г.

Список использованной литературы.

1. Всемирная торговая организация. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.wto.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Колесов В.П., Осьмова М.Н. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. – М., 2005.
3. Герчикова И.Н. Международные экономические организации // "Консалтинг". – М., 2005.
4. Иванов И. Россия на пороге ВТО // Мировая экономика и международные отношения.– 2007. – №8.
5. Портанский А. ВТО: перспектива Дохийского раунда сохраняется // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 12.



## РОССИЯ В МИРОВОЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

г. Саранск, Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева,  
e-mail: prolover@mail.ru

Продовольственная проблема давно находится в центре внимания общества всего мира. Только в одних странах она выражается в перепроизводстве продовольствия, в других – его недостатком. Данное явление Мальтус объяснял существованием некоего «закона» природы, в силу которого объективно рост населения обгоняет рост производства продовольствия. Однако доклады Администрации по продовольствию и сельскому хозяйству Организации Объединенных наций (ФАО), исследования венгерского ученого П.Шаркань объясняют факт одновременного существования, с одной стороны – перепроизводства продовольствия, а с другой – его недостатка – проявлением коренных противоречий способа производства, имеющего своей целью не удовлетворение потребностей всего общества, а максимальное извлечение прибыли в интересах немногих. Эти две противоположные позиции обуславливают различия в подходах к решению продовольственной проблемы.

По мнению специалистов по международным продовольственным проблемам, над миром уже нависла угроза международного кризиса, в виде конфликта перепроизводства и глубокого дефицита. «Эксперты Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных наций (ФАО) на основе прогноза, что население Земли к 2050 г. увеличится на 2,3 млрд. человек, считают необходимым к середине века нарастить мировое производство продовольствия на 70%» [3, с. 91]. Основная причина этого кризиса, по мнению работников ФАО, заключается в отсутствии международной системы мероприятий, которая позволила бы покончить с возникающей в мировой торговле полярностью избытка и дефицита продовольствия и устранить последствия неравномерной обеспеченности человечества продуктами питания.

Интеграционные тенденции в международной торговле способствуют созданию международных организаций, осуществляющих регулирование торговли в мировом масштабе. На сегодняшний день задачи по глобальному регулированию мировой торговли возложены на Всемирную торговую организацию (ВТО), в рамках которой наименее развитым странам предусматривается оказание технической и продовольственной помощи.

Присоединение России к ВТО, по мнению группы специалистов РАН, в целом не приведет к сколько-нибудь масштабным изменениям производства в большинстве отраслей промышленности и потому не принесет каких-либо фатальных негативных последствий для отечественной экономики, но при этом будет выступать катализатором происходящих процессов, а основные тенденции развития экономики в большей степени будут определяться общим ходом экономического развития.

Агробизнес России в случае присоединения окажется в особом положении, поскольку конкуренция с импортом идет на фоне не столько тарифов, сколько сравнительных уровней госсубсидирования продукции, и здесь мы уступаем основным мировым сельхозэкспортерам в разы. В целом же в рамках ВТО новый российский протекционизм становится цивилизованным, избирательным и дозированным, со-

вмещающая меры защиты внутреннего рынка страны и поощрения на нем разумной конкуренции. Именно так строили свою промышленную политику и большинство стран, лидирующих в мире по темпам роста, в том числе КНР, Индия, Республика Корея, Малайзия, а ранее Франция, Италия, Япония и Испания.

В результате интенсификации международной кооперации и разделения труда, взаимодействия и глобализации национальных товарных систем в сфере производства и продажи продовольствия формируется мировая агропродовольственная система (МАПС), основными элементами которой являются: международная торговля, охватывающая все сферы продовольственного комплекса, вывоз капитала и технологий, связанных с развитием агробизнеса; интернационализация научных исследований, образование и подготовка управленческих кадров; организация и деятельность межнациональных и наднациональных соглашений и организационных структур, влияющих на все аспекты формирования и функционирования МАПС.

Таким образом, в МАПС условно выделяют две основные группы стран, различающихся социально-экономическим характером и уровнем экономического, в том числе продовольственного, потенциала.

Первая группа – это развитые страны со среднегодовым уровнем ВВП почти в 25 тыс. долл. где проживает 1185 млн. человек, или около 20% мирового населения. Они поставляют на мировой рынок около 75% зерна и более 80% мяса, поэтому обострение проблем экспорта касается их прежде всего. Для их продовольственных комплексов внешние рынки сбыта являются важным фактором развития производства и ценообразования. Поэтому в результате даже частичного сокращения экспорта продовольствия существенно снижается стоимость экспортируемой сельскохозяйственной продукции. Следует отметить, что внешнеэкономическая деятельность АПК развитых государств все еще в значительной мере замыкается внутри этой группы стран.

Вторая группа – развивающиеся страны со среднегодовым размером ВВП 3 тыс. долл., и населением 4765 млн. человек (свыше 80% населения). В эту группу включены и страны с переходной экономикой, насчитывающие 40 млн. человек (7% населения) при среднедушевом уровне ВВП в 5 странах Восточной и Центральной Европы около 6 тыс. долл. и в странах СНГ – примерно 3 тыс. долл. Развивающиеся страны, стремясь преодолеть свое отставание в производстве и потреблении продовольствия, ускоряют развитие своих экономических, в том числе продовольственных систем. Это приводит не только к росту импорта продовольствия, но и к импорту ресурсов, технологий и капиталов, необходимые для развития национальных производственных систем.

Анализируя состояние мирового продовольственного рынка, можно сделать вывод о формировании в мире двух направлений экономического и политического развития: 1) продолжается процесс укрепления национальных государственных суверенитетов, который охватил огромные территории Евразии, Африки, Латинской Америки; 2) усилился всемирный характер экономической интеграции с ярко выраженной доминантной развитых капиталистических стран и в первую очередь США. Особенно ярко это подтверждает положение бывших стран Восточной Европы и государств СНГ. Идет явная торговая экспансия и товарная интервенция по захвату их рынков, например, в 1994 г. Более 40% товарооборота РФ осуществлялось за счет импортных товаров и продовольствия.

АПК России, относимой к странам с переходной экономикой, присущи все проблемы развивающихся стран и взаимосвязей с МАПС. Однако в России эти про-

блемы решаются достаточно трудно. Основные причины трудностей в формировании современного рыночного механизма и роста эффективности АПК в России заложены еще в ее историческом наследии, когда Россия не была связана рыночным механизмом с мировым хозяйством. Так в 1960-1990 гг. среднедушевой уровень производства и потребления продовольствия в стране резко возрос, а эффективность производства продовольствия резко снизилась. Отставание сельского хозяйства по сравнению с США, например, увеличилось по производительности труда и эффективности основных фондов и энерго мощностей – с 5 до 10 раз, урожайности – с 60 до 40%.

Современная специализация России в мировой торговле преимущественно минерально-сырьевая. Так, в 2006 г. на долю минеральных ресурсов (нефть, газ, прочие полезные ископаемые) пришлось почти 66% стоимости экспорта. На рынках готовых изделий Россия является очевидным аутсайдером. По данным мировой статистики в мировом экспорте этой продукции на долю России приходится менее 0,8%, что почти втрое меньше, чем доля страны в объеме всего мирового экспорта (2,3%) [1, с. 16].

За последние годы Россия смогла вернуть себе статус ведущей зерновой державы и войти в «четверку» крупнейших экспортеров зерна наряду с США, Канадой, Евросоюзом. В течение восьми или десятилетнего цикла Россия планирует выйти на общий объем экспортных возможностей в районе 50 млн т., что, конечно, будет способствовать выходу на передовые позиции. Но при всем этом следует учитывать и то, что мощности хранения и транспортировки изношены и недостаточны. Свой вклад здесь может и должна внести недавно созданная Объединенная зерновая компания, основной задачей которой является развитие инфраструктуры зернового рынка, в том числе с привлечением активов частных инвесторов. Негативно на развитии зернового хозяйства и функционировании внутреннего рынка, как России, так и других стран СНГ сказывается отсутствие общего зернового рынка стран СНГ и единого комплекса совместных правовых, экономических и организационных мер.

Второе место после зерна в структуре российского экспорта принадлежит маслосеменам подсолнечника и подсолнечное масло. Для того чтобы пополнить внутренний рынок данным видом продукции и не допустить, таким образом, такого положения, когда с 2005 по 2008 гг. розничная цена на подсолнечное масло увеличилась в 1,9 раза, а на сливочное в 1,7 раза, необходимо снижение объемов экспорта и одновременное увеличение объема производства подсолнечного масла на Кубани. Главными препятствиями сокращения и ликвидации экспорта маслосемян подсолнечника являются импорт семян гибридного подсолнечника для засева значительных площадей.

Большое значение в современных условиях на состояние мировой агропродовольственной системы, по мнению экспертов, будет оказывать и изменение климата, которое может в значительной степени сместить границы сельхозработ. ООН было опубликовано несколько докладов об экологических последствиях изменения климата. «Мир приближается к моменту, когда уже ничего нельзя будет сделать и когда самые бедные страны утратят возможность и надежду покончить с нищетой, нехваткой продовольствия, дефицитом водных ресурсов» [2, с. 88].

Таким образом, проведенное исследование показало, что сельскому хозяйству необходимы новые импульсы, поскольку его дальнейшее развитие при нынешней структуре будет во все большей степени ограничено.

Глобализация и концентрация торговли, а также перерабатывающей промышленности приводит к росту их давления на основное звено агропродовольственной вертикали, а финансовый и экономический кризис усиливает эту тенденцию. У России есть возможности для того, чтобы превратить сельское хозяйство в одно из самых передовых в мире. Для этого, по мнению президента Медведева Д.А., необходимы: 1) новые технологии, которые должны внедряться, начиная от личного подсобного хозяйства и заканчивая крупнейшими агрохолдингами; 2) работа над экономикой отрасли, работа над экономикой компаний, 3) помощь государства.

Список использованной литературы.

1. Оболенский В. Россия на мировых рынках готовой продукции: что впереди? // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 8. – С. 16-24.
2. Угроза мировому сельскому хозяйству // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 10. – С. 88-89.
3. ФАО о перспективах продовольственной сферы // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – № 10. – С. 91.

И.В. Кащук

## **ВОПРОСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ОТРАСЛЕВОГО УРОВНЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: mau@tpu.ru

В ноябрьском послании 2009 г. Федеральному Собранию Президент РФ Д.А. Медведев определил стратегическую цель развития общества как системную модернизацию экономики. Модернизация характеризуется: высоким уровнем образования, науки; развития инфраструктуры; высокой технологичностью производства; рациональным распределением ресурсов; высоко квалифицированными кадрами; современной организацией производства; обучением всех звеньев цепи от руководителя до простого рабочего.

Модернизация должна быть системной. Стратегия системной модернизации позволит России свернуть с сырьевого пути развития и достичь экономического роста, удовлетворяющего интересы и потребности широких слоёв населения в сложных условиях неудовлетворительного состояния производственно-технологических систем экономики, трудового потенциала и современных кризисных явлений.

Последние десятилетия экономика России функционировала практически за счёт прежних достижений бывшего СССР, особенно его индустриальной мощи, ядерного потенциала и добычи разведанных запасов нефти и газа.

За период с 1990 года по 2008 год структура промышленного производства в России изменялась в сторону повышения доли энерго-сырьевых секторов хозяйства при сокращении перерабатывающих отраслей (машиностроения и металлообработки) в 2 раза, лёгкой промышленности – более чем в 12 раз по доле в структуре промышленного производства. Производство промышленной продукции и продукции сельского хозяйства в 2008 году относительно 1990 года составило соответственно 82,1% и 86,7%. Кризис осени 2008 г., 2009 г. и начала 2010 г. привёл к сокращению

объёмов производства и росту безработицы и ещё больше отдалил российскую экономику от показателей 1990 года [1].

В условиях разрушенной производственной базы необходимо восстановить те производства, которые обеспечат внутренний и внешний рынки продуктами современных технологий с высокой добавленной стоимостью. В сложившихся социально-экономических условиях решение этой задачи потребует не только инноваций, но и воссоздания отдельных видов производств и секторов хозяйства. Например, электронной промышленности для «нанотехнологического» развития, потребуются заводы соответствующей мощности по производству чистого кремния. Их необходимо строить, то есть создавать заново или восстанавливать отдельные предприятия, которые еще можно восстановить. Для этого потребуются соответствующие ресурсы и условия свободной конкуренции.

В плане ресурсов существует два противоречивых сценария.

Первый заключается в отвлечении существующих ресурсов развитого сырьевого комплекса и сокращении его производства. При этом потребуются компенсация потерь дохода, приносимого вновь создаваемой продуктовой массой, часть которого потребуются тратить на замещение выходящих их строя фондов в сырьевых секторах.

Второй заключается в наращивании добычи сырьевого комплекса и получении дополнительного дохода необходимого для восстановления и развития инновационных производств.

В плане развития конкуренции так же не все однозначно. Существует три основные группы проблем, препятствующих созданию и развитию отдельных секторов и видов деятельности. К ним можно отнести: структурные проблемы рынков; несовершенство законодательства, противоречивость направлений и видов экономической политики.

Структура отраслевых рынков тормозит развитие конкуренции, за счет создания барьеров входа и выхода. Их наличие не позволяет или делает невозможным восстановление и появление новых предприятий на рынке. С другой стороны, структура рынка может способствовать его монополизации. Деятельность естественных монополий является тормозом развития конкуренции в ряде промышленных сфер, например транспорте. Статистика Федеральной антимонопольной службы (ФАС) показывает, что в 2008 году было рассмотрено 1331 дело по фактам злоупотребления доминирующим положением, из которых 2/3 были возбуждены в отношении естественных монополий [2]. Без государственной политики ценового регулирования решить данную проблему невозможно.

Проблема отсутствия соответствующей законодательной базы имеет причинно-следственную связь с проблемами формирования и развития отраслевых рынков. На протяжении многих лет законодательство в области конкуренции и антимонопольного регулирования пересматривается, провоцируя конфликтные ситуации и противоречия.

Существует множество противоречий и взаимоисключений различных политик. Само существование различных направлений и видов экономической политики требует, в первую очередь, их согласованности. Особое значение имеет различие между промышленной и конкурентной политиками. Эти политики имеют общую цель – обеспечение устойчивого экономического роста и повышение благосостояния общества в целом, но разные средства достижения.

Промышленная политика направлена на предоставление ограниченному числу рыночных субъектов дополнительных ресурсов для привлечения инвестиций. Её комплекс мер проявляется в изъятии части дохода из добывающих отраслей посредством налогообложения и распределение их через бюджет в другие отрасли. Такая политика может служить базой экономического роста в краткосрочном периоде.

Конкурентная (антимонопольная) политика направлена на обеспечение равных условий конкуренции, что само по себе создает дополнительные стимулы для инвестиций и инноваций. Её комплекс мер проявляется в постоянном совершенствовании продукции на базе новых технологий и формировании новых отраслевых рынков. Стимулом для роста является получение экономической прибыли в долгосрочной перспективе.

Противоречие заключается в том, что действующие предприятия и вновь создаваемые должны находиться в равных конкурентных условиях. Регулированию и пресечению должны подлежать антимонопольные действия действующих предприятий в отношении вновь создаваемых и действия органов власти в рамках антимонопольного законодательства. По данным ФАС нарушения антимонопольного законодательства на долю неконкурентных действий органов власти составляют 46,2% от всех нарушений в 2008 г., что на 17% больше, чем в 2007 г. [2]. Следствием неразвитости и противоречивости конкурентных политик, отсутствия механизмов их реализации и норм развития конкуренции привели к тому, что Россия в 2009 г. в рейтинге конкурентоспособности стран мира заняла 49 место. За период 2005-2009 гг. Россия опустилась с 52 на 56 место по перспективной конкурентоспособности (GCI). Индекс глобальной конкурентоспособности России продолжает снижаться: в 2009 году Россия заняла 63 место [3]. Кроме того, теневая экономика и коррупция подрывают конкуренцию на отраслевых рынках. Использование коррупционных методов позволяет осуществлять недобросовестную конкуренцию, отслеживать и бороться с которой особенно сложно, а порой и не возможно, в условиях отсутствия правового поля и информационного дефицита.

Недобросовестная конкуренция характеризуется низким уровнем культуры рыночных отношений.

Уровень культуры участников рынка определяется системой их информирования о возможности использования конкурентного законодательства с целью защиты своих интересов и пропаганды рыночных конкурентных отношений. В настоящее время ощущается острый информационный дефицит, который в свою очередь, определяется низкой культурой ведения бизнеса, боязнью партнерских отношений, отсутствием доверия и низкой эффективностью статистических органов. Круг замыкается.

Для выхода из данного круга проблем необходимо совершенствовать структуру государственной статистической информации, формировать отраслевые информационные базы данных и официальные сайты отдельных предприятий.

В настоящее время структура государственной статистической информации не соответствует потребностям отраслевой аналитики; создание отраслевых информационных баз является одной из самых важных проблем региональных рынков; официальные сайты имеют не все предприятия, отсутствует единый механизм размещения учредительных документов, структуры управления, отчетной документации, стандартов и правил деловой и профессиональной этики.

Одним из первых шагов на пути формирования отраслевых рынков и решения проблемы информационного дефицита явилось введение в действие с 1 января

2003г. на территории страны Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД). На сегодняшний день переход на ОКВЭД считается официально выполненным. Вновь регистрирующиеся предприятия определяют вид своей деятельности согласно классификатору – ОКВЭД [4].

В настоящее время развитие системы экономико-статистических классификаций в информационной системе государственной статистики происходит на основе Федеральной целевой программы «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах» [5].

Исходя из стратегической направленности развития государства, предполагающей модернизацию экономики и развитие конкуренции, цель данной Программы сформулирована как: обеспечение пользователей достоверными статистическими данными, отвечающими международным статистическим стандартам. Поставлены основные задачи: разработать новые и совершенствовать действующие общероссийские классификаторы; совершенствовать механизмы применения общероссийских классификаторов в российской экономике; гармонизировать общероссийские классификаторы с международными экономическими классификациями.

Программа предполагает внедрение нового общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности, позволяющего осуществлять сравнение информации о производстве, продаже, экспорте, импорте и потреблении продукции методом товарных потоков, и проводить статистические сопоставления на международном и национальном уровнях.

Для проведения анализа состояния и развития видов экономической деятельности предусматривается разработать на основе внедрения системы национальных счетов классификаторы: инвестиционных, промежуточных и потребительских товаров; услуг во внешнеэкономической деятельности; непроектных активов; финансовых активов; запасов материальных оборотных средств; ценностей.

Предстоит разработка новых версий общероссийских классификаторов: видов экономической деятельности; органов государственной власти и управления; экономических регионов; полезных ископаемых и подземных вод; территорий муниципальных образований; основных фондов; занятий.

На формирование информационных баз данных направлена Федеральная целевая программа «Электронная Россия», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2002 г. N 65 [6]. Целью этой программы является создание инфраструктуры для реализации информационных технологий во всех сферах экономики и общественной жизни. Программа стала первым комплексным проектом создания нового информационного пространства. В рамках программы сформирован справочно-информационный портал государственных услуг – [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru), направленный на развитие электронного документооборота и перехода на оказание услуг в электронном виде. Электронные услуги возможны только при наличии отлаженного механизма межведомственного обмена информацией. В настоящее время отсутствует единая инфраструктура электронного правительства, а, следовательно, и четкое разграничение ответственности между органами федерального, регионального и местного управления. Кроме того, во многих регионах отсутствует качественный (высокоскоростной) интернет.

Существенным недостатком всех проектов программы является то, что они, в общем, только предоставляют официальные сведения и не позволяют активно взаимодействовать организациям и отдельным гражданам с государственными информационными ресурсами, т.е. осуществляют одностороннюю связь. Поэтому в на-

стоящее время ведется активная работа по разработке более технологичных онлайн-сервисов.

В ближайшее время должен появиться еще один проект программы – это рейтинг информационного развития субъектов РФ. Появится портал – [ictgov.ru](http://ictgov.ru), на котором будут размещаться материалы об информационном развитии регионов, реализации федеральных целевых программ перехода к информационному обществу. В целом до 2011 г. правительством планируется реализовать более ста двадцати мероприятий по внедрению современной информационно-коммуникационной инфраструктуры на общую сумму 180 млрд. руб. [7].

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

Для модернизации экономики необходимо восстановить и создать новые производства, обеспечивающие дальнейший ход инновационного развития. Для этого потребуются соответствующие ресурсы и условие конкуренции.

Существует два противоречивых сценария обеспечения ресурсами инновационных сфер производства: за счет отвлечения ресурсов сырьевого комплекса и сокращения его производства; или за счет наращивания его производства и получения дополнительного дохода, необходимого для восстановления и развития отдельных производств.

К основным проблемам развития конкуренции относятся: структурные проблемы рынков; несовершенство законодательства и не согласованность отдельных направлений экономической политики.

Важным направлением устранения противоречий и решения проблем является информационное обеспечение общества.

Для предотвращения острого информационного дефицита необходимо: совершенствовать структуру государственной статистической информации и создать отраслевые информационные базы данных на мезо- и микроуровне.

Список использованной литературы.

1. Сухарев В.С. Модернизация экономики России: реальные проектировки или умозрительное словоблудие: Итоги IX Международного инвестиционного форума. – Сочи, 2010 / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176234/> свободный. – Загл. с экрана.

2. Федеральная антимонопольная служба России / Конкурентная политика: информационный портал / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fas.gov.ru/competition/index.shtml> свободный. – Загл. с экрана.

3. IMD / Global Industrial Trends, Corey Billington, Rhoda Davidson and James Henderson: информационный портал / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.imd.ch/research/publications/books/Global-Industrial-Trends.cfm> свободный. – Загл. с экрана.

4. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. Федеральная служба государственной статистики. Банк готовых документов / [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b02\\_60/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b02_60/Main.htm). свободный. – Загл. с экрана.

5. Федеральная целевая программа «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах» / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/metod/fcp/program.htm> свободный. – Загл. с экрана.



6. О Федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002-2010 годы)» (редакция на 01.08.2008 г.) / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.internet-law.ru/intlaw/laws/e-rus.htm>. свободный. – Загл. с экрана.

7. Госуслуги в Интернете: новые онлайн-сервисы и безопасность (редакция на 30.04.2010г.) / [Электронный ресурс]. – URL: <http://itnovelty.ru/state-online-services.html>. свободный. – Загл. с экрана.

Е.И. Кузнецова

## ОТ ОТТОКА ДО ПРИТОКА

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [economics@tpu.ru](mailto:economics@tpu.ru)

Российская экономика постепенно эволюционирует в сторону западной модели финансирования роста. Так, еще в начале 2000-х гг. примерно половина инвестиций в основной капитал представляла собой собственные средства и еще столько же – заемные. Во второй половине текущего десятилетия это соотношение стало уверенно смещаться в сторону привлеченных средств – 40:60% (во многих западных компаниях доля привлеченного капитала достигает 80% и выше). До осени 2008 г. ограничения по источникам финансирования развития бизнеса постепенно снимались, однако в настоящее время, очевидно, произошел откат к жестким финансовым ограничениям прошлых лет.

В настоящее время многие пытаются составлять прогнозы развития России. Анализ экспорта и импорта поможет спрогнозировать и оценить финансовую ситуацию в стране и позволит сделать выводы о развитии экономики в ближайшие годы, что позволит создать ориентир для цен и ускорить развитие России.

По данным Центрального Банка России ожидается чистый отток капитала из РФ в 2010 году в размере \$8,7 млрд. На 2011 год ЦБ прогнозирует от \$15 млрд. оттока до притока в \$10-20 млрд. Это в 6,5 раз меньше, чем год назад, и примерно в 15 раз меньше, чем в 2008 году. До начала кризиса, в последнем полностью благополучном 2007 году, иностранные инвестиции в Россию превысили инвестиции из России более чем на треть, составив 120,9 против 74,6 млрд. долл. Паника 2008 года переломила ситуацию: инвестиционное сальдо стало отрицательным (в Россию было вложено 103,8 млрд., из неё ушло – 114,3). Однако стабилизация 2009 года не изменила состояние дел принципиально: инвестиции из России превысили иностранные инвестиции в Россию (82,6 против 81,9 млрд. долл.) [1].

При этом направления инвестирования российских средств не оставляют сомнения в том, что в основном мы имеем дело именно с бегством капитала.

Достаточно указать, что крупнейшим местом приложения российских капиталов стала Швейцария – идеальное место для хранения денег, но совсем непростое для их зарабатывания. В Швейцарию ушло 34,9 млрд. долл. – более 40% российских инвестиций за рубеж.

На 2-м и 3-м местах по объёму инвестиций из России (по тем же причинам) находятся Нидерланды (10,7 млрд. долл.) и Австрия, отставшая лишь на 1 млн. долл. Экономический кризис ускорил сокращение притока иностранных инвестиций в Россию: если в 2008 году этот приток уменьшился на 14,2%, то в 2009 году снизился ещё на 21,0% – до 81,9 млрд. долл. При этом погашение (то есть вывод из

страны) ранее поступивших инвестиций выросло в 2009 году на 12,8% – до 76,7 млрд. долл. В результате разница между этими показателями за год сократилась почти в семь раз – с весьма значимых 35,7 млрд. долл. в 2008 году до малозаметных на фоне российской экономики (и даже российского бюджета) 5,2 млрд. в 2009-м. Правда, иностранные инвестиции в Россию тоже в значительной степени производят впечатление возврата российского капитала. Это естественно: иностранных инвесторов в нашей стране, в отличие от отечественных, есть кому защищать, поэтому наши бизнесмены довольно часто выводят деньги из страны просто для того, чтобы сохранить свой бизнес.

Крупнейшим инвестором в Россию стал Люксембург (11,7 млрд. долл.). Третьим (после Люксембурга и Нидерландов) внезапно стал Китай (вложивший 9,8 млрд. долл. по сравнению с 0,4 млрд. в 2008 году), четвертым – Кипр (8,3 млрд.) и лишь пятым – Германия (7,4 млрд. долл.) [2].

Говоря об «иностранных инвестициях в Россию», следует помнить, что в основном речь идёт о кредитах и краткосрочных операциях на фондовом рынке, спекулятивных по своей природе, – и это, естественно, в условиях незащищенности собственности. Доля спекулятивных инвестиций и кредитов в общем объёме иностранных вложений составляет 88,4% (данные по итогам прошлого года).

Импорт продолжает довольно резко увеличиваться, а вот экспорт, если предварительные оценки ЦБ и минэкономразвития окажутся верными, – заметно спустится с занятых высот. Причем не только из-за остановившегося роста нефтяных и иных товарно-сырьевых цен, но и, судя по всему, в физическом объёме. Эту стагнацию экспортного бизнеса подтверждают и данные опросов предприятий, она, по-видимому, и стала результатом некоторого глобального охлаждения мировой и, в частности, – китайской промышленности. Чистый приток капитала в Россию во втором квартале, заметьте, также оказался очень умеренным, всего 4.5 млрд. долл. по первым оценкам ЦБ РФ. Это примерно вдвое ниже изначальных ожиданий, что в ЦБ объясняют дооценкой торгового баланса. Его сальдо, как и счета текущих операций в целом, хоть и «упали» с высот первых месяцев года, все же превысили первоначальные расчеты ЦБ. Можно сказать, что весь итог чистого притока капитала произошел как результат поведения банков, довольно круто за квартал сокративших свои валютные активы – то ли из-за волатильности курса евро, пришедшейся как раз на середину квартала, то ли из-за продолжающейся коррекции валютных предпочтений вкладчиков, все более явно предпочитающих рубль в качестве валюты сбережений. Однако положительный приток капитала – это итог квартала в целом, и итоговые цифры, похоже, немного искажают складывающиеся на самом деле тенденции. Все мощная «поставка» валюты на внутренний рынок банками пришлась на короткий период с марта по апрель. С середины мая, по-видимому, чистый приток капитала по линии банков, как показывают предварительные подсчеты, практически свелся к нулю или даже стал отрицательным. Главная же причина весьма умеренного чистого притока капитала из рубежа в Россию в том, что ни предприятия, ни банки снова практически ничего не занимали за рубежом. А именно зарубежные займы были на предкризисном пике конъюнктуры главным каналом привлечения иностранного капитала. Это говорит о том, что пока, в условиях продолжающейся инвестиционной стагнации, иностранный капитал столь же мало нужен российской экономике, как и кредитные предложения отечественных банков. Некоторое сжатие торгового баланса России, поднявшегося было в начале года до докризисных высот, – на руку ЦБ РФ. Сократившийся по обоим счетам платежного баланса чистый при-

ток валюты привел нынешний курс рубля в равновесие, и его укрепление не придется сдерживать массированными интервенциями, как это было еще пару месяцев назад. В мае ЦБ покупал на валютном рынке мало, менее 6 млрд. долл., это – примерно пятая часть от суммарных интервенций двух предыдущих месяцев. А в июне – и вовсе почти ничего (порядка 2 млрд. долл.), поскольку «приграничные» интервенции по сдерживанию укрепления рубля не требовались [3].

Банк России, озвучивающий соображения по части внешних операций, устами первого зама Алексея Улюкаева, считает, что по итогам второго полугодия приток капитала, переключает отток первого квартала (напомню, чистый отток, пришедшийся на первые два месяца года, составил 14,7 млрд. долл.) и в результате будет примерно нулевое движение по капитальному счету. Это резко контрастирует с итогом 2009 года, когда чистый отток за весь год был на уровне 57,2 млрд. долл., главным образом – в результате валютной паники, захватившей и начало прошлого года. При этом угроза притока спекулятивного капитала на развивающиеся рынки в связи со сложной ситуацией с суверенным долгом развитых стран, признаки которой обозначились еще осенью прошлого года и против которой некоторые страны ввели дополнительные защитные меры, по оценкам ЦБ, пока сохраняется. Тем не менее, по мнению А. Улюкаева, регулятор серьезно продвинулся на пути демотивации притока краткосрочного капитала в страну. В частности, существенно снижен дифференциал процентных ставок. Сейчас спрэд по депозитным ставкам ЦБ относительно ставок в базовых валютах составляет 200 базисных пунктов, что существенно снижает мотивацию спекулянтов. Повышение гибкости курсовой политики, осуществленное ЦБ после прошлогоднего валютного кризиса, является действенной защитной мерой от притока спекулятивного капитала. Тенденция однонаправленного укрепления рубля, которая подталкивает валютных спекулянтов к совершению таких сделок, сегодня практически отсутствует. И это не позволяет игрокам делать более или менее обоснованные предположения относительно укрепления или ослабления курса рубля, и само по себе сокращает размах колебаний курса, которые могли бы быть вызваны спекулятивными движениями капитала. Вместе с тем, в руках ЦБ остается возможность – при возникновении дополнительных рисков притока капитала – применить механизм резервных требований. Он может повысить норматив обязательного резервирования или дифференцировать его в зависимости от того, чьи обязательства у банков – перед резидентами или нерезидентами. Другие инструменты, такие, как введение налогов на операции с ценными бумагами или ввоз капитала, введение административных барьеров, ЦБ, по словам А. Улюкаева, считает принципиально неприемлемыми [4].

В настоящее время нет стран, в той или иной мере не интегрированных в мировую экономику. Тот факт, что интегрированность России оказалась заметно выше, чем это представлялось до начала мирового финансового кризиса, в значительной степени стал следствием отечественной экономической политики, ориентированной на постулат о том, что рыночные силы и свободный прилив капитала выправят накопившийся с советских времен диспропорции и обеспечат устойчивый рост.

Если Россия претендует на собственное место в мировой экономике, государство должно определиться: либо резко активировать свое участие в формировании нового производственного базиса страны, либо создать девственные институты, принуждающие национальный и иностранный капитал строить современную экономику. Мировой финансовый кризис – хороший повод, чтобы, наконец, определиться с базовыми стратегиями развития национальной экономики.

Список использованной литературы.

1. Официальный сайт Центробанка. – URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 25.09.2010).
2. Делягин М. Иностранные инвестиции: из России с любовью // Новая газета. – 19 марта 2010 г. – №28. – URL: <http://www.novayagazeta.ru/data/2010/028/02.html> (дата обращения: 01.10.2010).
3. Алексеев А. Источники инвестиций в российскую экономику: узок их круг // Инвестиции в России. – 2009. – №3. – С.3-10.
4. Официальный сайт «Российской газеты». – URL: <http://www.rg.ru/> (дата обращения: 01.10.2010).

И.Н. Кузьмин, Н.Г. Греждиеру

## **ПРОБЛЕМА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [arzan@sibmail.com](mailto:arzan@sibmail.com)

Глобальный экономический кризис сделал тему энергосбережения чрезвычайно актуальной. Общемировое потребление энергии, составляющее сегодня около 8 млрд. тонн нефтяного эквивалента (ТНЭ), за будущее столетие возрастет в 4-6 раз и достигнет 35-50 млрд. ТНЭ в год. При этом основной рост придется на развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки. Именно здесь ожидается наибольший прирост населения и высокие темпы экономического развития. Поэтому быстрый рост энергопотребления, если он не будет заранее соответствующим образом спланирован, может вызвать здесь дестабилизирующие моменты.

В России с каждым годом увеличивается объем добычи энергоресурсов. Объем добычи нефти может возрасти к 2020 г. до 450-520 млн.т., добыча газа может составить 680-730 млрд. м<sup>3</sup>, добыча угля по стране может составить 275-445 млн.т. [1].

Какие бы сценарии развития энергетики в XXI веке не рассматривались, Россия в них будет играть одну из ключевых ролей. Для этого есть все необходимые предпосылки. В частности, запас наших природных богатств огромен: на территории России сосредоточено около 45% – мировых запасов природного газа, 13% – нефти, 23% – угля и 14% – урана [2].

Но сумеем ли мы по-настоящему распорядиться этим богатством? Прискорбно, но факт, что наша страна – одна из самых расточительных в мире. В настоящее время в Российской Федерации на обогрев 1 кв. метра жилья затрачивается в 6-8 раз больше энергетических ресурсов, чем в других странах мира. В среднем стоимость электроэнергии, ежегодно затрачиваемой на эксплуатацию одного электродвигателя на российском промышленном предприятии, более чем в 5 раз превосходит его себестоимость.

Важнейшей мерой для развития российской электроэнергетики является широкое использование энергосберегающих технологий. Актуальность их внедрения продиктована не только необходимостью экономить энергетические ресурсы и минимизировать расходы предприятий в период экономического спада. Энергоресурсосбережение – это необходимость, которая продиктована невозможностью обеспе-

чения прибыльности производства при постоянной положительной динамике цен на энергоносители и начинающемся дефиците газа и электроэнергии. Эти факторы и сдерживают развитие большинства отраслей отечественной экономики. Так, например, Германия смогла увеличить объемы производства на треть, сокращая потребление закупаемых энергоресурсов. По оценкам экспертов в России потенциал энергосбережения составляет около 400 млн. тонн условного топлива или около 40-45% текущего потребления энергии. Потенциал энергосбережения жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) составляет – 26%, промышленности – 32% и топливно-энергетического комплекса (ТЭК) -33%.

В настоящее время Президентом Российской Федерации Дмитрием Анатольевичем Медведевым перед российскими электроэнергетиками поставлена задача – «к 2020 году энергоемкость валового внутреннего продукта по сравнению с 2007 годом должна быть снижена не менее чем на 40%». Именно таким путем, возможно, достигнуть бережливого и эффективного потребления энергоресурсов в современных условиях. Закон Российской Федерации «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» призван привнести в эту работу системный характер [3].

Ранее действовавший закон (№ 28 от 03.04.1996) носил декларативный характер, не имел механизма стимулирования и фактически исполнялся только теми, кто по собственной инициативе переходил на новые технологические решения и проводил энергосберегающие мероприятия.

Новым федеральным законом «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 23.11.2009г. № 261-ФЗ, вступившим в силу 27 ноября 2009 года предусматривается ряд стимулирующих мер, которые затронут каждого гражданина как рядового потребителя и многих руководителей организаций как пользователей энергетических ресурсов.

Законом введено понятие – энергосервисный договор (контракт), предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком.

Законом предусмотрена возможность установления запретов и ограничений производства и оборота в РФ товаров, имеющих низкую энергетическую эффективность. С 1 января 2011 года бытовые электротовары, а 1 января 2012 года компьютеры и оргтехника должны содержать информацию о классе их энергетической эффективности в техдокументации и на этикетках. С 1 января 2011 года к обороту на территории РФ не допускаются в целях освещения электрические лампы накаливания мощностью 100 Вт и более. Для последовательной реализации требований о сокращении оборота электрических ламп накаливания с 1 января 2013 года может быть введен запрет на оборот на территории РФ электрических ламп накаливания мощностью 75 Вт и более, в целях освещения, а с 1 января 2014 года – электрических ламп накаливания мощностью 25 Вт и более. Будут разработаны правила обращения с отходами производства и потребления в части осветительных устройств, электрических ламп.

Здания, строения, сооружения, должны будут соответствовать требованиям энергетической эффективности в соответствии с правилами, которые будут утверждены Правительством РФ [4].

Внедрение новых энергосберегающих технологий в экономике России продвигается крайне медленно. Проблема энергосбережения – сложная и многоплановая, включающая в себя многие аспекты: от политических до технологических и технических. Однако, без формирования, прежде всего, культуры разумного энергосбережения у всех слоев населения – от руководителей предприятий до коммунально-бытовых потребителей, – невозможна реализация всех важных и необходимых направлений энергосбережения.

В условиях несформированных разумных потребностей пользования энергией реализация программы будет постоянно сталкиваться с противодействием значительной массы населения. На сегодняшний день в общественном сознании существует ряд обыденных ложных стереотипов по поводу энергопотребления: «На наш век хватит», «Поскольку энергоресурсов у нас много, нам не надо заботиться о будущем поколении», «Мы платим из своего кармана и имеем право тратить» [5].

Список использованной литературы.

1. Экономика и управление энергетическими предприятиями / Под ред. Кожевникова Н.Н. – М., 2004.
2. Коршунова Л.А, Кузьмина Н.Г. Экономика энергетических предприятий. – Томск: Изд-во ТПУ, 2006.
3. Бендяк М. Актуальность концепции энергоэффективности и энергосбережения для российской энергетики / EquipNet.ru. 24.09.2009. [Электронный ресурс]. – URL: [www.equipnet.ru/analytics/power-industry/power-industry\\_441.html](http://www.equipnet.ru/analytics/power-industry/power-industry_441.html).
4. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности: Федеральный закон от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ.
5. Введение в энергосбережение / Под ред. Явоского М.И. – Томск, 2000.

Г.С. Латыпова

## **СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ НЕФОРМАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТРАНСФОРМИРУЮЩЕМСЯ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ.**

г. Уфа, Уфимский государственный авиационный технический университет,  
e-mail: [glatipova@rambler.ru](mailto:glatipova@rambler.ru)

Социально-экономическая трансформация представляет собой полное радикальное изменение существующих производственных отношений, всей системы жизнедеятельности, стереотипов, интересов, ценностей, принципов. Существенные преобразования происходят в сфере труда, трудовых отношений.

Специфическое функционирование неформальных трудовых отношений в современном российском обществе предопределено кризисным характером трансформационного процесса, детерминированном рядом факторов:

- беспрецедентностью перехода от нерыночных к рыночным производственным отношениям (исторически быстрой ломкой прежней социально-экономической системы и ускоренным внедрением рыночных принципов на фоне отсутствия научно-обоснованной программы, стратегии и тактики реформирования страны и социальной неподготовленности основной части населения к переменам);

- разрушением сложившейся за годы советской власти системы общественного разделения труда, ее технико-технологической и социально-экономических составляющих;
- приоритетным развитием сырьевого сектора экономики;
- деградацией человеческого фактора производительных сил;
- неэффективностью государственной политики, неспособностью государства создать действенную правовую основу функционирования экономики в период ее качественных преобразований;
- социальной поляризацией населения, избыточным неравенством и бедностью;
- неразвитостью рыночной инфраструктуры, обеспечивающей поиск и реализацию внедрения различных форм трудовых отношений.

В сфере трудовых отношений кризисность трансформационного процесса отразилась в возросшей степени социальной и экономической незащищенности наемной рабочей силы, разрушении профсоюзной системы, в резком падении жизненного уровня; в усилении дисбаланса в структуре спроса и предложения наличного и необходимого уровня образования и профессионально-квалификационных характеристик работников, в "утечке мозгов", заполнении рынка труда дешевой рабочей силы (гастарбайтерами), в расхождении между трудовым законодательством и реальными условиями взаимодействия в сфере труда девальвации трудовых ценностей, в пренебрежительном отношении к стандартам формальных трудовых отношений.

Эти факторы предопределили уникальную социально-экономическую и политическую ситуацию, обусловившую специфику галопирующего гипертрофированного развития неформальных трудовых отношений в начальный период трансформации российского общества в 90-е годы. Специфика трудовых отношений заключалась не только в их деформализации, но и в глубине и особых формах проникновения, переплетения формальных и неформальных норм и правил поведения.

Они проявлялись как в положительном, так и в отрицательном значении.

Позитивное выражалось в раскрепощении творческой инициативы, предприимчивости, экономической активности, повышении личной заинтересованности работников в результатах своего труда, в появлении новых видов деятельности, развертывании возможностей для развития предпринимательской деятельности. Развивались, опережая официальное формальное закрепление, нетрадиционные гибкие формы трудовых отношений, допускающие большую степень свободы действия, самостоятельности при значительно меньшей (по сравнению со стандартными, традиционными формальными трудовыми отношениями) внешней регламентации в организации труда и производства, принятии хозяйственных решений. В определенном смысле конструктивные неформальные трудовые отношения явились питательной средой для развития духа предпринимательства, своеобразной школой воспитания навыков трудовой деятельности в конкурентной среде и системой отбора способных подняться на более высокие ступени, послужили «полигоном» формирования рыночного поведения в сфере труда для значительной части экономически активных граждан.

Негативное в сфере трудовых отношений было продиктовано кардинальными изменениями в самой системе общественного производства и проявилось в доминирующих позициях теневых скрытых (конвертных) зарплат, в произвольной, по сути,

оплате труда людей, занятых, в первую очередь, в негосударственном секторе экономики), массовых нарушениях основных прав и свобод человека в социально-трудовой сфере (работа по устной договоренности, вынужденные административные отпуска, длительные задержки выплаты заработной платы, оплата труда в натуральной бартерной форме), моббинге, в «торговле чинами», в пограничном положении неформальных трудовых отношений с девиантным поведением, преступностью (халтура, коррупция, взяточничество, рэкет, шантаж, вымогательство и др.) По мнению автора, результатом развития негативных тенденций в неформальных трудовых отношениях стал дефицит высококвалифицированных, конкурентоспособных работников, без которых стратегия развития российской экономики обречена на поражение.

Для мелких собственников – экономически активных людей, обладающих профессиональным мастерством и незначительным стартовым капиталом, основу трудового поведения которых составляла нацеленность на самостоятельность, свободу инициативы, предприимчивость, была характерна и добровольность вхождения в неформальные трудовые отношения, детерминированная экономической свободой и несовершенством правового поля предпринимательской деятельности. Это была спонтанно возникшая стратегия по освоению собственной ниши в системе общественного производства. Подобные неформальные трудовые отношения были присущи в сфере предоставления посреднических услуг, мелкой торговли, туризма, сервиса.

Приносящие работнику как дополнительный, так и основной доход неформальные трудовые отношения в 90-е годы в период экономического спада стали важнейшим источником дохода значительной части российского населения, выступили своего рода амортизационной подушкой безопасности, сыграли роль буфера, позволившего смягчить негативные последствия происходящих в стране реформ, сдержали поток рабочей силы в направлении безработицы и экономической пассивности, выступили специфическим "российским путем адаптации рынка труда".

Дальнейшее развитие рыночных производственных отношений стимулировало возникновение новых видов труда, форм трудовых отношений, формирующее воздействовало на диалектику формального и неформального в трудовых отношениях, на соотношение позитивных и негативных сторон в структуре неформальных трудовых отношений в трансформирующемся обществе.

Экономический кризис 2008-2010гг. усугубил проблемы неформальных трудовых отношений, ставших одним из основных индикаторов его глубины, вызвал и поставил в ранг приоритетных задачу коренных качественных изменений в сфере производства, в сфере труда, решение которой определяет будущее России – или она прочно обоснуется в ряду ведущих стран третьего мира, или совершит прорыв в постиндустриальность.

Но даже сегодня в условиях кризиса, при неустойчивом рынке труда идет поиск и утверждение позитивных форм неформальных трудовых отношений с целью сохранения квалифицированного кадрового потенциала ("кризис пришел – кризис уйдет, квалифицированные кадры важно сохранить"). Некоторые российские работодатели, попав в трудное экономическое положение, в качестве альтернативы увольнения по сокращению штатов прибегают к увольнению по соглашению сторон при условии обязательного трудоустройства работника. Другие используют неформальный механизм временного перевода сотрудников, с их согласия, в другое предприятие, испытывающее дефицит рабочей силы с тем, чтобы впоследствии по мере



стабилизации экономического состояния принять их обратно. Все чаще оказывается востребованным использование заемных и дистанционных трудовых отношений (телеработы), коворкинга, аутстаффинга, фриланса, как разновидности неформальных трудовых отношений, которые экономически выгодны, эффективны в кризисных ситуациях, популярны среди молодежи, допустимы налоговым законодательством, но не урегулированы трудовым правом.

Кризис – это время расставить все на свои места. Многие проблемы российской экономики связаны с недооценкой различного рода неформальных отношений – правил и норм поведения, которые не устанавливаются формально действующими в стране законами и отличаются от описываемых ими.

Последующее развитие страны, выход на траекторию инновационной, социально-ориентированной экономики предполагает преодоление трансформационной кризисности, технико-технологической и социальной отсталости путем модернизации общественного производства, формирования новой рабочей силы, новой социальной структуры общества. Кардинальные изменения должны произойти и в сфере трудовых отношений. Старые механизмы и формы трудового взаимодействия экономических агентов, не подтвердившие своей эффективности, должны уступить место новым, адекватным технико-технологическим, организационным, управленческим потребностям качественно новой экономики (нового производства).

Список использованной литературы.

1. Панеях Э.Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике // Экономическая социология. – 2001. - №4. – С. 7–12.

2. Радаев В.В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // МЭиМО. – 1994. – № 4. – С. 8-10.

3. Явлинский Г.А. Периферийный капитализм. Лекции об экономической системе России на рубеже 20-21 веков / Г.А. Явлинский. – М.: Эпицентр, 2003. – 234 с.

Л.И. Лашинская

## **ЭКОНОМИКА ИННОВАЦИЙ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ РЕГИОНА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Las-lusia@uandex.ru

Экономика инноваций – звучит красиво, особенно применительно к Томской губернии. Томск – один из научных, образовательных, культурных центров страны. Крупнейшие университеты входят в пятерку лучших высших учебных заведений России. Научно-исследовательская деятельность университетов и научно-исследовательских институтов, расположенных в нашей области, направлена на стратегически перспективные направления, в т. ч.: новые материалы и нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии, медицинское приборостроение, телекоммуникации и точное приборостроение, нефтехимия.

В данной статье дается оценка инновационного климата в России, непосредственно на примере Томской области. Проанализированы все плюсы и минусы сло-

жившейся в регионе ситуации, а также определены и предложены некоторые перспективные аспекты для возможного решения проблемы.

Вначале хотелось бы обратиться к одной интересной книге «Стратегия голубых океанов». Здесь гуру в области инновационного менеджмента Чан Ким выделяет два типа экономических стратегий. Первый – так называемые «красные океаны», когда на одном рынке сталкиваются компании, которые друг друга душат и вытесняют. То есть, ведется ожесточенная борьба за спрос в одной нише. Второй – стратегия «голубых океанов» – создание свободного от соперников рыночного пространства. Эта стратегия предусматривает формирование совершенно новых отраслей. Если говорить об экономическом развитии Томской области, то мы как раз ориентированы именно на стратегию «голубых океанов». Этот принцип был заложен в нашей региональной инновационной стратегии, разработанной в 2001 году. Сегодня очень важно формировать среду для инноваций, которая будет привлекательной для молодых, креативных и амбициозных людей. Точка отсчета задана – число предприятий, проявляющих интерес к инновационному обновлению производства, растет с каждым днем вместе с общими затратами инновационно-активных предприятий. А значит, у Томской области уже есть некоторый опыт, которым мы тоже можем и хотим поделиться с другими регионами. Дело за малым – развитие и совершенствование обнаруженного потенциала области к инновационному бизнесу.

Получается, что инновация еще не стала нашим общим делом. Так в чем же, собственно, проблема!?

Доминирующая проблема, безусловно, затрагивает кадровое обеспечение инновационной деятельности области. Высокая культура управления инновационными проектами позволит сэкономить ресурсы и время, однако, Россия (и наша область не является исключением) страдает от недостатка таких специалистов, способных формировать творческие коллективы и владеющих методологическими знаниями об инвестиционных проектах. Такая проблема, по-моему, мнению, должна решаться, прежде всего, созданием необходимых условий для подготовки и «взращивания» таких инновационных менеджеров посредством семинаров, учебных курсов, в рамках определенных программ подготовки управленческих кадров. Развитие инновационного менеджмента как ничто другое является на сегодняшний день очень важным стратегическим пунктом для всей России. Но при этом необходимо помнить и про немаловажную проблематику, связанную с «утечкой мозгов». Получается, что готовим высококвалифицированных специалистов и сами же отпускаем их за границу, а все потому, что условия для жизни там лучше и оцениваются молодые и перспективные умы там намного выше.

Особое внимание хотелось бы уделить стимулированию инновационной активности молодежи. Несмотря на различные меры, предпринимаемые государством и обществом по активизации инновационной деятельности молодежи, ее вовлеченность в модернизацию экономики страны остается достаточно низкой. Необходимость скорейшего решения каждой из указанных проблем требует своих неординарных подходов и реализации целого ряда проектов в рамках мероприятий государственной молодежной политики. При этом работа с молодежью должна осуществляться в привычной для нее информационной среде – а именно, массовые молодежные мероприятия, связанные с инновациями, проведение тематических форумов, фестивалей, выставок, использование социальных сетей, опора на использование возможностей новейших информационных технологий. Доводимая через проекты информация должна формировать у молодых людей представление о региональ-

ной молодежной и инновационной политике как о взаимосвязанной системе мер, направленной на поддержку их, молодых людей, идей и начинаний.

Второй ключевой момент – конечно же, привлечение инвестиций. Эта проблема существовала всегда, и никуда нам от этого не деться. Для привлечения инвестиций целесообразным и перспективным было бы вовлечение в развитие производства инновационной продукции крупных компаний Томской области. Они могли бы путем создания дочерних венчурных компаний осваивать новую, востребованную рынком продукцию и привлекать средства на развитие. К тому же, это решит проблемы гарантий по банковским кредитам, квалифицированного маркетинга.

Области необходим приток дешевого международного капитала. Международная тенденция – вложения в регионы с относительно меньшими издержками производства (например, в страны Юго-Восточной Азии). Сибирь, к таковым не относится. И с этим нужно бороться.

Привлекательность финансовых вложений в инновационную сферу усиливается с приобретением Томском статуса открытого города и выбором его в качестве регионального центра Сибири и Дальнего Востока по проведению комплексных исследований экономических проблем, образовательной, экспертной, консультационной и инновационной деятельности. Вывод можно сделать один – инновационный вектор региона выстроен, теперь его нужно развивать и преумножать.

Инновации – это всегда риски, но никто не хочет брать их на себя. На федеральном уровне риски, складывающиеся в регионах, очень сложно просчитать. Томская область – среда, где венчурный бизнес можно развивать, но это должно идти от регионов, университетов, компаний. Также нужно развивать рынки для инновационных продуктов. Если предприятие работает в конкурентной среде, оно «обречено» на инновации. А, значит, инновационную экономику нужно развивать здесь и сейчас.

В заключении хотелось бы обратиться к словам аспиранта Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники Ивана Бизенко, который на одном из московских форумов, проходивших в Томской области, высказал свою точку зрения: «Инновации – это стиль жизни, стиль мышления для того, кто этим живет. Это что-то новое и неизведанное для обывателя. Все хотят работать в сфере обслуживания, но мало кто хочет разрабатывать сложные технологические продукты. Я предлагаю создать некий центр консолидации, где будут собраны лучшие проекты, и создать аналитическую группу». От себя хотелось бы добавить, что такая модернизация, в действительности, является крайне необходимым процессом. На сегодняшний день много идей, но мало действий. Однако, все в наших руках, и выход есть всегда, нужно только двигаться в правильном направлении.

Список использованной литературы.

1. Наука, технологии и инновации: краткий статистический сборник. – М.: ИПРАН РАН, 2008. – 35 с.
2. Сеземина Е.Н. Стимулирование инновационной активности молодежи // Инновации. – 2010. – №06 (140). – С. 126-128.
3. Агентство развития Томской области. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.arto.ru/innovation.html>, свободный.
4. Портал методических основ интеллектуальной поддержки управленческой деятельности. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cadrem.ru/Materials/>

А.И. Лукша

## **ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: lukshas@sibmail.com

Обеспеченность жильем – важнейшая составляющая качества жизни человека. В современных условиях роль и требования к характеристикам жилища возрастают, поскольку соответствующая определенным стандартным представлениям комфортная жизнь и производственная деятельность индивида обуславливают достаточно большой размер жилой площади, доступность учреждений социально-бытовой инфраструктуры и приемлемую экологическую обстановку в районе проживания. При недостаточной обеспеченности жильем в обществе возникает излишняя социальная напряженность. Жилищный вопрос – это узел, в который завязаны экономика и социальная сфера. Политическая ситуация также не может быть стабильной в обществе, где большинство граждан лишены надежды на удовлетворение базовой потребности в жилье, несмотря на добросовестную работу. Особенно это касается «бюджетников», чьи доходы даже теоретически не могут приблизиться к уровню, достаточному для участия в ипотеке и приобретении нового жилья. Большинство семей для решения своих жилищных проблем вынуждены выстраивать обменные цепочки с использованием приватизированного советского жилья, при этом их жилищные условия зачастую ухудшаются (в тех случаях, когда квартиру приходится делить для отселения выросших детей).

Жилищная политика, ориентированная на массовое строительство и доступность жилья для большинства населения, имеет мультипликативный эффект даже в стабильные фазы развития экономики. А во времена кризиса жилищно-коммунальное строительство выдвигается на первое место по возможности создать условия поддержания экономики в работоспособном режиме. Жилищный сектор развивает как потребительский сегмент, так и производственный сектор, создающий дороги, коммунальную и социально-бытовую инфраструктуру.

Именно поэтому строительство – основной рычаг вывода российской экономики из кризиса. Однако важно одновременно с осуществлением антикризисных мер проводить институциональные реформы, поскольку, вопреки распространенному мнению, не мировой финансовый кризис привел к падению строительной отрасли в России, а сложившаяся модель удовлетворения жилищного спроса исчерпала себя и вызвала кризисные процессы на российском жилищном рынке. Мировой кризис лишь ускорил ситуацию, в которой страна в ближайшее время неизбежно столкнулась бы с кризисом перепроизводства дорогого жилья в условиях ограниченного платежеспособного спроса.

В целом состояние жилищного сектора экономики России имеет следующие черты:

- недостаточен уровень обеспеченности населения жильем при низком уровне благоустройства жилищного фонда и значительном износе коммунальной инфраструктуры;
- для подавляющей части семей (80%) улучшение жилищных условий является недоступным из-за низких доходов и высоких цен на жилье;
- стоимость жилья в соотношении со строительными издержками неадекватно высокая, т.е. имеет место «пузырь жилищных цен»;
- предложение различных типов жилья не сбалансировано с реальным спросом;
- изношены мощности строительного комплекса и производства строительных материалов, недостаточна их модернизация на основе современных инновационных технологий, существует дефицит квалифицированных трудовых ресурсов в строительном комплексе;
- имеют место монопольные ограничения по выдаче разрешений на подключение к коммунальным мощностям;
- градостроительные нормы и правила землепользования не приведены в систему на региональном уровне.[2]

В настоящее время значительная часть семей находится в неудовлетворительных жилищных условиях. Так, в наиболее бедной 20%-ной децильной группе доля имеющих менее 13 м общей площади на человека (уровень низкой обеспеченности) составляла 39,6% семей, в следующей по величине доходов – 25,9% семей.

Ситуацию усугубляет тот факт, что основу жилищного фонда составляют малогабаритные двухкомнатные квартиры, которые в перспективе будут мало соответствовать потребностям населения.

В разработанной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. предполагается кардинально изменить ситуацию с жилищными условиями населения. В последние годы масштабы жилищного строительства заметно увеличились. Однако, большая доля строительных работ проводится не унитарными предприятиями, а частным бизнесом. В связи с этим возникает дополнительная точка соприкосновения государства и частного предпринимательства.[3]

Рассмотрим способы решения данной проблемы на примере Китая, где 20% городских жителей не имеют своего жилья, почти 60% жителей не могут купить коммерческое жилье, в больших городах эти показатели еще хуже. Помимо разработки законодательной базы для решения данной проблемы, в том числе улучшения Жилищного кодекса, правительством проводится жесткое регулирование цен на жилье эконом-класса (не допускается увеличение цены свыше, чем на 10% от себестоимости квартиры). Однако, подобная жесткая позиция в российских условиях может заставить частный бизнес покинуть данную отрасль. Особенно уязвим к подобным действиям малый и средний бизнес, который занимает существенную долю в данном сегменте народного хозяйства во многих как развитых, так и развивающихся странах. Хотя существует мнение, что малые предприятия не способны эффективно существовать в сфере строительства, однако многие вспомогательные работы и операции эффективнее выполняются предприятиями с небольшой численностью персонала (поставка материалов и оборудования, ремонтные, транспортные и общехозяйственные работы).[4]

В России основными проблемами малого и среднего предпринимательства, занятого в сфере строительства, по-прежнему остаются административное давление, недоступность кредитно-финансовых ресурсов, сложности с предоставлением зем-

ли. Большое значение имеет государственный заказ. Именно он выступает инструментом, создающим «точки соприкосновения» бизнеса и государства в решении жилищной проблемы населения.

Сегодня сама система госзаказа несовершенна, да и объёмы заказов пока недостаточны. Кроме того, существуют явные недоработки в законодательстве, регулирующем государственные и муниципальные заказы. Понятия средних и малых предприятий впервые введены в законодательство федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В то же время федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» обязывает государственных заказчиков иметь дело только с субъектами малого предпринимательства. При этом закон не распространяется на субъекты среднего предпринимательства.

Однако, для решения социальных проблем в жилищной сфере недостаточно лишь обеспечить необходимые условия частному малому и среднему бизнесу – в связи с малыми объемами производства для них не представляется возможным использовать эффект экономии от масштаба производства. Поэтому вопросы себестоимости производства имеют огромное значение для данных предприятий. Существенные издержки на начальном этапе организации предприятия составляет сложная и громоздкая процедура лицензирования. Казалось бы, необходимость в лицензировании давно отпала, так как помимо этой меры действует целый ряд других элементов государственного регулирования: система архитектурно-строительного надзора, государственная экспертиза инженерных изысканий, градостроительной, предпроектной и проектной документации, выдача разрешений на строительство, приемка в эксплуатацию зданий и сооружений, выдача разрешений на ввод в эксплуатацию зданий и сооружений, авторский и технический надзор, аттестация специалистов.

Тем не менее, противники отмены лицензирования в строительстве продолжают настаивать: без лицензий невозможно обеспечить безопасность. А вот издержки предпринимателей на получение строительных лицензий обсуждаются гораздо реже и практически не подвергаются количественным оценкам. Для средних и малых предприятий, занятых в строительстве, получение лицензии – очень дорогое удовольствие (в сравнении с крупным строительным бизнесом).[1]

Можно сделать вывод, что взаимодействие государства и бизнеса в сфере строительства имеет достаточные перспективы как для решения социальных проблем федеральными и местными властями, так и для предпринимателей, получающих возможность создания прибыльной организации. Но для этого требуется решение многих проблем, в том числе и проблем стимулирования предприятий на более длительную жизнь в отрасли.

#### Список использованной литературы.

1. Алклычев А.М. Малый и средний бизнес в строительстве: есть ли перспективы? // ЭКО. – 2009. – № 4. – С. 23-35.
2. Бессонова О.Э. Новая жилищная модель как антикризисная мера // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 2. – С. 13-21.
3. Денисов Н., Коновалова Т. Жилищная политика в современной ситуации // Экономист. – 2009. – № 6. – С. 43-50.

4. Чжоу Е. Пути решения жилищных проблем в Китае // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1. – С. 28-34.

И.В. Медведева

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: medvedevaiv @rambler.ru

Еще совсем недавно весь мир говорил о мировом финансовом кризисе, который буквально обрушился на крупные и малые предприятия, который нанес большой ущерб малому бизнесу. Стали происходить сокращения рабочих мест, резко выросла безработица, а малые предприятия совсем потеряли надежду на развитие. Малый бизнес во время кризиса оказался в двойственном положении, с одной стороны, кризис сильнее всего ударил именно по малым предприятиям, у которых не было достаточно средств для своего дальнейшего развития, с другой стороны, именно малые предприятия наиболее устойчивы к изменениям в экономике, так как занятая ими ниша даже во время кризиса всегда востребована. Но жесткая конкуренция и нестабильность экономики каждый раз «убивает» шанс малых предприятий, не давая малому бизнесу развития.

Кризис сбавил свои обороты, но малый бизнес все еще не может окрепнуть. Чтобы справиться с этой проблемой государство стало разрабатывать различные программы по поддержанию малого бизнеса. Необходимо учитывать, что каждый бизнес, не зависимо от форм собственности, находится под контролем государства и в кризисных условиях объективно возрастает роль государства в экономической жизни страны.

При переходе к рыночной экономике у России возникло множество проблем, которые надо было как можно быстрее решать. Требовалось как можно быстрее подобрать и обучить менеджеров, способных работать в условиях рыночной системы и вести конкурентную борьбу у себя в стране и на мировом рынке. Следовало определить порядок государственного прекращения субсидирования различных отраслей, необходимо было решить будет ли допущено и если да, то в течение какого срока произойдет закрытие неконкурентоспособных фирм, и создать службы социальной помощи, которые возьмут на себя решение социальных проблем, возникающих вследствие неизбежных экономических диспропорций как во время переходного периода, так и после его завершения.

Все эти проблемы можно отнести на малый бизнес, так как именно у малых предприятий недостаточно оборотных средств, чтобы выстоять в конкурентной борьбе, именно они не могут получить банковский кредит, без лишних мучений, они не защищены от воздействия и колебания в рыночной экономике. Именно поэтому предприятия малого бизнеса в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями. Основная проблема – недостаточная ресурсная база как материально-техническая, так и финансовая.

Малые предприятия очень часто опираются только на свои силы, материальные и финансовые ресурсы, а у всех фирм эта база различная. У кого-то ресурсы по-

зволяют продержаться какое-то время в экономике, а у кого-то и вовсе их нет. Резкое сокращение малых предприятий привело правительство к решению о том, что необходимо помочь малому бизнесу. Стали разрабатываться программы, которые были направлены на:

- развитие кредитно-финансовых механизмов и внедрение финансовых технологий, направленных на развитие сектора малого бизнеса;
- распространение опыта применения организационных, финансовых и других технологий, направленных на обеспечение условий для развития малого бизнеса, накопленного в регионах и муниципалитетах, отдельными государственными учреждениями, предприятиями и организациями;
- расширение круга субъектов малого бизнеса и лиц, стремящихся заниматься предпринимательской деятельностью;
- подготовку высококвалифицированных кадров для сферы малого бизнеса;
- развитие малого бизнеса в инновационной и производственной сферах;
- продвижение продукции малых предприятий на региональный и межрегиональный рынок;
- расширение внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса;
- проведение информационно-аналитического мониторинга состояния малого бизнеса в России и на этой основе разработку мер государственной политики развития бизнеса;
- создание условий для реализации в России зарубежных программ развития бизнеса и активизации международного сотрудничества в области поддержки малого бизнеса.

Но, несмотря на все старания государства, малый бизнес все же продолжает испытывать трудности. Это, прежде всего, связано тем, что банки не рискуют финансировать малые предприятия и отказывают в дачи кредита, также произошло снижение потребительского спроса на услуги предприятий малого и среднего бизнеса. Это все говорит о том, что любое предприятие в нашей стране может пострадать от любых колебаний в экономике. Что налоговая политика, поддержка и защита малого бизнеса должна быть на таком уровне, чтобы любые предприятия могли смело друг с другом сотрудничать, а не делать это с оглядкой. Но нестабильная политика нашего государства, которая заключается в различных изменениях в экономике, таких как рост налогообложения, повышение цен, пагубно влияют на развитие малого и среднего бизнеса.



## **БАНКОТИТЬ ИЛИ НЕ БАНКОТИТЬ – ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: mkris2913@mail.ru

Современная ситуация в экономике России такова, что в сложном финансовом положении оказались практически все крупные компании. Массовые разорения и передел собственности могут повлечь за собой большие экономические проблемы.

Уже с начала кризиса закон о банкротстве стал центром внимания и законодателей, и субъектов экономики. Только за прошедшие 2 года его меняли как минимум семь раз, и даже юристы не успевают отслеживать последние нововведения.

Изменения в закон «О несостоятельности (банкротстве)», которые вступили в силу 5 июня 2009 года, вводят в юридическую практику ряд принципиально новых понятий и положений. Так, введены понятия «контролирующее должника лицо», «вред, причиненный имущественным правам кредиторов», «недостаточность имущества» компании, «неплатежеспособность»; появилась одна очень значимая деталь, касающаяся оспоримости подозрительных сделок (теперь арбитражный управляющий может оспорить сделки, совершенные за три года до введения процедуры). Еще одной новацией стала общая норма о продаже имущества должника на электронных торгах [1].

Последние поправки в закон, вступившие в силу в середине 2009 года, юристы назвали прокредиторскими. Санкционировать банкротство стало очень просто – достаточно кредитору прийти в суд с исковым заявлением о том, что ему задолжали более 100 тыс. рублей и просрочка составляет три месяца. Если иск о взыскании денежных средств не обжалуется, то можно уже ставить вопрос о признании должника банкротом [2].

Однако кредиторы чаще всего получают намного меньше причитающихся им средств – примерно 10 процентов от требуемых сумм. Имущество при банкротстве продается по заниженной цене, в результате чего страдают и должники, и кредиторы. Кредитору банкротство должника невыгодно, так как введение этой процедуры означает для него блокирование финансовых средств, вложенных в должника, извлечение их из оборота.

Поэтому, когда возникает вопрос – банкротить или не банкротить, кредитор внимательно оценивает целый ряд факторов:

1. Перспективность бизнеса должника. Если проблемы заемщика связаны исключительно с временной неблагоприятной конъюнктурой, то банк-кредитор, как правило, готов оказать ему дополнительную помощь. Банк не заинтересован в банкротстве заемщика, если клиент способен восстановиться и начать снова стабильно работать, приносить банку прибыль.

2. Размер должника и значимость его задолженности для баланса банка. Против мелких предприятий, про которых ясно, что за душой у них ничего не осталось – ни денег, ни активов, а размер их долга несильно увеличивает долю проблемных долгов в кредитном портфеле, банкротство не возбуждается в основном из соображений «овчинка выделки не стоит».

3. Привлекательность активов должника. Не секрет, что до 2002 года, когда Закон о банкротстве был радикально изменен, банкротство в нашей стране рассмат-

ривалось как наиболее эффективный инструмент захвата чужой собственности. Однако новая версия закона существенно сократила возможности рейдерства, так что кредиторы часто не рискуют использовать процедуру банкротства, чтобы завладеть активами должника. Возможно, иногда есть смысл затевать банкротство, чтобы получить контроль над бизнесом: долг не будет погашен, но будет приобретено нечто, что способно генерировать доход в будущем.

4. Политический фактор. Правительство активно не одобряет банкротства крупных промышленных предприятий, и банкам, особенно с госучастием, приходится это учитывать и вместо банкротства даже малоперспективного должника забирать пакеты его акций.

Тем не менее, как следует из данных Высшего Арбитражного Суда, процедуры банкротства все же запускаются. По каким же мотивам стороны ввязываются в многолетнюю – а процесс может тянуться более двух лет – и малоэффективную с экономической точки зрения тяжбу?

Главный мотив – страх. И первый кошмар кредиторов – запуск процедуры банкротства по инициативе самого должника. С момента запуска процедуры устанавливается мораторий на исполнение всех обязательств. Для должника процедура банкротства может быть выгодна – это порой единственная возможность выйти из положения финансовой несостоятельности. Ведь последствием процедуры банкротства, как правило, является приостановление исполнения текущих обязательств.

Вторая причина заключается в том, что когда один кредитор затевает процедуру банкротства должника, все остальные вовлечены в нее автоматически. При этом на практике часто оказывается, что у каждого из кредиторов свои виды на должника: кто-то хочет оживить бизнес, кто-то репрофилировать предприятие, а кто-то просто получить свои деньги и уйти [3].

Министерство экономического развития подготовило проект федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и федеральный закон «Об исполнительном производстве» в части совершенствования реабилитационных процедур». Закон должен помочь тем предприятиям, которые только временно неплатежеспособны, и создать дополнительную реабилитационную процедуру – финансовое оздоровление, – позволяющую предприятию «выйти» из банкротства.

Согласно новому законопроекту, компания сможет инициировать процедуру финансового оздоровления сама и сразу, достаточно обратиться в суд и заявить, что компания предвидит свое банкротство, сумма невыплаченного вовремя долга у нее не меньше 100 тыс. рублей (причем просрочка может быть и в один день). Максимальный срок финансового оздоровления увеличен с двух до пяти лет, но после трех лет продление процедуры придется утвердить в суде. На время финансового оздоровления не начисляются проценты, пени и штрафы по кредитам. Основной долг в течение этого времени также можно не платить, после к уплате подлежит и он, и проценты в размере ставки рефинансирования.

Абсолютным новшеством является и то, что объявить себя на грани банкротства может теперь и целый холдинг, если какая-либо из его компаний имеет просрочку. Вводится даже новый термин – трансграничные банкротства. Получается, что из-за маленькой задолженности одной из своих компаний холдинг может заморозить все свои кредитные выплаты на пять лет [2].

Еще один проект изменений в закон о банкротстве подготовлен уже в феврале 2010 года. Представленный проект позволит должнику воспользоваться законной

процедурой урегулирования отношений с кредитором. Кредитор может отказаться от какой-то части своих прав (например, не обращаться в суд с заявлением о банкротстве, не подавать заявления об обращении взыскания на имущество должника). В ответ на это должник обязуется определенное время не проводить каких-то сделок, не выводить активы.

Кроме того, законопроект положил начало изменению порочной практики создания бизнеса, основанного на функционировании множества юридических лиц, которые создаются исключительно для целей ухода от обязательств. Как правило, одна компания владеет акциями, другая – недвижимым имуществом, третья использует производственные мощности, четвертая поставляет сырье. Модель позволяет копить долговые обязательства на счете юридического лица, у которого в принципе отсутствуют активы. И у нас сейчас большая часть процедур банкротства используется как раз для «зачистки» таких моделей.

Проект закона дает возможность доказать, что такие предприятия объединены в так называемую предпринимательскую группу – несколько юридических лиц, объединенных между собой производственными связями. Вторым критерием – управленческие связи, то есть наличие общих лиц в органах управления. Таким образом, если кредитор сможет доказать, что его должник представляет собой часть предпринимательской группы, суд может возбудить дело о банкротстве всей группы [4].

В процедуре банкротства всегда есть две стороны – тот, кто должен, и тот, кому все должны. Но здесь необходимо четко разделять: есть кредитор, который заинтересован «всего лишь» в возврате своих средств, и есть лица с совсем иным интересом.

Если говорить о первой категории кредиторов, то новое направление развития законодательства их интересов не ущемит. А вот с другой категорией все гораздо сложнее. Эти кредиторы вовсе не заинтересованы ни в погашении, ни в реструктуризации даже самого небольшого долга. Их задача – войти в бизнес и получить над ним контроль. Банкротство в этом смысле – один из самых действенных инструментов [5].

Действующий сегодня в России механизм банкротства далек от совершенства, при этом его нацеленность на максимальную защиту прав кредиторов очевидна. Именно в интересах кредиторов работали законодатели, трижды в течение полугодия вносявшие в текст поправки – в декабре 2008 года, в апреле и июне 2009-го. Теперь государство в лице Минэкономразвития собирается исправить «прокредиторский» перекося [3]. Но не бывает так, чтобы всем было хорошо, особенно в кризис.

Список использованной литературы.

1. Ростовский А. Опасное банкротство // Эксперт Северо-Запад. – 2009. – №26 (424). [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.expert.ru/printissues/northwest/2009/26/zakon\\_o\\_bankrotstve/](http://www.expert.ru/printissues/northwest/2009/26/zakon_o_bankrotstve/) (дата обращения: 03.08.2010), свободный.
2. Шохина Е. Кредит без возврата // Эксперт. – 2009. – 27 авг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.expert.ru/articles/2009/08/27/bankrotstvo/> (дата обращения: 23.06.2010), свободный.
3. Тальская М. Испугался – обанкротил // Эксперт. – 2009. – №37 (672). [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/37/ispugalsya\\_obankrotit/](http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/37/ispugalsya_obankrotit/) (дата обращения: 15.08.2010), свободный.

4. Перечнева И. Снять корпоративную маску // Эксперт Урал. – 2010. – №6 (408). [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.expert.ru/printissues/ural/2010/06/snyat\\_korporativnuyu\\_masku/](http://www.expert.ru/printissues/ural/2010/06/snyat_korporativnuyu_masku/) (дата обращения: 25.07.2010), свободный.

5. Эпштейн С. Банкротство как инструмент созидания [Электронный ресурс] // Эксперт. – 2009. – 30 июля. – Электрон. версия печат. публ. – URL: <http://www.expert.ru/posts/2009/07/30/bankrot/> (дата обращения: 21.06.2010).

И.В. Микушина

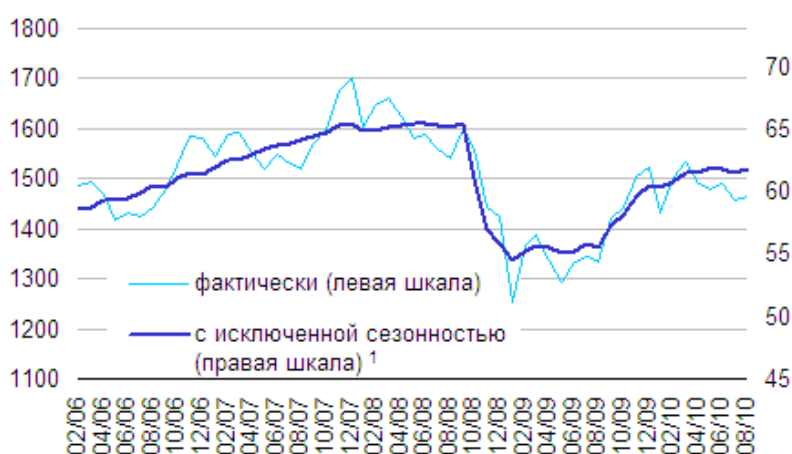
## СИЛА «СОЗИДАТЕЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ» ИННОВАЦИЙ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ГОД СПУСТЯ

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: Mikushina.irina@rambler.ru

Год, прошедший с момента завершения острой фазы кризиса – дистанция вполне достаточная для осмысления его природы и подведения некоторых результатов, оценки ранее выдвигавшихся гипотез [1,2] и поиска их статистических подтверждений.

Долгое время считалось, что Россию благополучно минуют события мирового финансового кризиса ввиду позиционирования страны как своего рода «островка стабильности в океане финансовых страстей»[3]. Однако события финансового кризиса не обошли стороной и Россию, повторившей путь более развитых стран — через финансовый кризис к промышленному спаду. Еще актуальнее стал вопрос путей и методов трансформации экономики – ее перехода от сырьевого к высокотехнологичному пути развития.

В производстве, достигшем своего дна в первом квартале 2009 г., согласно данным Росстата, происходит интенсивное и непрерывное восстановление уже более года (с марта-апреля 2009 г.). К июню 2010 г. объем производства практически достиг среднемесячного уровня 2008 г. Об этом свидетельствует тренд рисунка 1.



<sup>1</sup> Тренд после сезонной корректировки

Рис. 1. Промышленное производство (млрд.руб., в сопоставимых ценах 2007 г.)

Источник: расчеты ЦМАКП с использованием данных Росстата

«В целом, – отмечается в Ежемесячном обзоре «Экономико-политическая ситуация в России» ИЭПП[4], – по промышленному производству при низкой базе 2009 г. в текущем году сохранилась положительная динамика выпуска практически по всему кругу наблюдаемых промышленных производств». Однако важно отметить неравномерную структуру роста в промышленности. Существенно усилилась дифференциация между четырьмя укрупненными секторами – это добыча полезных ископаемых, производство сырья и материалов, инвестиционное машиностроение, производство потребительских товаров. По добыче полезных ископаемых производство уже вышло на предкризисный уровень, даже превысив его. По производству сырья и материалов отставание от предкризисного уровня остается достаточно существенным – 13 %. По производству потребительских товаров спад еще сильнее – 18 %, а вот по инвестиционному машиностроению, включая автопром, провал очень сильный и восстановление идет не быстро – дно было на уровне минус 50 %, конец года – минус 32 %. То есть кризис значительно усилил структурные дисбалансы в промышленности.

В сегодняшней ситуации важно поднять на рассмотрение вопрос о том, возможен ли возврат наметившихся позитивных тенденций в экономике на кризисный уровень при перемене внешней конъюнктуры, которая традиционно считается главным двигателем российского успеха? Выскажем в данной статье позицию, что – нет. Данное мнение разделяют и ряд экспертов, придерживающихся позиции о циклическом характере современного спада экономики, в основе которого лежит глобальная смена технологической парадигмы.

Если оценить последствия кризиса, то увидим, что экономика находится в состоянии интенсивных структурных изменений, которые устойчивы потому, что стимулируются естественным спросом – внешним и внутренним – и являются продолжением инновационных решений, принятых хозяйствующими субъектами еще до кризиса. А именно начавшиеся структурные изменения и есть главное свидетельство того, что кризис позади.

В частности бывший глава ФРС Алан Гринспен говорил, что нынешний кризис шумпетерианского толка. То есть, с одной стороны, это кризис, который нельзя разрешить одним лишь накачиванием ликвидностью, а с другой – это кризис, который несет в себе силу «созидательного разрушения». Пожалуй, Гринспен был единственной известной фигурой, которая предлагала в текущих решениях опираться на самое главное достижение экономической мысли XX века – теорию циклического экономического развития Шумпетера.

Однако к идее о циклическом характере кризиса не прислушались нигде, и сегодня при обсуждении текущих экономических проблем можно услышать две характерные сентенции. Первая: главная задача сегодня – понять, почему возник кризис, и не допустить повторения подобного в будущем. Вторая: да, сегодня уже становится лучше, но до докризисного состояния компаниям и отраслям еще очень далеко. Оба эти утверждения свидетельствуют, что идеальное экономическое развитие понимается в основном как непрерывный экономический рост, что в условиях циклической природы кризиса является неприемлемым заблуждением. Придерживаясь теории циклического развития экономических систем, можно утверждать, что предпринимаемые попытки по избеганию подобных кризисов в дальнейшем, совершенно бесполезны. Кризисов избегать нельзя. Наоборот, именно в этих переboях – до-вольно мощных спадах и еще более агрессивных подъемах – и заложен главный механизм экономического роста. Собственно, именно эту гипотезу и высказал в своей

книге «Теория экономического развития» Йозеф Шумпетер, показав, что только постоянно возникающие инновации, реализуемые предпринимателями, являются источником экономического роста, так как они, эти инновации, на каждом новом этапе позволяют «выжать» больше из имеющихся ресурсов, рынков и технологий.

Между тем если мы взглянем на текущее состояние отечественной экономики с шумпетерианских позиций, то увидим, что процесс выхода из кризиса развивается с максимально возможной скоростью. Можно сделать предположение о том, что экономика находится в настоящее время не в стадии кризиса, а в фазе экономического оживления.

Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) в рамках круглого стола «Инновационная отрасль в России. Итоги 2009 года. Перспективы 2010 года» подвела экономические итоги развития российского инновационного сектора за прошедший год [4].

На сегодняшний день в стране действует около 4 тыс. научно-исследовательских институтов и более 40 тыс. инновационных компаний. В 2009 году в стране Роспатентом зарегистрировано около 28 тысяч заявок на изобретения, что несколько ниже показателей 2008 г. – 30 тыс. По данным аналитиков ассоциации, за 2009 год на развитие инновационных программ и проектов было выделено около 1.3 трлн. руб., из которых 1.15 млрд. руб. (около \$ 50 млрд.) было выделено из государственного бюджета, что на 22% выше показателя предыдущего года (954 млрд. руб. за 2008 г.). В результате в России было запущено около 50 инновационных стартапов.

Для сравнения в 2009 году американские венчурные фонды осуществили инвестиций на общую сумму \$17,6 млрд, что позволило им запустить 2 795 проектов. Столь низкая эффективность реализации политики инновационного развития объясняется некомпетентностью и непрозрачностью работы государственных чиновников, отвечающих за реализацию крупнейших федеральных инновационных программ и проектов. Модернизация, заявленная государством, воспринимается как недостижимая мечта, ответственность за провал которой будут нести власти. Однако государство в трансформационном процессе должно играть посредственную роль и выступать «невидимым регулятором» инновационной деятельности.

Заметим, что Шумпетер, говоря о развитии, полагался на рядовых участников инновационного процесса – предпринимателей. По его мысли, их естественная творческая энергия, заземленная реалистичной оценкой рождаемых рынком возможностей, и дает вожделенную модернизацию — причем не один раз за век, а каждые десять лет. Методичные наблюдения, основанные на еловых новостях последнего года, показывают наличие предпринимательских инноваций, что является доказательством того, что вся российская экономическая система сегодня находится в состоянии очевидного оживления. Как писал Шумпетер, «открытие новых рынков, внутренних и внешних, развитие экономической организации от ремесленной мастерской до таких концернов, как US Steel, иллюстрирует все тот же процесс экономической мутации, который непрерывно революционизирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую структуру и создавая новую». Это и есть процесс созидательного разрушения, который меняет нашу экономику уже второе десятилетие.

Список использованной литературы.

1. Микушина И.В. Финансовый кризис как процесс становления VI технологического уклада в мировой экономике // Современные проблемы экономики России глазами молодых: Материалы научной студенческой конференции / Под общей редакцией И.В. Рощиной, З.Е. Сахаровой, И.В. Башковой – Томск: Изд-во НТЛ, 2010. – С.27-34.

2. Микушина И.В. Возможность инновационного развития России в условиях кризиса финансовых рынков // Синтез теории и практики управления регионом: материалы Первой региональной научно-практической конференции / Под общ. ред. И.В. Рощиной, Р.А. Эльмурзаевой. – Томск: Изд-во НТЛ, 2010. – С.13-18.

3. Российские чиновники об "островке стабильности в океане финансовых страстей" // Газета «Коммерсантъ». – № 152 (3969) от 27.08.2008.

4. Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) – официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nair-it.ru> (дата обращения: 07.08.2010), свободный.

5. Экономико-политическая ситуация в России 09'2010. Аналитический обзор. //Институт экономической политики Е.П. Гайдара. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.iet.ru/files/text/trends/09-10.pdf> (дата обращения: 01.10.2010), свободный.

С.А. Михайлюкова

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

г. Краснодар, Кубанский государственный технологический университет,  
e-mail: [innovat\\_kubstu@mail.ru](mailto:innovat_kubstu@mail.ru)

Характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Уникальные навыки и способности, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям деятельности, высокая квалификация становятся ведущим производственным ресурсом, главным фактором материального достатка и общественного статуса личности и организации. Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Нематериальные активы занимают все большую долю в средствах фирм и корпораций. Интенсификация производства и использования новых научно-технических результатов предопределила резкое сокращение инновационного цикла, ускорение темпов обновления продукции и технологий.

В базовом докладе к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации «Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации», подготовленном министерством образования и науки РФ (октябрь 2009 г.), отмечается, что одна из ключевых проблем российской национальной инновационной системы (НИС) – недостаточный уровень координации между тремя основными компонентами НИС – сектором ис-

следований и разработок, сектором высшего образования и предпринимательским сектором. Это определяет:

- низкую эффективность коммерциализации результатов НИР;
- невостребованность потенциала академического и вузовского секторов науки;
- дисбаланс в развитии отдельных элементов инновационной инфраструктуры,
- отсутствие эффективного экономического взаимодействия между ними, вследствие чего плохо функционируют механизмы трансферта знаний и новых технологий на внутренний и мировой рынки;
- отсутствие специальной подготовки кадров под конкретные направления;
- инновационной деятельности;
- разрушение цепочки воспроизводства научных кадров, инженерных кадров в целом ряде областей науки и техники.

Принятая в ноябре 2008 г. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее – Концепция 2020) определяет, что для создания эффективной национальной инновационной системы необходимо:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики;
- увеличить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировую науку и мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности экономики;
- преодолеть фрагментарность инновационной инфраструктуры, поскольку многие ее элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций.

Анализ экономической ситуации страны показывает недостаточное взаимодействие научных организаций с крупным и малым производственным бизнесом, несовершенство инфраструктуры поддержки инновационных предприятий, неэффективное использование научно-технического потенциала в развитии экономики края.

В условиях перехода экономики на инновационный путь развития особое значение приобретает создание и развитие национальной инновационной системы и региональных центров инновационной активности, способных не только генерировать идеи, но и вовлекать их в хозяйственный оборот, а также создать конкурентоспособное кадровое обеспечение инновационной деятельности предприятий, организаций и малого среднего наукоёмкого бизнеса.

В этой связи предлагаются следующие мероприятия по стимулированию инновационной экономики.

- Определение и согласование главных направлений федерально-региональной политики в области инноваций. В настоящее время в десятках субъектах РФ приняты «местные» законы об инновационной деятельности (в частности, в Краснодарском крае – от 5 апреля 2010г., N 1946-КЗ.), свидетельствующие о назревшей необходимости федерального регулирования инновационной политики. Анализ данных законов показывает, что многие из них содержат недостаточно нор-



мативно-правовых аспектов. Введение на уровне федерального закона основных понятий, характеризующих инновационный процесс, заметно упростит и ускорит соответствующие преобразования налоговой политики, направленной на стимулирование внедрения технологий в производство.

- Содействие созданию на федеральном и региональном уровнях конкурентоспособной инновационной инфраструктуры, способствующей интеграции инновационно-ориентированных предприятий регионов в инновационную экономику.

Нормативные правовые преобразования в сфере инновационной инфраструктуры должны быть направлены на решение следующих задач.

1. Развитие и поддержка новых инновационных институтов различных форм собственности (технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационных предприятий, создаваемых в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» и пр.).

2. Формирование системы продвижения на рынок наукоемкой продукции.

3. Обеспечение проведения технологической экспертизы программ и проектов.

4. Обеспечение производственно-технологической поддержки инноваций.

5. Создание и координация системы диверсифицированного финансирования инноваций.

6. Информационное обеспечение субъектов инновационной деятельности.

Создание системы подготовки кадров для инновационной экономики. Необходимым условием интенсификации инновационной деятельности является организация системы подготовки кадров для инновационной экономики. Осуществление мероприятий в данном направлении должно обеспечить создание рынка труда для инновационной экономики, развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для инновационной деятельности в производственно-технологической и научной областях. Необходима организация бизнес-обучения как отдельных специалистов и предпринимателей наукоемкого бизнеса, так и подготовки целевых команд менеджеров для реализации крупных научно-технических проектов.

В рамках данного мероприятия целесообразно ключевым моментом отметить – формирование инновационного мышления личности – мышления, способного проникать в суть вещей и явлений.

В современном мире высокие технологии – основа конкурентоспособности. Именно поэтому переход к инновационному развитию и инновационное мышление жизненно необходимы России, иначе наша страна так и не прорвется в стан высокоразвитых государств. Однако инновационно мыслить, творить и работать способны немногие.

В современном обществе повысился спрос на социально активную личность, способную самостоятельно принимать решения и нести ответственность за их реализацию. В соответствии с этими фактами объективно возрастает потребность в конкурентоспособных специалистах.

Профессионализм, компетентность и креативность специалистов – это тот социальный капитал, который сегодня становится главным фактором успешной реализации приведенных мероприятий, кроме того, от понимания важности данного фак-

тора во многом будет определяться эффективность формирования национальной инновационной системы в целом.

Список использованной литературы.

1. Васин В.А., Миндели Л.Э. Концепция национальной инновационной системы и ее практические приложения // Инновации. – 2009. – № 5. – С.4-8.

В.В. Мороз

## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

г. Курск, Курский государственный университет, e-mail: am2010k@yandex.ru

В сложном и многогранном современном мире происходит ускорение социальных и экономических процессов, и предыдущие меры управления развитием экономических систем активно теряют свою актуальность. На смену прогнозируемой рыночной ситуации приходит все большая неопределенность, и принятие управленческих решений по развитию предприятий и организаций основывается на изучении и учете все большего количества факторов, что требует большего количества знаний, времени, информации и использования современных методик принятия решений.

Каждая экономическая система проходит в своем существовании три цикла: развитие, стабильность, увядание. Для того, чтобы третий цикл не наступал как можно дольше, принимать следует два варианта управленческих решений. Первый заключается в том, чтобы поддерживать деятельность предприятия на стабильно высоком уровне, то есть предполагает существование экономической системы во второй фазе цикла максимально продолжительное время. Второй вариант принятия управленческого решения состоит в том, чтобы экономическая система находилась в состоянии постоянного развития, совершенствования, что соответствует второй фазе цикла.

При первом варианте принятия управленческого решения стабильное состояние экономической системы должно быть обеспечено постоянным поступлением активов. Так, промышленные предприятия для производства продукции на одном уровне нуждаются в поступлении оборотных средств и постоянном обеспечении воспроизводства основных фондов. Поскольку уровень развития самой экономической системы находится на одном стабильном уровне, то фонды не модернизируются, что соответствует простому воспроизводству основных фондов.

Для управления простым воспроизводством основных фондов предприятия в настоящее время используются обычно два источника поступления средств:

- 1) часть собственных средств предприятий как прибыль, если они восстанавливают полезность основных фондов не выше первоначальной, то есть на момент их приобретения;
- 2) собственные средства предприятий как амортизационные отчисления.

Перечисленные источники эффективны, но только на различных стадиях износа основных фондов. Амортизационные отчисления, в большей степени, как источ-

ники воспроизводства основных производственных фондов в развитых зарубежных экономических системах, но в отечественной экономике их использование еще не нашло полного и рационального применения, процесс их внедрения в отечественные экономические системы находится пока в начальной фазе.

При втором варианте принятия управленческого решения постоянное развитие экономической системы, например, промышленного предприятия, происходит путем поступления как правило больших объемов оборотных средств и использования более современной техники и оборудования, что требует расширенного воспроизводства основных фондов. В отличие от простого воспроизводства процесс расширенного воспроизводства основных фондов представляет собой непрерывный количественный рост и техническое совершенствование средств труда на основе достижений науки и техники. Непрерывное увеличение, качественное совершенствование основных фондов служат материальной базой процесса расширенного воспроизводства и являются основой возрастающих темпов развития экономики предприятий, регионов и страны в целом. Рост и совершенствование основных фондов способствуют рациональному размещению производственных ресурсов, установлению сбалансированных пропорций между отдельными элементами ресурсов производства в целях достижения наибольшего экономического эффекта при относительно низких затратах средств и труда.

Расширенное воспроизводство основных фондов предполагает, прежде всего, высокие темпы непрерывного сбалансированного роста, повышение технического уровня создаваемых новых средств труда на основе широкого использования в производстве новейших достижений науки и техники, интенсивный процесс обновления и качественного совершенствования основных фондов, более быстрый рост производительности труда по сравнению с повышением их стоимости и опережающий рост объема производства продукции по сравнению с увеличением стоимости основных фондов.

Сущность названных свойств расширенного воспроизводства основных фондов заключается в том, что повышение производительности труда в результате применения более совершенных новых машин должно сопровождаться уменьшением той части стоимости, которую основные фонды переносят на продукт.

Поэтому, по нашему мнению, при замене живого труда овеществленным трудом необходимо, прежде всего, добиться того, чтобы затраты прошлого труда увеличивались в меньшей степени, чем сокращались затраты живого труда. Только при таком соотношении темпов развития живого и прошлого труда происходит общее сокращение трудоемкости продукции и снижение ее себестоимости. Именно в этих условиях происходит количественный рост основных фондов в сочетании их с качественным совершенствованием, в этих условиях создаются реальные предпосылки опережения темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста фондовооруженности труда.

Качественное совершенствование основных фондов способствует ускорению морального износа средств труда устаревших образцов, поскольку более совершенная, более производительная машина вытесняет из производства менее производительные, затратноемкие машины, хотя последние находятся в исправном техническом состоянии. Нередко заменяют устаревшие конструкции машин и оборудования новыми и более совершенными конструкциями с тем, чтобы сохранить в производстве средства труда устаревших образцов, но при этом значительно повысить производительность машин и, самое главное, сохранить трудоемкость и затратноемкость

продукции. Так, средства труда, конструктивные их элементы подвергаются модернизации и капитальному ремонту. Из этого следует, что модернизация и капитальный ремонт основных фондов являются необходимыми элементами воспроизводственного процесса.

Для управления расширенным воспроизводством основных фондов предприятия в настоящее время, по нашему мнению, следует выделить два источника поступления средств:

1) часть собственных средств предприятий как прибыль, если они восстанавливают полезность основных фондов выше первоначальной, то есть на момент их приобретения;

2) лизинг.

В составе собственных финансовых ресурсов предприятия, используемых для инвестирования воспроизводства основных фондов, важное место занимает прибыль. В последнее время в отраслях народного хозяйства наблюдается тенденция некоторого увеличения абсолютного размера и доли прибыли в источниках финансирования капитальных вложений. Прогрессивность данной тенденции заключается в том, что источники воспроизводства основных фондов непосредственно увязываются с результатами производственной деятельности. В итоге усиливается материальная заинтересованность предприятий в достижении лучших результатов производства, так как именно от них зависит своевременность и полнота формирования финансовых источников капитальных затрат.

Следовательно, инвестирование воспроизводства основных фондов превращается в инвестирование развития экономической системы. Необходимо отметить, что первый вариант принятия управленческого решения возможен сам по себе и обеспечивает ожидаемые результаты, в отличие от него второй вариант возможен только при условии осуществления первого, который является некой базой для совершенствования и развития экономических систем. В конечном счете по причине постоянного усложнения взаимоотношений между участниками рыночной деятельности наступает ситуация, когда постоянное стабильное существование экономической системы больше не представляется возможным, в противном случае она сразу же переходит к третьему циклу, поэтому в такие моменты необходим качественный эволюционный скачок в развитии экономической системы. Такой скачок обеспечивается введением в строй более современных машин и технологий, то есть осуществлением инвестирования расширенного воспроизводства основных фондов. Из этого следует, что оба варианта управленческих решений, а соответственно и оба вида воспроизводства основных фондов, происходят параллельно, и если экономическая система должна существовать для получения менеджерами прибыли, то они обязаны также и синхронизировать оба вида воспроизводства основных фондов. В сущности, если не говорить о количественной составляющей, то расширенное воспроизводство основных фондов сегодня – это в некоторой степени их простое воспроизводство завтра, то есть для существования и развития экономической системы требуется все-таки не попытка стабильно стоять на одном месте, а планомерное и поступательное движение вперед.

Таким образом, основой для существования и развития экономических систем является непрерывное обеспечение их активами, представляющее собой инвестирование простого и расширенного воспроизводства основных фондов, причем расширенное воспроизводство не представляется возможным при отсутствии простого воспроизводства как базы, основы; а нахождение экономической системы не только

в первой, но даже во второй фазе своего существования возможно только при соблюдении параллельности обоих рассмотренных вариантов управленческих решений по инвестированию воспроизводства основных фондов.

Список использованной литературы.

1. Селезнев А. Реформирование АПК // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 6. – С. 22-23.
2. Селезнев А. Качество государственного управления как фактор оценки прогнозов и развития АПК // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 6. – С. 23-25.
3. Сельское хозяйство в России в 2005 году (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 3. – С. 32-34.
4. Семин А. Приоритетный национальный проект: взгляд из региона // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 4. – С. 11-14.
5. Ушачев И. Основные направления аграрной политики Российской Федерации // АПК: экономика, управление. – 2005. – № 5. – С. 3-12.
6. Ушачев И. Формирование системы управления инновационной деятельностью в АПК // АПК: экономика, управление. – 2005. – № 3. – С. 42-49.

Д.С. Никитин

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РАО «ЕЭС РОССИИ»**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: dima\_n@sibmail.com

Происходящие институциональные преобразования в экономике оказывают существенное влияние на экономический рост. В особенности это касается таких важнейших сфер экономической жизни страны как реструктуризация субъектов инфраструктурных монополий, приватизация государственной собственности, развитие корпоративного законодательства и создание условий для развития высокотехнологичных секторов [1].

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики Российской Федерации. Надежное и эффективное функционирование электроэнергетики, бесперебойное снабжение потребителей – основа поступательного развития экономики страны и неотъемлемый фактор обеспечения цивилизованных условий жизни всех ее граждан. Именно по этим причинам чрезвычайно важно рассмотреть институциональные преобразования на примере компании РАО «ЕЭС России», монополиста на российском рынке генерации и транспортировки энергии в 1992—2008 годах, понять, какие цели преследовало и каких результатов достигло проведение реорганизации данного общества, а также проанализировать состояние электроэнергетической отрасли сегодня в соответствии с задачами реформирования.

Российское открытое акционерное общество энергетики и электрификации "ЕЭС России" было создано в 1992 году в соответствии с указами Президента Российской Федерации Бориса Ельцина от 15 августа 1992 года № 923 и от 5 ноября 1992 года № 1334. В уставной капитал компании было передано имущество и акции тепловых электростанций и ГЭС, магистральные линии электропередачи, система диспетчерского управления, пакеты акций региональных энергетических компаний

и отраслевых научно-проектных и строительных организаций. Таким образом, холдинг РАО "ЕЭС России" владел до 2008 г. 72% установленной мощности всех электростанций России и 96% протяженности всех линий электропередачи. В течение 15 лет энергокомпании холдинга РАО "ЕЭС России" обеспечивали не менее 70% выработки электроэнергии и треть производства тепла в стране [2].

С момента создания компании основные активы холдинга РАО "ЕЭС России" были объединены в региональные вертикально интегрированные энергокомпании. 72 АО-энерго и АО-электростанции осуществляли производство, передачу по сетям и сбыт электроэнергии и тепла практически во всех субъектах Российской Федерации.

К концу 1990-х годов общая ситуация в отрасли характеризовалась следующими показателями:

По технологическим показателям (удельный расход топлива, средний коэффициент полезного действия оборудования, рабочая мощность станций и др.) российские энергокомпании отставали от своих аналогов в развитых странах.

- Отсутствовали стимулы к повышению эффективности, рациональному планированию режимов производства и потребления электроэнергии, энергосбережению.

- В отдельных регионах происходили перебои энергоснабжения, наблюдался энергетический кризис, существовала высокая вероятность крупных аварий.

- Отсутствовала платежная дисциплина, были распространены неплатежи.

- Предприятия отрасли были информационно и финансово "не прозрачными".

- Доступ на рынок был закрыт для новых, независимых игроков.

В то же время, единственным источником финансирования инвестиционной деятельности компании оставались тарифы, находившиеся под госрегулированием. Их уровень лишал энергетиков возможности обновления производственной базы, строительства новых электростанций и сетей. В отрасли стал стремительно нарастать износ и выбытие основных фондов активов.

Наметившийся с 2000 года экономический рост в России повлек за собой и рост энергопотребления. Спрос на электроэнергию в России ежегодно увеличивался на 2-4%. В период с 2000 по 2007 год он вырос на 15,7% – с 851,2 до 985,2 млрд. кВтч. Впрямую встал вопрос – готова ли энергетическая отрасль ответить на вызов времени, обеспечить потребности экономики? Стало очевидно, что отрасль нуждается в масштабных инвестициях, в том числе, частных. Для притока частных инвестиций было решено провести реформу всего электроэнергетического сектора [2].

В 2000 году РАО "ЕЭС России" начало консультации с ведущими российскими и зарубежными экспертами, государственными органами, представителями бизнес-сообщества и акционерами о необходимости и технологии структурной реформы. Как государственная программа, реформа стартовала в 2001 году с принятием Постановления Правительства РФ от 01.02.2005 N 49. Согласно этому постановлению одним из основных итогов реформирования электроэнергетики должно было стать преобразование существующего федерального (общероссийского) оптового рынка электрической энергии (мощности) в полноценный конкурентный оптовый рынок электроэнергии и формирование эффективных розничных рынков электроэнергии, обеспечивающих надежное энергоснабжение потребителей [3].

Таким образом, региональные АО-энерго были разделены на генерирующие, распределительные, сбытовые и сервисные, позже – объединены в рамках межре-

гиональных компаний – ОГК, ТГК, МРСК; энергосбытовые компании стали самостоятельно работать в каждом регионе. В 2006-2007 гг. началась продажа акций генерирующих компаний холдинга. К концу 2007 года объем частных инвестиций в отрасль превысил 600 млрд. рублей.

Реорганизация ОАО "РАО "ЕЭС России" была проведена в два этапа. Первый этап, в ходе которого из холдинга выделены ОАО "ОГК-5" и ОАО "ТГК-5", завершился 3 сентября 2007 года.

Второй этап, в ходе которого завершились структурные преобразования активов энергохолдинга, произошло обособление от ОАО РАО "ЕЭС России" всех компаний целевой структуры отрасли (ФСК, ОГК, ТГК и др.), завершился 1 июля 2008 года. Согласно специальным поправкам к Федеральному закону "Об электроэнергетике", в этот день РАО "ЕЭС России" прекратило свое существование в качестве юридического лица. Таким образом, была осуществлена реорганизация большинства АО-энерго с выделением профильных направлений, относящихся к естественно-монопольным и потенциально конкурентным секторам, а также сформированы основные инфраструктурные организации, обеспечивающие работу рынка электроэнергии (ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «СО – ЦДУ ЕЭС» и НП «Совет рынка»), и компании целевой структуры отрасли: генерирующие, сетевые, энергосбытовые компании [4].

В результате завершения структурных преобразований государство обеспечило контроль за естественно-монопольным сектором электроэнергетики за счет сохранения более 50% акций. Сформирована необходимая для дальнейшего функционирования электроэнергетики нормативная правовая база. Таким образом, в электроэнергетической отрасли этап институциональных преобразований в целом завершен.

Каковы же основные итоги реструктуризации РАО «ЕЭС России» и каких результатов ожидать от нее в дальнейшем? Как известно, реформа электроэнергетики в США, а российская схожа с ней, провалилась. При этом американская энергетическая корпорация «Энрон», претворявшая в жизнь либеральные идеи свободного рынка электроэнергии, что создавало благоприятные условия для жульничества, обанкротилась. Руководителей корпорации за мошенничество привлекли к суду. После чего в Соединённых Штатах решили реформировать свои разрозненные энергосистемы по уму, объединив их в единую энергосистему, подобную российской, которая за многие десятилетия эксплуатации показала свою высокую надежность и эффективность.

Однако наши власти проигнорировали собственные достижения в электроснабжении страны и мнение ведущих отечественных специалистов о невозможности в этой сфере свободных рыночных отношений. Вместе с тем упразднение РАО «ЕЭС» наглядно демонстрирует непоследовательность и двойственность проводимой в стране промышленной политики. Ведь добиваясь разделения технологически и физически единой системы энергоснабжения на множество частей, которые теперь принадлежат различным хозяйствующим субъектам, власти одновременно стремятся к объединению оставшихся после приватизации осколков прежних промышленных предприятий в госкорпорации, требующих для восстановления прежнего кооперационного производства и дальнейшего развития довольно больших и длительно окупаемых капиталовложений. Это, как правило, не выгодно частному бизнесу и возможно только на средства государства [5].

Стратегически значимая для страны энергосистема – крупнейший и технологически и физически неделимый объект, требующий весьма серьезных и рискованных затрат. Обновлять и развивать её необходимо только в комплексе, соблюдая баланс распределенных по стране мощностей электростанций, нагрузки потребителей и пропускной способности электросетей. Такое возможно лишь при централизации владения и управления, что, кроме государства, никому не под силу. Но как решать такую комплексную проблему, если около 80% генерирующих мощностей приватизируется?

Возможно, что через несколько лет, когда надуманная реформа электроэнергетики приведёт к масштабному кризису электроснабжения, признаки которого уже наблюдается, попытаются из оставшихся осколков восстановить и прежнюю единую энергосистему. Но как бы не оказалось поздно.

В этой связи наилучшим вариантом было бы восстановить организационное и технологическое единство ЕЭС, поручив управление специалистам, а контроль – крупным потребителям, передав им в управление часть госпакета акций. Государству – главному пока еще акционеру – сделать это сегодня несложно. Требуется только политическая воля.

Список использованной литературы.

1. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2004 год и основные параметры прогноза до 2006 года. – М.: Минэкономразвития России, 2003.

2. РАО «ЕЭС России» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rao-ees.ru/ru/info/history/show.cgi?prof.htm>.

3. О реформировании электроэнергетики Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 11.07.2001 N 526.

4. РАО «ЕЭС России»: информация о компании [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bfm.ru/yellowpages/companies/rao-ees/>.

5. Гельман М. Некролог к кончине РАО «ЕЭС России» // Промышленные ведомости. – 2008. – № 3-4 (март-апрель).

О.Г. Окорокова, Р.А. Головачев

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [san4ik@sibmail.com](mailto:san4ik@sibmail.com)

Регулирование ценообразования необходимая часть государственной политики. В зависимости от состояния экономики степень такого воздействия государства на цены меняется. Оно позволяет контролировать цены монополий, не допустить инфляционного роста цен. Оно способствует созданию нормальной конкуренции. Государство осуществляет свою политику цен через создание определённой рыночной структуры, принятие антимонопольного законодательства с целью защиты потребителей, устранения недобросовестной деловой практики.



Тарифное регулирование в электроэнергетике осуществляется в соответствии с федеральными законами от 14 апреля 1995 года № 41-ФЗ "О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации" (далее – Закон № 41-ФЗ), от 26 марта 2003 года № 35-ФЗ "Об электроэнергетике".

По Закону № 41-ФЗ Правительство РФ наделено полномочием устанавливать основы ценообразования на тепловую и электрическую энергию и правила регулирования тарифов. Указанное полномочие было реализовано путем принятия постановлений от 4 февраля 1997 года № 121 "Об основах ценообразования и порядке государственного регулирования и применения тарифов на электрическую и тепловую энергию", от 2 апреля 2002 года № 226 "О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии".

В настоящее время действует новый основополагающий нормативно-правовой документ в сфере ценообразования на электроэнергию – постановление Правительства РФ от 26 февраля 2004 года № 109 "О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии в Российской Федерации". Постановлением утверждены Основы ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии в Российской Федерации (далее – Основы ценообразования) и Правила государственного регулирования и применения тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации (далее – Правила регулирования).

Потребность в обновлении Основ ценообразования и Правил регулирования продиктована объективным процессом реформирования энергетической отрасли. Постановление № 109 обобщает результаты формирования тарифной практики регулирующих органов. Основы ценообразования определяют систему тарифов, подлежащих государственному регулированию, а также его принципы и методы. Правила регулирования фиксируют процедурную форму установления тарифов на энергию и услуги в сфере энергетики.

Основы ценообразования разделяют понятия тарифа и цены электрической энергии. Тариф – это система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за электрическую энергию (мощность) и тепловую энергию (мощность), а также за соответствующие услуги, оказываемые организациями, осуществляющими регулируемую деятельность (то есть услуги, плата, за оказание которых подлежит государственному регулированию).

Цена электрической энергии – стоимость единицы электрической энергии с учетом стоимости мощности, но без учета стоимости регулируемых услуг. В действительности понятие цены электроэнергии не отражает весь экономический процесс производства, передачи, распределения и потребления электроэнергии, которые невозможны без определенных инфраструктурных услуг.

Согласно п. 3 Основ ценообразования система регулируемых тарифов состоит из следующих групп:

- 1) тарифы на оптовом рынке и их предельные уровни;
- 2) тарифы на розничном рынке;
- 3) тарифы на услуги, оказываемые на оптовом и розничном рынках электро-, теплоэнергии.

Для каждой из групп тарифов установлены свои особенности ценообразования.

Основной принцип регулирования тарифов заключается в их экономической обоснованности. Этот принцип прослеживается и должен обеспечиваться во всех

нормативных правовых актах, посвященных ценообразованию на энергию. Законодательно он закреплен в ст. 4 Закона № 41-ФЗ и выражается в том, что при установлении тарифов:

- должна определяться экономическая обоснованность планируемых (расчетных) себестоимости и прибыли регулируемой организации при расчете и утверждении тарифов;

- должна обеспечиваться экономическая обоснованность затрат коммерческих организаций на производство, передачу и распределение электрической и тепловой энергии;

- должны учитываться результаты деятельности энергоснабжающих организаций по итогам работы за период действия ранее утвержденных тарифов.

Пункт 15 Основ ценообразования закрепляет три метода регулирования тарифов:

- 1) метод экономически обоснованных расходов (затрат);
- 2) метод экономически обоснованной доходности инвестированного капитала;
- 3) метод индексации тарифов.

В зависимости от использования определенного метода по-разному определяется база для расчета тарифа.

При использовании метода экономически обоснованных расходов базу для расчета тарифа составляет необходимая валовая выручка (далее – НВВ) для осуществления регулируемого вида деятельности. Основы ценообразования определяют НВВ как экономически обоснованный объем финансовых средств, необходимых организации для осуществления регулируемой деятельности в течение расчетного периода регулирования, и содержат ряд норм, регулирующих, какие расходы включаются в нее.

При использовании метода экономически обоснованной доходности инвестированного капитала базой для расчета тарифа является рассчитанный в соответствии с Основами ценообразования инвестиционный капитал организации, осуществляющей регулируемый вид деятельности.

Экономически обоснованный уровень доходности инвестированного капитала определяется регулирующим органом на основании прогноза уровня инфляции, принятого при формировании федерального бюджета на очередной финансовый год, с учетом стоимости долгосрочного заемного капитала, сложившейся на финансовом рынке в отчетный период.

Указанный метод установления тарифов может применяться к следующим видам деятельности: производство электрической энергии, производство тепловой энергии, передача электро – и теплоэнергии, оперативно-диспетчерское управление в электроэнергетике.

Метод индексации применяется в случае, предусмотренном п. 37 Основ ценообразования, если уровень инфляции (индекс потребительских цен), определенный в прогнозе социально-экономического развития РФ, не превышает 12 процентов в год в расчетном периоде регулирования. В этом случае регулирующие органы вправе применять метод индексации тарифов (в том числе на срок более одного года) на основе прогнозируемого уровня инфляции (индекса потребительских цен). Индексации подлежат ранее утвержденные как предельные уровни, так и конкретные тарифы.

Основы ценообразования устанавливают общие принципы тарифообразования на услуги в сфере энергетики. Важнейшую роль в нормативно-правовом регулиро-

вании тарифов на услуги играют методические указания федерального органа исполнительной власти в сфере тарифного регулирования.

В п. 63 Основ ценообразования перечислены услуги, в отношении которых осуществляется тарифное регулирование: услуги по передаче электроэнергии по единой национальной (общероссийской) электрической сети (далее – ЕНЭС), услуги по передаче электроэнергии по распределительным сетям, услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике, услуги по организации функционирования и развитию Единой энергетической системы России, услуги по организации функционирования торговой системы оптового рынка электрической энергии (мощности), услуги по обеспечению системной надежности, технологическое присоединение к электрическим сетям. Приведенный перечень исчерпывающий, не названные в нем услуги не могут относиться к регулируемым.

Государственное регулирование – это воздействие на цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономической системы в целом.

Регулирование цен представляет собой сложный и чрезвычайно дорогостоящий процесс. В годы экономической реформы регулирование цен в России получило достаточно широкое распространение, и трудно предположить, что в настоящее время от него смогут отказаться как региональные, так и федеральные органы власти. Регулирование цен и тарифов на услуги естественных монополий является одной из достаточно хорошо оформившихся ниш в сфере нормативно-правового регулирования ценообразования.

Эффективность государственного регулирования ценовых условий на продукцию и услуги естественных монополий оказывает значительное влияние на функционирование предприятий реального сектора. Пока еще не сформирована необходимая экономико-правовая среда. В частности, необходимо сформировать законодательную базу, регламентирующую работу регулирующих органов.

Список использованной литературы.

1. Об электроэнергетике: Федеральный закон от 26 марта 2003 года №35-ФЗ. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=72322>.

2. Об основах ценообразования и порядке государственного регулирования и применения тарифов на электрическую и тепловую энергию (с изменениями на 27.10.2001). [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.kodeks.ru/document/9038541>.

3. Экономика и управление энергетическими предприятиями: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. Н.Н.Кожевникова. – М.: Издательский центр «Академия», 2004.

## **ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ОБРАЗА ЛИДЕРА ПАРТИИ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: orlova\_ai@inbox.ru

Политический имидж – образ политического лидера, деятеля, партии, который складывается в общественном мнении и сознании, оказывая воздействие на авторитет и влияние (рейтинг) его носителя.

Партии играют основную роль в первой фазе избирательной процедуры – выдвижении кандидатов, но они присутствуют и во второй – селекции между кандидатами, то есть собственно выборах. Прежде всего, они оказывают на нее косвенное, но важное влияние, поддерживая кандидата в его избирательной кампании. Они – за исключением кадровых и комитетских партий, где преобладающим остается частное финансирование, обеспечивают подавляющую часть издержек этой кампании. В некоторых странах принимаются строгие меры контроля и ограничения избирательных расходов, с тем, чтобы помешать силе денег слишком уж давить на пропаганду, порождая чересчур резкое неравенство. Но развитие массовых партий сделало эти меры менее эффективными: сегодня наиболее крупные затраты на пропаганду характерны уже не для консервативных партий, располагающих поддержкой "денежных мешков", а для народных партий с их массой членов, взносы которых создают весьма значительный оборотный фонд.

Нужно к тому же различать собственно избирательную пропаганду, которая ведется кандидатом с целью быть избранным, и пропаганду партии по случаю выборов, нацеленную на распространение своей доктрины, своего влияния, на умножение своих рядов. Здесь совершается любопытная эволюция, отражающая изменение сущности и роли партий. Первые партии были чисто избирательными организациями, чья основная функция состояла в обеспечении успеха их кандидатов: выборы были целью, партии – средством. Но затем развитие функций собственно партии как организации, способной непосредственно воздействовать на политическую жизнь, привело к тому, что выборы стали использовать в целях пропаганды самой партии. Избирательная кампания предоставляет исключительные средства воздействия на общественное мнение. В некоторых странах кандидаты имеют право на бесплатные залы для собраний, на издание и распространение официальными службами их программ, использование национального радиовещания, щитов для расклейки плакатов, etc. С другой стороны, публика оказывается в это время особенно восприимчивой по отношению к политике: почва как никогда подготовлена для того, чтобы развязать агрессивность "вируса партийности". Занимаясь избирательной пропагандой своего кандидата, партия, таким образом, развертывает постепенно и собственно партийную пропаганду. За какой-то гранью первоначальная ситуация оказывается перевернутой: вместо того чтобы использовать партии для обеспечения успеха на выборах, используют выборы, чтобы обеспечить рост партий; партия стала целью, а выборы – средством.

Накануне предстоящих выборов было проведено анкетирование. Целью анкетирования было выявить предпочтения жителей г. Томска на выборах в депутаты Думы г. Томска 5-ого созыва.

В результате анкетирования было опрошено 278 респондента. Из них 120 – мужчин, 158 – женщин.

Опрашиваемым было задано 10 вопросов политической направленности.

На первый вопрос «**Будете ли Вы принимать участие в выборах депутатов Думы г. Томска?**» 169 человек ответили положительно, 54 – отрицательно и 55 человек еще не приняли решение.

По результатам вопросов «**За какую партию Вы будете голосовать сейчас**» были представлены следующие результаты:

1. 66 человек за Единую Россию.

2. 22 – за партию ЯБЛОКО.

3. 9 человек за КПРФ.

4. 8 – за справедливую Россию.

5. 35 – за партию ЛДПР.

6. 3 человека за партию правое дело, из них 2ое работают в коммерческой организации, 1 человек работает в бюджетной организации.

7. 27 человек еще не определились, за кого будут голосовать в этом году.

Так же было предложено ответить на вопрос: «**За какую партию Вы голосовали на прошлых выборах?**». Проанализировав ответы, мы получили следующую картину:

Из 169 человек 16% не помнят за кого голосовали в прошлый раз (27 человек), 26% изменили свои предпочтения по сравнению с прошлыми выборами и в этом году будут голосовать за другую партию (44 человека) и 58% – остались верны той партии, за которую они голосовали в прошлый раз (98 человек). Из этих 98 человек: 59 человек на прошлых выборах голосовали за партию Единая Россия, 21 человек – ЛДПР, 16 человек голосовало за партию ЯБЛОКО, 2 человека – КПРФ

На вопрос «**Если Ваш выбор изменился, с чем это связано?**» было предложено 5 вариантов ответа:

1. Партия не выполнила обещаний;

2. Я потерял к ним доверие;

3. В партии сменился лидер;

4. Партия изменила программу;

5. Партия, не заявленная в выборной компании;

44 респондента, изменившие свое мнение с предыдущих выборов ответили следующим образом:

• Партия не выполнила обещаний – 10 человек;

• Я потерял к ним доверие – 24 человека;

• В партии сменился лидер – 1 человек;

• Партия изменила программу – 4 человека;

• Партия, не заявленная в выборной компании – 2 человека;

3 человека назвали другую причину: «*Знаю кандидата*».

Респондентам был предоставлен **список кандидатов** в депутаты г. Томска. Необходимо было выбрать, за кого из кандидатов будут голосовать. Голоса распределились следующим образом.

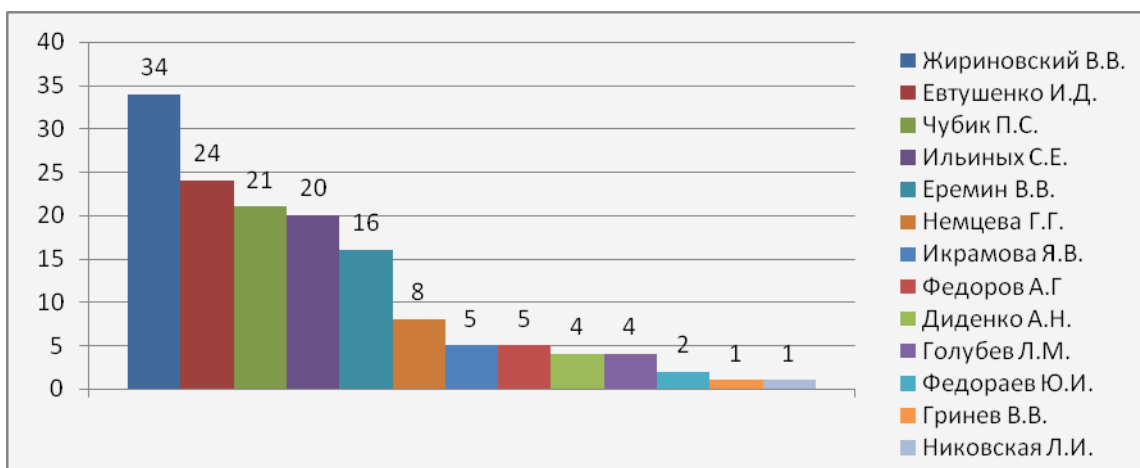


Рис. 1. Распределение голосов в результате проведения анкетирования

На вопрос «Влияет ли на представление о партии образ ее лидера?» были получены следующие результаты: да – 42%, иногда – 21%, нет – 37%.

Проанализировав результаты можно сделать следующие выводы:

1. 32% респондентов являются работниками коммерческих организаций, 27% – работники бюджетных организаций и 22% – учащиеся.

2. Большинство респондентов выбирают партию по предлагаемой программе (27,5%) и проектам (25,8%).

3. Лидером по недоверию является КПРФ (25%).

4. Большинство респондентов (42%) считают, что образ лидера влияет на представление о партии.

5. Большинство респондентов собираются голосовать за Единую Россию, вторую позицию занимает ЛДПР.

6. Лидер в кандидатах – Жириновский В.В. (ЛДПР; выбрали 34 человека), три следующие позиции занимают представители Единой России – Евтушенко И.Д. (24), Чубик П.С. (21) и Ильиных С.Е. (20).

7. Подавляющее большинство (61%) знает программу выбранной партии. Но программы других партий респонденты в большинстве не знают (63%).

8. 1/5 респондентов (19,4%) отказались от участия в выборах.

9. 6% респондентов, которые будут голосовать на выборах за Жириновского В.В. и за ЛДПР не знают программу этой партии.

## РОЛЬ СОЦИОДИНАМИКИ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА

г. Шахты, Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,  
e-mail: [пахомова1202@mail.ru](mailto:пахомова1202@mail.ru)

В настоящее время современные города переживают кризис, который связан с интенсивным развитием промышленности и научно-технического прогресса. В результате несоответствия сложившейся структуры землепользования спросу, предъявляемому к городскому пространству со стороны населения и бизнеса, возникли проблемы ускоренной урбанизацией и социальных изменений постиндустриального общества развития городской среды.

Структурные сдвиги в экономике отражаются на использовании городских пространств, вызывая смену функций и типов землепользования. При этом в пространственном развитии городов происходит неэффективное использование территорий, деградация среды в отдельных городских районах. Для формирования городской среды приемлемого качества и уровня социальной интеграции необходимо решить сложнейшие проблемы экономически эффективного обеспечения процессов развития и реконструкции городских территорий. В настоящее время одних экономических механизмов недостаточно для развития городской среды, поэтому необходимо учитывать и влияние социального фактора. В связи с этим эффективное развитие городской хозяйства можно рассматривать с позиций экономической социодинамики.

Под экономической социодинамикой понимается переход от абсолютизации индивидуалистической нормы к более мягкому принципу взаимодополняемости индивидуальной и социальной полезности, допускающий существование общественных интересов наряду с предпочтениями индивидуумов. К совокупности индивидуумов добавляется государство, основной задачей которого и является реализация общественных интересов.

В основе концепции экономической социодинамики лежит необходимость отказа от постулата всеобщности экономического индивидуализма и возможность использования понятий, характерных для совокупности индивидуумов в целом. Причиной обращения в своем исследовании к данной концепции является то, что другие теории, по утверждению авторов концепции, ограничиваются лишь «выталкиванием» общественных товаров за границы рыночной модели; отличительной особенностью концепции экономической социодинамики является представление равного участия в рыночном обороте общественных благ, как и всех других товаров и услуг с отличием между ними, проявляющимся в характере потребления этих благ [1, с.1].

Очевидно, что государство является полноценным рыночным субъектом, а все «ограничения рыночной организации» растворяются в издержках производства субъектов рынка и в соответствующих доходах государственного бюджета. Именно государство с присущей только ему функцией социальной полезности способно максимизировать ее в рамках находящихся в его распоряжении ресурсов, т. е. обменивать их на социальную полезность благ. Под социальной полезностью понимается «способность блага удовлетворять несводимые потребности общества или его отдельных групп». Несводимость потребностей – существование потребностей, кото-

рые не представлены в индивидуальных предпочтениях, и отсутствие какого-либо агрегата, выражающего эти потребности. Товары и услуги обладают свойством несводимости, если общественная потребность в них не сводится к потребностям отдельных индивидуумов. Несводимые потребности общества как такового всегда присущи лишь совокупности индивидуумов в целом. Таким образом, феномен несводимости потребности представляется посредством двух позитивных свойств: социальной полезности для товаров и услуг, обладающих свойством несводимости, и индивидуальной полезности для благ, не имеющей этого свойства.

В этой связи представляют интерес различные по своим проблемам социально-философские концепции современной цивилизации (труды Э. Тоффлера, Ф. Фукуямы, С. Хантингтона, С. Лема, Н. Моисеева, Л. Зеленова, Н. Александрова и др.). В этих исследованиях одним из центральных мест занимают проблемы развития современных городов. То же самое наблюдается и в современных документах, разработанных на международном уровне с целью определения актуальной цивилизационной проблематики и путей активизации различных социальных субъектов для участия в преодолении трудностей и в претворении в жизнь таких проектов, которые могут способствовать оздоровлению среды социализации. Например, «Хартия городов Европы за устойчивое развитие» основывается на высокой оценке значения современных городов как таких основных ячеек общества и государства, которые, сохраняя свою прежнюю роль центров общественного развития, хозяйственной деятельности, хранителей культурного наследия и традиций, вместе с тем приобретают качественно новые черты в системе разделения труда, в землепользовании, в области транспортных и информационных связей и т.п. В результате урбанизации, в конечном счёте, существенным образом изменяется внешний облик городов, уклад жизни и социально-психологические характеристики горожан, процессы и результаты их социализации.

Современные города отличаются не только градообразующими факторами, особенностями местного управления, историческими достопримечательностями, благоустройством быта, развитием образовательно-воспитательной, культурно-духовной, информационно-коммуникативной, рекреационно-досуговой и физкультурно-спортивной сфер, но и своим «социальным капиталом». При этом под социальным капиталом понимается набор неформальных ценностей и норм, благодаря принятию которых членами сообщества создаётся возможность сотрудничества через реализацию доверия. Социальный капитал позволяет различным группам внутри общества объединяться и защищать общегородские интересы.

В программе «Повестка дня на XXI век» подчёркивается ключевая роль местных властей в достижении согласия всех слоёв населения в ходе совместной реализации «Местной повестки дня на XXI век». В основе создания модели города будущего лежит фактор развития самих социальных субъектов. Активность людей является самым действенным и эффективным средством для сознательного освоения ими социума, а также для более адекватного постижения ими самих себя, своих собственных возможностей и способностей [2, с.53].

Исследование города в рамках системно-структурной модели социума представляется оптимальным для анализа общественных взаимосвязей, разобраться в которых можно лишь с позиции видения упорядоченного целого. В этом смысле представляется плодотворной позиция тех авторов, которые считают, что социальное явление можно адекватно интерпретировать лишь как проявление обществен-



ной жизни в целом. Проиллюстрируем это на примере экологического аспекта городской среды как фактора социализации человека.

Как и любой другой, данный аспект социализации реализуется посредством активного включения человека в соответствующие экологические отношения, деятельность, информацию. Это осуществляется непосредственно практическим образом – в процессе жизни, в целенаправленном педагогическом воздействии на людей – в воспитательно-образовательной сфере социализации, а также в различных формах идеологического воздействия на сознание и поведение людей (политических, правовых, нравственных, религиозных, эстетических). В этом процессе, так или иначе, задействованы все уровни социума. Город в этой связи представляет собой важнейший мезокомпонент социума, оказывающий непосредственное воздействие на состояние здоровья, характер заболеваний, продолжительность жизни, самочувствие и благополучие своих жителей. По этой причине и на уровне каждой отдельно взятой страны, и на общемировом уровне осуществляется мониторинг городов с экологической точки зрения. Не случайно также то, что в Аалборгской хартии акцентируется ответственность мезокомпонентов социума, прежде всего городов, за предотвращение экологических бедствий и катастроф техногенного происхождения. От социальных субъектов города зависит не только состояние городской среды, но и настоящие и будущие условия социализации в целом [3, с.4].

Аналогичным образом можно проследить взаимосвязи, взаимопересечения и взаимовлияния всех других структурных компонентов социума. В данном аспекте явно прослеживается единство дифференциации и интеграции в обществе. Одним из ракурсов этого единства является тенденция индивидуализации и интеграции личности в процессе её социализации. Все и каждый, кто живёт в обществе, зависят от этого общества. Мера этой зависимости носит вероятностный характер для всех социальных субъектов на всех социумных уровнях и во всех сферах социума.

Опыт западных стран показывает, что в настоящее время и в обозримой перспективе именно интеллектуальный, творческий потенциал человека будет определять ядро стратегии устойчивого развития. Его вклад в экономический рост составляет, по разным оценкам, от 50 до 70%. Опережающее развитие науки, образования, культуры и здравоохранения обеспечивает решающее преимущество той или иной страны в обострившейся международной конкурентной борьбе. Поэтому создание условий для приоритетного развития производства продуктов и технологий, умножающих интеллектуальный потенциал, как и само движение в сторону информационного общества, – генеральное направление формирования городов будущего и рационального поведения государства.

Техногенная городская среда обуславливает специфические ситуации социализации горожан всех категорий. Поскольку происходит усугубление этой специфики, постольку возрастает потребность в её осмыслении. Факты и опыт, отражающие городской образ жизни, убедительно свидетельствуют о том, что город не только притягивает и использует людской потенциал. Он преобразует и создаёт людей, а также сам становится объектом воздействия горожан, своих внутренних организаций, учреждений, деятельностно-коммуникативных структур. Активность, стратегия и тактика городских структур опосредована живущими в этом городе людьми, разумеется, с учётом влияния всех внешних по отношению к городской среде факторов.

Список использованной литературы.

1. Лапин Ю.Н. Город: от позеленения к озеленению. Кризис городов [Электронный ресурс]: интернет журнал, 2009 г. – URL: [www.ecodom.ru](http://www.ecodom.ru)., свободный.

2. Гринберг Р.Г., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика / Р.Г. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. – М.: Издательство "ИЭСПРЕСС", 2008. – 256 с.

3. Итоговый документ научно-практической конференции Международное объединение городов “Устойчивое развитие городов” (1998 г.) // Пром. и гражд. стро. – 1999. – № 1. – 10 с.

Н.А. Перемитина

## **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

г. Томск, Томский государственный педагогический университет,  
e-mail: [Irina\\_him@mail.ru](mailto:Irina_him@mail.ru)

Экономическое развитие любой страны определяют постоянные инновации, значение которых особенно возрастает в условиях глобального экономического кризиса. Для России, экономика которой является индустриальной, инновации приобретают особую значимость, так как, по словам Г. Хэмела, нельзя выиграть гонку «Формула – 1» на тракторе. В связи с этим на самом высшем уровне говорится о необходимости модернизации нашей страны, под которой понимают процесс целенаправленного системного преобразования экономических, политических, культурных, социальных и научно-технологических механизмов развития общества. Современная модернизация является не единственной за всю многовековую историю России. Подобных попыток принималось более двухсот. Наиболее известные из них – это реформы 1860 – 1880-х годов. Сегодня, в 21 веке, речь идет о необходимости перехода от сырьевой модели экономики к инновационной, ключевым звеном которого является создание национальной инновационной системы.

Автором концепции «национальных инновационных систем» считается профессор Университета Сассекса (Великобритания) К. Фримэн. Ее он предложил во второй половине 80-х годов 20 века. Национальная инновационная система – это сеть частных и государственных институтов и организаций, деятельность и взаимодействие которых приводят к возникновению, импорту, модификации и распространению новых технологий. Однако подобные идеи высказывались и раньше. Так например, американский ученый М. Абрамовиц в статье «Догоняя, перегоняя и отставая», опубликованной в 1986 году, определил основные элементы экономико-технологического потенциала различных стран и факторы, влияющие на динамику его развития: национальная техническая компетенция, опыт в организации и управлении крупномасштабными производствами и проектами, наличие развитых финансовых институтов и рынков, уровень «честности» различных государственных и частных институтов и общественного доверия к ним, стабильность государственной власти и ее эффективность в определении правил игры и контроле за их соблюдением.

Данные факторы, по его мнению, определяют социальную способность государств по наращиванию экономико-технологического потенциала. Лиин Су Ким дополнил данную концепцию концепцией технологической способности, включающей такие факторы, как инновации, производство и инвестиции.

Национальные инновационные системы не возникают по воле случая. Они являются результатом соответствующей государственной политики, включающей в себя следующие основные направления.

Во-первых, умение политического руководства страны планировать и реализовывать крупномасштабные инновационные проекты, для чего необходимо привлекать к управлению специалистов с инженерно – техническим или естественно – научным образованием и опытом работы.

Во-вторых, принуждение к инновациям, что возможно обеспечить с помощью различных инструментов:

- формируя конкурентную среду;
- создавая технологические коридоры, то есть перечень обязательных требований и ограничений, предъявляемых к техническим параметрам используемых технологий, потребительской продукции и услуг, устанавливаемый государством и стимулирующий производителей переходить на новые технологии. В качестве примера можно привести нормы по автомобильному бензину, нормативы шумности для авиационных двигателей и др.;

- осуществляя антимонопольное регулирование, в частности. Ставя дополнительные условия по технологическому развитию при выдаче разрешений на сделки, связанные со слияниями и поглощениями;

- регулируя условия лицензирования, то есть требования к технологическому уровню при выдаче сертификатов и лицензий;

- предоставляя возможность получения государственной поддержки предприятиям, реализующим программы инновационного развития, которые включают мероприятия по повышению энергоэффективности, разработке и выводу на рынки новой продукции, внедрению передовых технологий;

- осуществляя допуск транснациональных корпораций на условиях локализации, то есть на условиях передачи стране современных технологий;

- давая задания государственным предприятиям по достижению определенных технологических ориентиров;

- оказывая прямое и косвенное политическое давление на руководителей компаний с целью побуждения их к осуществлению инноваций;

- выращивая «чемпионов», то есть целенаправленно формирую в России новые высокотехнологичные производства продукции мирового уровня.

В-третьих, формирование центров кристаллизации инновационной активности в стране, которые со временем начали бы объединяться в сетевую систему, в рамках которой происходил бы обмен опытом, связанном с разработкой и реализацией инноваций и совместно решались бы возникающие проблемы.

Изменения в системе управления должны произойти и на уровне фирмы. Наши менеджеры привыкли мыслить и действовать в понятиях индустриальной эпохи, когда инновации были единичными, а акцент делался на том, как что-то делать эффективно. В настоящее время речь идет о постоянном инновационном процессе, генерируемом внутренними способностями организации и опирающемся на парадигму: что нужно делать, чтобы создавать новые ценности и быть за счет этого более полезным, конкурентоспособным и, в конечном счете, богатым. По словам Г. Хэме-

ла, одни стремятся делать что-то лучше: больше, дешевле, качественнее, а другие – делать иначе, создавая совершенно иные концепции, бизнес-модели и иное рыночное пространство. Сегодня на Западе происходит переосмысление теории и практики менеджмента, выражающееся в смене функционального подхода ценностно-ориентированным, то есть ориентированным на управление стоимостью бизнеса и системой интересов. Успех корпораций в настоящее время определяется не столько фундаментальными положениями классического менеджмента: стандартизацией, специализацией, иерархией целей, организацией, властью, планированием, контролем, соответствующей системой ценностей и вознаграждения, направленной на максимизацию операционной эффективности организации, сколько способностью генерировать новый «управляющий геном», то есть геном, который управляет бизнес-процессом и взаимоотношениями между людьми – людьми, являющимися собственниками своего капитала: знаний и навыков.

Список использованной литературы.

1. Маршев В. О кадровом обеспечении модернизации страны // Эксперт. – 2010. – №36.
2. Медовников Д., Розмирович С., Оганесян Т. Рождение национальной инновационной системы // Эксперт. – 2010. – №36.
3. Хэмел Г. Во главе революции. – СПб.: Бест Бизнес Букс, 2007.

М.В. Погребняк

## **РОЛЬ ФОНДОВ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ. НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ**

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: Pogrebnyak\_MV@sibmail.com

В 2006 году Администрацией Томска была принята стратегия развития города до 2020 года. Одним из выбранных стратегических направлений стало развитие городского сообщества. Среди насущных проблем развития по этому направлению консолидация горожан в решении проблем города, развитие местного самоуправления, расширение взаимодействия по схеме «общество-бизнес-власть». При этом, согласно плану финансирования мероприятий, предусмотренных стратегией развития Томска, направление №3 («Развитие городского сообщества») в течение 2008-2012 года должно быть профинансировано на сумму 640,27 млн. руб., при этом 99,7% этой суммы должно поступить из местного бюджета (638,44 млн. руб.) [1]. В среднем за год на нужды данного направления согласно плану должно расходоваться 128,54 млн. руб., причем большая часть средств запланирована для проведения проектных конкурсов и мероприятий. Однако ведомственная структура расходов бюджета муниципального образования «Город Томск» на 2010 год предусматривает финансирование статьи «Целевая программа 'Развитие городского сообщества» в размере 1 085,6 тысяч рублей, то есть 0,84% от предполагаемого финансирования. Напрашивается вывод о необходимости привлечения иных источников привлечения необходимых средств. Одним из механизмов аккумулялирования средств в целях со-

вместного решения проблем может стать действующая на западе и в некоторых регионах России модель фондов местных сообществ. Первый российский фонд местного сообщества – «Фонд Тольятти» – был учрежден в 1998 году. По данным фонда CAF-RUSSIA, в настоящее время на территории России действуют 30 фондов местных сообществ. Наиболее крупными являются «Фонд Тольятти», фонд «Гражданский союз» г. Пенза, фонд «Содействие» г. Пермь, фонд «Первоуральск XXI век» г. Первоуральск, фонд «Развитие» г. Рубцовск.

Фондом местного сообщества можно считать некоммерческую организацию, зарегистрированную в форме фонда и действующую на географически определенной территории, которая привлекает средства различных источников для поддержки на конкурсной основе социально значимых проектов местного значения [2]. О значимости фондов местных сообществ исполнительный директор ГБР «Фонд Тольятти» Борис Цирульников говорит так: «Для граждан и инициативных групп фонд прежде всего — возможность самореализации. А также отличный способ не сидеть, сложа руки, самому поучаствовать в решении своих проблем. Местную власть фонд поддерживает в решении социальных проблем, помогает в администрировании распределения бюджетных средств (которое становится более эффективным), учит формам сотрудничества с НКО».

Благодаря конкурсной основе, на которой осуществляют свою деятельность фонды местных сообществ, становится возможным оперативное реагирование на возникающие проблемы, а также реальная поддержка гражданских инициатив на самых разных уровнях. Так, размер грантов, профинансированных в рамках минигрантового конкурса «Дорога добра» фондом «Развитие» г. Рубцовска в 2008 году, составил от 14 до 40 т.р. [3]. Победителями конкурса стали проекты, направленные на приобретение телевизора с телетекстом для клуба Всероссийского общества слепых, формирование трудовых бригад школьников для благоустройства сквера Победы и др. Благодаря программе «Сообщества и альянсы на муниципальном уровне» («САМ») Благотворительного фонда развития Северного Приморья любой происходит включение простых жителей района в решение проблем территории: создав группу единомышленников, любой гражданин может подать заявку в фонд, описав проблему и способы ее решения в пределах 50 т.р. Большинство решаемых при поддержке фондов местных сообществ проблем имеют крайне низкие шансы на финансирование в случае обращения граждан в органы муниципального управления не только в связи с нехваткой денежных средств, но и в силу сложности бюрократических процедур. Так, за первые два года существования фонда развития Северного Приморья благодаря его грантовым программам в поселке Пластун были созданы клуб для ветеранов, школьный музей, сквер, детские площадки, в Усть-Соболевке было открыто коневодческое хозяйство. Кроме того, такой механизм позволяет значительно снижать издержки решения проблем территории (в первую очередь, административные). Согласно годовому отчету «Фонда Тольятти» за 2008 год общая сумма расходов организации составила 58 195 т.р., из них административных расходов — 4 533 т.р. (7,7%)[4]. При этом, расходы на социальную и благотворительную помощь составили 46 267 т.р. (79,5% расходов). В структуре источников финансирования программ фонда только 1 млн. из 42,068 млн. приходится на средства областного и местного бюджетов. Основную долю финансирования составляют пожертвования коммерческих и некоммерческих организаций. «Фонд Тольятти» объединяет в целях местной благотворительности частных жертвователей (в 2008 году учредители 8 фамильных фондов передали на социальные нужды города 800 т.р.) и кор-

поративных благотворителей (ОАО «Автоваз», «Сбербанк России», ОАО «РусГидро» и др.).

Управление фондом осуществляется коллегиально, что позволяет более полноценно понимать потребности, возможности, ресурсы, лидеров местного сообщества. По мнению заместителя директора департамента анализа и мониторинга приоритетных программ министерства экономического развития Артема Шадрина, «фонды местных сообществ – инструмент консолидации ресурсов всех заинтересованных сторон» [5]. Распространенной практикой является вхождение в состав правления или совет учредителей фонда главы города, его заместителей или депутатов местного законодательного собрания. По словам мэра города Ангарска, по совместительству – председателя правления Городского Благотворительного фонда «Новый Ангарск», Леонида Михайлова, «фонд для жителей очень важен и нужен. Администрация города не имеет права заниматься благотворительностью за счет бюджета. Да и в бюджете сейчас скудные средства. Но быть в попечительском совете – преимущество, которое дает полное право влиять на развитие благотворительности в городе, чтобы она была на высоком уровне. Так что это законно и абсолютно оправданно, когда глава города в составе попечительского совета. Исключительно российской особенностью является принцип равного представительства секторов общества в органах управления делами фонда.

На территории действия фонды местных сообществ становятся не только грантодающей организацией, предоставляющей возможность оперативного решения проблем, но и своего рода агентствами развития территории. Так, специалисты фонда «Содействия» (г. Пермь) консультируют не только грантополучателей своих программ, но и представителей районных и местных организаций по вопросам как развития уже реализуемых проектов, так и планирования долгосрочных изменений. Согласно исследованию Charities Aid Foundation участники фондов основной характеристикой воздействия фонда на территорию считают все же не столько технологии привлечения средств в социальную сферу, сколько эффект «формирования общества». По словам главы Тернейского района Сергея Курчинского, «Участие в реализации социально значимых проектов формирует в людях гражданскую ответственность за судьбу своего села или района. А начинается это, казалось бы, с малого – с ответственности за то, что уже сделано. Раньше мы ставили детские игровые площадки за счет бюджета, и стояли они недолго – жильцы были равнодушны, а вот теперь, когда они сами поучаствовали в их создании, они их берегут».

Город Томск в настоящее время не имеет подобного позитивного опыта, в нашем городе модель фонда местного сообщества пока не действует. А это значит, что социальные проблемы территории остаются исключительно в ведении муниципалитета и относительно немногочисленного, но по-прежнему разрозненного некоммерческого сектора. Механизм действия фонда местного сообщества мог бы стать не только эффективным способом реализации стратегического направления №3, но и способствовать активному включению граждан в самостоятельное решение проблем, которые их беспокоят. В настоящее время в Томске и области действует модель муниципального гранта, однако финансирование таких конкурсов производится либо за счет скудных средств бюджета, либо при поддержке федеральных благотворительных фондов (например, Национального фонда защиты детей от жестокого обращения). Такая практика без сомнения положительна как для развития социальной сферы, так и для некоммерческих организаций. Однако с точки зрения развития сообщества модель фонда местного сообщества, организующего кроме финанси-

вания инициатив также и события, акцентирующие внимание общественности на возможности включения в жизнь территории не только с позиции наблюдателя или потребителя, но с позиции «менеджера» – субъекта, способного активно влиять на происходящие процессы. Естественно, для того, чтобы такая практика начала внедряться и в Томске, нужна вовсе не воля муниципальной власти – необходимо в первую очередь появление активной организации, готовой стать центром общественной жизни территории, или группы людей, способных такую организацию создать. В таком случае, есть вероятность создания устойчивой системы поддержки гражданских инициатив и развития местной филантропии.

Список использованной литературы.

1. Стратегия развития города Томска до 2020 года // Официальный сайт Администрации г. Томска. – 2006. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.admin.tomsk.ru> (01.06.10) – доступ: свободный.
2. Аврорина Л. Они меняют климат / Деньги и благотворительность. – 2009. – №71. – С. 18-21.
3. Годовой отчет Фонда «Развитие» г. Рубцовск за 2008 год // Официальный сайт Партнерства фондов местных сообществ. – 2008. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.p-cf.org> (01.06.10). – доступ: свободный.
4. Годовой отчет ГБР «Фонд Тольятти» за 2008 год / Фонд. Журнал Партнерства фондов местных сообществ. – 2009. – №1. – С.27-36.
5. Орлин А. Артем Шадрин: «Фонды местных сообществ – эффективная и гибкая модель» / Фонд. Журнал Партнерства фондов местных сообществ. – 2008. – №2. – С. 6-9.
6. Магид К. Арбат, власть и фонды местного сообщества / Деньги и благотворительность. – 2009. – №71. – С. 35-38.
7. Аврорина Л., Филонов С. Об оценке эффективности фондов местных сообществ // Официальный сайт Charities Aid Foundation. – 2008. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cafrussia.ru> (29.05.10). – доступ: свободный.
8. Тихонович Л. События, создающие традиции / Деньги и благотворительность. – 2009. – №71. – С. 25-29.

М.В. Погребняк

## **ВЛИЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ НА ИЗМЕНЕНИЯ СЕМЕЙНОГО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: [Pogrebnyak\\_MV@sibmail.com](mailto:Pogrebnyak_MV@sibmail.com)

В исследованиях социального капитала как экономической категории исторически первым, но не утратившим своего значения является семейный социальный капитал. В период традиционной экономики уровень развития семейного социального капитала определял успешность индивида, а в большинстве случаев и его выживание. В настоящее время основная роль семейного социального капитала состоит в передаче от поколения к поколению человеческого капитала. В том случае, ес-

ли внутри семьи социальный капитал не сформирован, отсутствуют налаженные доверительные взаимоотношения, а родители выполняют исключительно бытовые функции в отношении своих детей, человеческий капитал последних формируется вне влияния человеческого капитала родителей. Такая ситуация может привести к поиску детьми иных социальных групп и сетей, которые и оказывают воздействие на развитие человеческого капитала ребенка. Наиболее остро проблема несформированности, деформированности и распада семейного социального капитала стоит для детей, оставшихся без попечения родителей. Низкое качество семейного социального капитала или его распад приводит к общему снижению доверия индивида к контрагентам. В этом случае у индивида формируются деперсонифицированные негативные ожидания, что осложняет процесс включения в социальные сети и формирование других видов социального капитала.

Далее мы рассмотрим динамику семейного социального капитала России в свете воздействия трансформационных процессов с точки зрения поиска тех индикаторов семейного социального капитала, которые подверглись деформации. В статье рассматриваются динамика данной категории по критерию вовлеченности (доля детей-сирот, уровень преступности).

Рассмотрим индикатор, характеризующий вовлеченность индивидов в семейный социальный капитал. А.А. Саградов в качестве измерителя предлагает долю беспризорных детей. Мы рассмотрим данный показатель на примере численности детей-сирот, воспитывающихся в детских домах. На рисунке 2 и в таблице 2 показана динамика количества детей, находящихся в домах ребенка и детских домах за период от 1970 по 2007 год.

Таблица 1 – Интернатные учреждения для детей [1]

	1970	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число домов ребенка	...	283	265	252	254	246	249	251	255	254	249	249
В них детей, тыс. человек	...	21,3	18,5	18,3	19,3	19,4	19,3	19,1	20	20,6	20,3	18,5
Число детских домов	784	569	564	820	1244	1265	1288	1315	1314	1325	1309	1241
В них детей, тыс. человек	76,4	63,2	42,4	55,4	72,3	73,7	75,5	75,4	74,8	73,1	69,2	61

Представленные данные демонстрируют снижение численности детей-сирот, находящихся на воспитании в детских домах в период с 1970 по 1990 год (с 76,4 тыс. чел. до 42,4 тыс. чел, то есть на 34 тысячи человек). Следовательно, в доперестроечный период существовала тенденция укрепления вовлеченности индивидов в семейный социальный капитал. При этом после начала трансформационных процессов в экономике произошел значительный скачок числа детей-сирот, находящихся в детских домах за 10 лет с 1990 по 2000 год их численность возросла на 29,9 тыс. человек и практически достигла уровня 1970 г.



В таблице приведены также данные о численности детей, находящихся в домах ребенка в отчетном периоде, которые свидетельствуют, наоборот, о стабильной численности воспитанников. Как правило, в домах ребенка содержатся дети в возрасте до трех лет, затем, не переданных на усыновление детей отправляют в детские дома. Однако приток детей, находившихся прежде в домах ребенка, не может объяснить столь значительный прирост числа воспитанников детских домов, который наблюдался в 90е годы. Его можно объяснить резким ростом социального сиротства в России. В девяностые годы в связи с осложнением социально-экономического положения граждан России, увеличилось количество лишений родительских прав. Попадавшие в детские дома дети уже имели опыт семейного воспитания в условиях деформирующегося или распадающегося семейного социального капитала, а значит, в дальнейшем, вероятно, испытывали трудности формирования социальных связей и оказывались исключенными из социальных сетей.

По данным обследования социальной защищенности ИЭ РАН 12% респондентов признались, что им не к кому обратиться в критической ситуации за поддержкой. Исключенность из социальных сетей лишает человека возможности получения социальной поддержки, а в условиях устраненности государства от регулирования социальных процессов, которая наблюдалась в 90е годы, обостряет проблему выживания этого человека. Данный индикатор (численность детей, оставшихся без попечения родителей) позволяет говорить о том, что трансформационные процессы в экономике запустили процесс деформации семейного социального капитала по критерию вовлеченности, и привели к исключению из семейных социальных сетей десятков тысяч человек.

Следующий критерий оценки уровня развития семейного социального капитала – доверительность. Воспользуемся для оценки данными об уровне подростковой преступности в период с 1990 по 2008 год.

Таблица 2 – Численность лиц, совершивших преступления, тыс. чел. [2]

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Выявлено лиц, совершивших преступления – всего</b>	<b>897</b>	<b>1596</b>	<b>1741</b>	<b>1644</b>	<b>1258</b>	<b>1237</b>	<b>1223</b>	<b>1297</b>	<b>1361</b>	<b>1318</b>	<b>1256</b>
по возрасту во время совершения преступления, лет											
14-15	47,7	<b>69,2</b>	49,3	51,9	40,1	43,2	46	44,6	44,1	38,1	29,6
16-17	105,5	<b>138,9</b>	128,6	120,9	100,3	102,3	105,9	105,4	104,5	93,9	78,3
18-24	189,5	363,3	465,4	440,5	348	359,2	347,6	364,5	377,8	362,8	334,1
25-29	162,6	231	289,3	272,8	199,3	199,7	201,7	223,5	241,6	237,6	229,6
30 – 49 <sup>1)</sup>			676	625,3	463,3	436,1	425	453,6	478,4	470,4	470
50 и старше	392	791,6	132,9	132,8	106,7	96,1	96,3	105,5	114,5	114,8	114

Из таблицы 2 видно, что в течение пяти лет активных экономических реформ произошел резкий скачок общего уровня преступности (от 897 тыс. человек, совершивших преступления, до 1596 тыс. человек). Доля совершивших преступления увеличилась в различных возрастных группах. Однако среди граждан в возрасте от 14-15 и 16-17 лет всплеск преступности в период с 1990 по 1995 годы (на 21,5 тыс. чел и 33,4 тыс. чел. соответственно) погас в течение следующих пяти лет. В то же время количество совершеннолетних преступников пошло на убыль годом позже.

Анализ некоторых индикаторов уровня семейного социального капитала показывает рост негативных тенденций в период трансформации экономики (рост численности воспитанников детских домов, рост уровня подростковой преступности). Эти данные позволяют говорить о падении уровня вовлеченности детей в семейный социальный капитал. Негативные тенденции в развитии именно этой характеристики социального капитала по нашему мнению, являются наиболее опасными, поскольку исключенность подрастающего поколения из системы социального капитала родителей приводит не только к переходу подростков в социальные сети более низкого качества, но и к затруднениям в процессе формирования человеческого капитала исключенных. В дальнейшем произошедшее под влиянием трансформационных процессов падение уровня вовлеченности в семейный социальный капитал приводит к формированию и расширению круга лиц, не готовых включаться в позитивные социальные сети. Официальная статистика предоставляет несколько не обнадеживающие данные о том, что из числа воспитанников детских домов успешно социализируются только 10%. Это означает, что остальные 90% выпускников интернатных учреждений не накапливают достаточного человеческого капитала для того, чтобы успешно влиться в рынок труда и стать эффективным экономическим субъектом. В период трансформации экономики негативные изменения продемонстрировал также показатель уровня подростковой преступности, характеризующий доверительность социального капитала. Соответственно, рост подростковой преступности в период реформирования экономики имеет и обратный эффект — индивиды, в подростковом возрасте вступившие в социальные сети, связанные с криминальной сферой, впоследствии испытывают трудности при переходе в социальные сети более высокого качества в силу несформированности востребованного обществом человеческого капитала, так и в связи с неприятием их другими участниками опциальных сетей. Тем не менее, институт семьи является одним из наиболее прочных институтов общества, а значит, изменения семейного социального капитала происходят медленно и негативные тенденции, связанные с воздействием внешних по отношению к семейной социальной сети факторов, проявляются менее явно, чем по отношению к другим общественным институтам.

#### Список использованной литературы.

1. Официальный сайт Аналитического центра Юрия Левады // Пресс-выпуски [Электронный ресурс]. – 2001-2010. – URL: [www.levada.ru](http://www.levada.ru).
2. Официальный сайт Всероссийского центра исследования общественного мнения // Пресс-выпуски [Электронный ресурс]. – 2001-2010. – URL: [www.wciom.ru](http://www.wciom.ru).
3. Официальный сайт Федеральной службы статистики // Пресс-выпуски [Электронный ресурс]. – 2001-2010. – URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Саградов А.А. Воспроизводство населения и социальный капитал // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2006. – № 5. – С.13-31.
5. Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Социальный капитал: теория и

психологические исследования. – М.: Изд-во РУДН, 2009.

6. Фукуяма Ф. Что такое социальный капитал? // День. – 2006. – № 177. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.day.kiev.ua/170573/> (14.01.09).

Д.В. Попкова

## ПЕРСОНИФИЦИРОВАННАЯ ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВА ПРОЦЕССА «СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ» НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА

г. Новосибирск, Новосибирская государственная академия водного транспорта,  
e-mail: [darya-popkova@yandex.ru](mailto:darya-popkova@yandex.ru)

Политика формирования цен и тарифов должна подчиняться определенным целям, учитывать структуру затрат, долгосрочную перспективу, изменчивость экономических условий и использовать эффект системного взаимодействия производственных, транспортных, административных, посреднических (экспедиторских) и иных структур, так или иначе причастных к формированию конечной цены у потребителя.

Традиционно пароходствами тариф на перевозку грузов рассчитывается следующими путями (в зависимости от степени государственного регулирования):

1. Расчет грузового тарифа при ограничении нормы рентабельности

$$T_{zoc} = (1 + r_{zoc})(1 + \lambda) * S_{\phi}^{zp} \quad (1)$$

где  $r_{zoc}$  – предельная норма рентабельности по видам перевозок (устанавливается государственными органами);

$\lambda$  – норма инфляции;

$S_{\phi}^{zp}$  – эксплуатационные расходы на перевозку партии груза;

2. Расчет грузового тарифа, на основе утвержденных предельных коэффициентов

$$T_{zoc} = n_{zoc} * T_0 \quad (2)$$

где  $n_{zoc}$  – установленный государственными органами повышающий (предельный) коэффициент к базовым тарифам;

$T_0$  – базовый тариф, рассчитанный на основе Прейскуранта 14-01.

3. Расчет грузового тарифа на основе эксплуатационных расходов

$$T = S_{\phi}^{zp} * \prod_{i=1}^n (1 + \pi_i) \quad \text{правомерно при условии } T_{zoc} \geq T \quad (3)$$

где  $T$  – тариф, рассчитанный на основе предлагаемой модели;

$\pi$  – корректирующий коэффициент;

$i = 1..n$  – количество корректирующих коэффициентов.

В современных экономических условиях, целесообразно формировать грузовые тарифы на речном транспорте на базе следующей модели:

$$T = f(S_{\phi}, Q_H, G_{\Gamma_k}^{\Pi}, l_k, N_{C-Q_k}^{\Pi\Gamma(B\Gamma)}, \mu, r, K_k), \quad (4)$$

где  $T$  – тариф за перевозку единицы груза;

$S_{\phi}$  – эксплуатационные расходы;

$Q_H$  – размер грузопотока за операцию;

$G_{\Gamma_k}^{\Pi}$  – количество груза в партии, предъявляемой к перевозке;

$k$  – род груза;

$l_k$  – расстояние перевозки;

$N_{C-Q_k}^{\Pi\Gamma(B\Gamma)}$  – соответственно судо-часовые нормы погрузки и выгрузки;

$\mu$  – характеристика внутреннего водного пути (зависит от типа водного пути – малые реки, магистраль, габаритов судового хода и т.д.);

$r$  – показатель рентабельности перевозок, установленный с учетом спроса и предложения и роли государственного регулирования;

$K_k$  – показатель, характеризующий «условное качество» перевозок.

Эксплуатационные расходы являются базисной величиной при построении грузового тарифа. Традиционно, их величина зависит от типа и мощности судна, продолжительности эксплуатационного периода, текущих цен на топливо, смазку и другие материалы, численности и должностных окладов членов экипажа, соотношения времени, затраченного на движение и стоянки, установленных норм амортизационных отчислений и других показателей. К числу экономических показателей относятся судо-часовые показатели эксплуатационных расходов, которые для заданных типов судов рассчитываются в следующей последовательности:

- определяется строительная стоимость судна по укрупненным нормативам;
- определяются текущие издержки по двум укрупненным группам ( $\mathcal{E}_1$  – оплата труда плавсостава и отчисления на социальные нужды;  $\mathcal{E}_2$  – амортизация и ремонт судна, износ малоценного и быстроизнашивающегося инвентаря и прочие предметы);
- рассчитываются судо-часовые показатели эксплуатационных расходов на топливо, смазочные материалы, прочие прямые и распределяемые расходы.

Практика определения влияния характеристики внутреннего водного пути на грузовой тариф широко распространена на территории стран, входящих в состав Евросоюз. По одной из предлагаемых специалистами методик высчитывается показатель, характеризующий наличие гарантированных глубин, по направлениям перевозок, предварительно заявленным грузовладельцами:

$$k_h = \frac{h_{zap}}{h}, \quad (5)$$

где  $h, h_{zap}$  – соответственно глубина и гарантированная глубина на рассматриваемом участке.

Таким образом, если  $k_h > 1$ , то принимается решение об изменении загрузки судна, маршрута перевозки, либо о переносе перевозки груза на альтернативные виды транспорта.

Эффективность работы транспортного судна характеризуют следующие показатели: себестоимость содержания нормо-часа; затраты на рубль доходов; производительность труда плавсостава; прибыль; рентабельность.

Для расчета нормы рентабельности перевозок целесообразно использовать следующую формулу:

$$r = R * \frac{G_i}{G_j} \left( \frac{D_z}{C_{пер}} * n_z \right), \quad (6)$$

где  $R$  – желаемый уровень рентабельности;

$G_i$  – количество груза, предъявляемое к перевозке по предварительным заявкам;

$G_j$  – количество груза, которое готов обслужить перевозчик;

$D_z$  – дотация государства по выбранному направлению;

$C_{пер}$  – себестоимость перевозки;

$n_z$  – корректирующий коэффициент, установленный на основе предельных норм повышения тарифа.

Также при расчете тарифа необходимо учитывать ряд специфических рисков, напрямую связанных с природными и экономическо-политическими условиями функционирования.

Применение многофакторной модели предприятиями водного транспорта рекомендуется осуществлять в комплексе процесса «Стратегия ценообразования». Назначение данного процесса заключается в поддержке принятия управленческих решений на стратегическом и оперативном уровне, связанных с производством, сбытом и продвижением продукции, на основе анализа рыночной ситуации и изучения потребностей потребителей.

Качество процесса «Стратегия ценообразования» определяется степенью достижения критериев, запланированных показателей на отчетный период. Комплексная эффективность процесса «Стратегия ценообразования» определяется по алгоритму, учитывающему степень достижения критериев, запланированных показателей на отчетный период и весовые показатели этих критериев:

$$КОЭ = 100\% - P_n * K_1 - P_d * K_2 + P_{вн} * K_3, \quad (7)$$

где  $P_n$  – не выполненные работы;

$P_d$  – выполненные работы, не принятые заказчиком или требующие доработки;

$P_{вн}$  – внеплановые работы;

$K_i$  – весовой показатель соответствующего критерия.

Применительно к настоящему уровню развития службы ценообразования на предприятиях водного транспорта, осуществление процесса «Стратегия ценообразования» целесообразно начать с введения соответствующей группы в рамках планово-экономического отдела, курирующего осуществление процесса ценообразования.

## **РОЛЬ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЕДИНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА**

Томск, Томский государственный университет, e-mail: Galina.Roshchina@yandex.ru

В условиях неблагоприятной демографической ситуации, обострений на рынке труда в условиях кризисов (локальных и/или мировых), проблем бедности и социальной напряжённости, развитие сферы образования и науки является ключевым направлением активизации позитивных преобразований в экономике и в обществе. Поскольку любая политика основывается на определённых теоретических представлениях, то следует обосновать выбор теорий, наиболее адекватно отображающих конкретно-исторические условия. На основе результатов анализа наиболее востребованных теорий регионального развития применительно к предмету исследования рассмотрим возможности взаимодополнения теории «полюса роста» и теории «диффузии нововведений».

Специфика сферы образования как полюса роста определяется её ролью в развитии конкретного человека, бизнеса, различных сообществ конкретной территории, а также тем, что потребителями результатов её деятельности, по сути, являются все без исключения отрасли экономики. Все они оказываются втянутыми в поляризованное образовательное пространство, где осуществляются действия посредством: 1) эффекта размеров, 2) «эффекта производительности», 3) «эффекта нововведений». При этом в качестве «полюса роста» должна рассматриваться не отдельная образовательная ступень, а вся сфера образования как система. Более того, сферу образования можно рассматривать не просто как пропульсивную отрасль, а как «ключевую пропульсивную отрасль», поскольку её влияние на общество сравнимо с трансформационными преобразованиями. При этом в качестве «полюса роста» может выступать не отдельно взятая территория, а несколько территорий, на которых функционирует образовательная система. Через сочетание разноуровневых и «разнокалиберных» образовательных структур, выступающих в качестве «частных полюсов роста», располагающихся на разных территориях, предоставляющих наивысшие качественные характеристики в реализации функций сферы образования и взаимодействующих между собой для обеспечения непрерывного образования, можно обеспечивать оптимальное удовлетворение потребностей в высококачественной подготовке различных специалистов.

Наряду с традиционными «транспортными коридорами» (осями развития) появляются «образовательные коридоры», обеспечивающие пространственный каркас, создаются условия для формирования и развития макроединицы на территории СНГ в рамках единого образовательного пространства, а также для постепенного формирования основы для реального (не декларируемого) единого экономического пространства.

Дальнейшее развитие «единого образовательного полюса роста» возможно не только за счёт его собственного внутреннего развития, но и за счёт расширения сотрудничества с производственными и научными центрами, неотъемлемыми составными элементами НИС, функционирование которых описывается теорией «диффузии нововведений». Более рациональное использование имеющихся потенциалов

территорий за счёт оптимального пространственного сочетания их сравнительных преимуществ, в основе которых находится «образование», «наука», «производство», позволяет самореализоваться каждому человеку, тем самым влияя на развитие территории.

Один из традиционных агрегированных факторов – труд (человек) – может быть представлен «частными» его составляющими в виде треугольника «образование – наука – производство», стоящего на вершине «образование». Способности человека реализуются по направлению или «образование – производство», или «образование – наука», или «образование – образование» (в зависимости от того, где человек будет профессионально занят). Направленность векторов у каждого конкретного человека в течение трудовой жизни может меняться, образуя разнообразные «переходы», спектр которых изначально определяется качеством всей системы образования, её глубиной, гуманизацией и отказом от чрезмерной специализации. От условий, созданных для развития сферы образования, науки, производства (технологий, материалов, т.д.), зависят не только возможные их сочетания, сопровождающиеся различными эффектами и предполагающие формирование спроса (в экономике и в обществе) на определённых специалистов и соответствующий отклик на него в сфере образования. От этого зависит и то, по каким направлениям и как будет создаваться база для упреждающей подготовки специалистов, поскольку образование должно не только отвечать на текущие потребности экономики, природы и общества, но и предвидеть их. Эффективное государственное регулирование может обеспечить управляемость и массовость «переходов», а, следовательно, скорость изменения экономической структуры территории в желательном направлении.

Таким образом, достаточные условия для полной и эффективной реализации функций образования в отдельной стране и в СНГ более целесообразно обеспечивать за счёт согласованности инструментов теории «полюса роста» и теории «диффузии нововведений».

Формирование единого образовательного пространства на территории СНГ позволит оптимально сочетать сравнительные преимущества каждой страны с учётом развития как соответствующей ступени образования, элементов НИС, так и текущих возможностей национальных экономик и их перспективу. Создание единого образовательного пространства в странах СНГ не только возможно, учитывая предшествующий опыт, но и необходимо, т.к. не все страны могут обеспечить у себя функционирование университетов мирового класса. «Открытость» экономик стран СНГ создаёт условия для взаимопроникновения национальных образовательных пространств, постепенного формирования (при наличии необходимых и достаточных условий) единого образовательного пространства таким образом, чтобы не было ярко выраженной поляризации в обществе, не допуская при этом: 1) «массовой утечки мозгов» из страны; 2) ситуации «утерянных» поколений; 3) формирования эффекта «отчуждения» определённых слоёв населения от образования и поощрения «кастовости».

Следовательно, система образования может способствовать укреплению сообществ, стимулировать общественную деятельность, усиливать интеграционные процессы. Поскольку система образования не может быть изолирована от разнообразных сфер функционирования общества, то расширение образовательного пространства предполагает обеспечение взаимосогласованности и непротиворечивости разных направлений/видов политик, в частности, таких как: молодёжная политика;

идеологическая политика; образовательная политика; инновационная политика; политика управления доходами; политика формирования среднего класса и др.

В последние годы наметились некоторые изменения в понимании того, что лежит в основе конкурентоспособной экономики (передовая наука, качественное образование и высокие технологии; сотрудничество учёных – важный фактор укрепления Содружества). Тем не менее, предпринимаемые попытки формирования межгосударственного инновационного пространства осуществляются без должной увязки с другими, неразрывно связанными сферами (в частности, сферы образования). Необходима комплексная система, в рамках которой система образования (не отдельные её элементы, а система образования в целом) функционировала бы в тандеме с национальной инновационной системой (НИС). Это позволит обеспечить подготовку высококвалифицированной и гибкой рабочей силы (высококвалифицированных учёных, специалистов, учителей системы базового и среднего образования, технических работников, специалистов инженерных специальностей, специалистов различных рабочих специальностей и т.д.) в достаточном количестве.

Создание межгосударственного инновационного пространства, концентрирующего ресурсы на приоритетных направлениях технологического прорыва для развития современных технологических укладов, возможно только на базе единого образовательного пространства.

Учитывая постоянно расширяющиеся возможности формирования единого образовательного пространства и открывающиеся перспективы его использования для каждой страны в рамках СНГ необходимо разработать Концепцию интернационализации системы образования, в основе которой должна находиться концептуальная идея «образование без границ» (а не просто идея «высшего образования без границ»). Кроме того, при разработке Концепции интернационализации системы образования необходимо использовать пространственный подход, позволяющий обосновать размещение (существующих и новых) образовательных учреждений в едином образовательном пространстве и более полно использовать сравнительные преимущества, имеющиеся у каждой из участвующих стран (регионов) на различных ступенях системы образования.

Предлагаемая Концепция интернационализации системы образования может рассматриваться как первичная ступень, следующей за которой должна быть Концепция межгосударственной инновационной политики государств-участников Содружества. В связи с этим следует обеспечить «состыковку» (сопряжение) образовательных и НИСовских объектов через согласование схем территориального планирования отдельных регионов страны и схем территориального планирования стран СНГ. Отдельные аспекты данной проблемы рассматриваются автором в статье, посвящённой многоуровневой инновационной инфраструктуре на примере Томской области [1].

Реализация Основных направлений предлагаемой Концепции интернационализации образования призвана способствовать повышению глобальной конкурентоспособности национальной экономики каждого государства – участника СНГ за счёт постепенного выравнивания дифференцированного уровня образовательного потенциала стран/регионов.



Список использованной литературы.

1. Рощина И.В., Рощина Г.С. Многоуровневая инновационная инфраструктура региона как условие эффективной региональной политики // Вестник Томского государственного университета, 327. – Томск: ТГУ, 2009. – С. 159-163.

И.В. Рощина

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: riv58@narod.ru

Целевая направленность социальной политики определяет особенности её концепции и механизма реализации. А поскольку в центре социальной политики находится человек, то её концепция должна исходить из необходимости создания условий для его жизнедеятельности в том качестве (работника, потребителя, общественного существа) и в таком объеме, который соответствует данному уровню общественного развития. И если ранее естественным и достаточным было сведение социальной политики только к социальной помощи, то постепенно она распространялась на всё большую и большую часть общества, используя для этого различные инструменты и методы воздействия.

В условиях развития социально-ориентированной экономики становится естественным то, что социальная политика включает в свой состав экономическую политику, становясь более широким понятием. Ведь государство, провозглашая в качестве своей перманентной цели заботу о человеке, о создании для его жизнедеятельности необходимых условий, тем самым берет на себя обязательство не ущемлять интересы различных групп населения, не отводить им роль изгоев общества по тем или иным признакам, отличающим их, и, прежде всего, по независящим от них самим причинам (физические и/или возрастные отличия). Подобное деление общества более сильно и опасно, чем обычная дифференциация по доходам внутри одной и той же группы (например, работающее население), поскольку сопровождается формированием и постепенным закреплением различных ярлыков («неудачники», «иждивенцы» и т.д.), от которых сложно без помощи государства и общества самостоятельно избавиться человеку, попавшему в «ловушку бедности». Это важно учитывать, поскольку никто не гарантирован от того, что сам не перейдет (по возрасту или по другим причинам) в группу лиц, получающих социальную помощь. Не менее актуальными являются проблемы антистимулов и соотношения утраченного дохода и размера социальной помощи. Государство должно позаботиться, чтобы получение помощи не было унижительным для человека.

Социальную помощь не следует сводить только к пособиям, она должна предусматривать и создание условий для реализации человеком его способностей, что невозможно без тесной увязки со структурной политикой, политикой занятости, политикой доходов, налоговой политикой, образовательной политикой и т.д. Именно от реальной увязки перечисленных направлений политики, но не разрозненных, а объединенных в составе социальной политики зависит реальная возможность перехода части нетрудоспособного населения в другую группу – трудоспособное насе-

ление и распространение на них системы социального страхования и возможности участия их в реализации принципа солидарности поколений.

Таким образом, пересмотр социальной политики должен носить системный характер, распространяясь практически на все её составляющие. В основе подобного пересмотра – смена экстенсивного на интенсивный тип социальной политики.

В процессе эволюции социальной политики наблюдается и постепенная передача государством части своих традиционных функций бизнесу и общественным организациям, приближая их тем самым к местным органам власти и конкретным объектам социальной политики. На смену государству как единственному гаранту и арбитру приходят и другие социальные партнёры, однако если ранее их участие в осуществлении функции защиты было обусловлено необходимостью самосохранения и поиском наиболее эффективных для этого форм, то теперь их участие в социальной политике объясняется реализацией потребности в самоактуализации, одной из составляющих которой является самопомощь и помощь другим, нуждающимся в защите, в заботе, внимании и т.д.

Особенностью социальной политики в современных российских условиях является отсутствие чётких, ярко выраженных границ между субъектами и объектами социальной политики.

Направления социальной политики (особенно выбор соответствующих форм и методов) должны определяться тем, как проходят процессы адаптации, социализации, воспроизводства и самоактуализации в различных слоях и группах общества, в различных регионах и т.д. Государство должно в своём механизме регулирования оптимально сочетать помимо фискальной направленности своей деятельности ещё и воспроизводственную, и стимулирующую. Без этого процессы адаптации, социализации, воспроизводства и самоактуализации будут принимать не только затяжной, но и однобокий, деформированный характер. Это ещё раз подтверждает мысль о недопустимости в современных условиях «узкого», специализированного подхода к решению проблем (или только экономического, или только социологического, или только психологического и т.д.). В связи с этим социальная политика (по каждому из её направлений) должна непосредственно исходить из представлений об оптимальном сочетании основных функций (фискальной, воспроизводственной, стимулирующей).

Преобладавший ранее принцип универсальности в предоставлении социальных благ и услуг должен уступить место принципу «дифференцированной универсальности», при этом социальная политика становится более целенаправленной и активной. Кратко суть принципа «дифференцированной универсальности» может быть раскрыта следующим образом:

- социальная политика должна распространяться на всех без исключения;
- социальная политика должна быть не абстрактной, а доходить до конкретного человека, учитывая его особенности, возможности реализации всех или отдельных его граней (работника, потребителя, общественного существа, человека как такового);
- дифференциация социальной политики проявляется в том, как с её помощью (различных форм и методов) человек может реализовывать свои грани в различных сферах.

Каждый человек может и должен воспользоваться помощью, в которой он нуждается в конкретной ситуации. Причем помощь должна предоставляться той организацией и по той схеме, которая наилучшим образом подходит для этого. Функ-

циональная структура социальной политики не остаётся неизменной и подвержена воздействию целого ряда причин, в том числе процессов, происходящих в экономике и в обществе в целом.

По мере развития социально-ориентированной экономики постепенно формируются возможности для активной социальной политики, сопровождающиеся также изменением её функциональной структуры. Приоритет при этом переходит от регулирующей и адаптивной функций социальной политики к развивающей функции при одновременной более полной реализации первых двух. Осуществляется и переориентация социальной политики с краткосрочных узких задач, обусловленных в основном необходимостью нейтрализации экономических и социальных последствий, на решение долговременных задач по формированию наиболее благоприятных условий для развития человека.

Социальная ответственность государства перед обществом предполагает выработку и компетентное осуществление социальной политики в зависимости от реальных возможностей национальной экономики и принципов социальной справедливости.

Как правило, традиционная социальная политика предусматривает создание: 1) минимально-необходимых условий для человека как работника (минимальный уровень заработной платы; регулирование первичных доходов с использованием различных ограничителей, т.д.); 2) минимально-необходимых условий для жизнедеятельности людей с ограниченной трудоспособностью; 3) условий для общественного согласия в соответствии с каким-то допустимым уровнем бесконфликтности (перераспределение доходов через систему распределения, общественные блага, т.д.). Как видно из этих трех направлений традиционной социальной политики два непосредственно касаются потребительского взгляда государства на человека – только как на носителя способности к труду. Да и третье (последнее) направление косвенно также связано с этим же ракурсом, поскольку в противном случае реально сократится категория людей, способных и желающих трудиться и поддерживающих в себе (а может быть и развивающих) эту самую способность трудиться на необходимом и достаточном уровне. В таком виде подход к формированию социальной политики даже в современных условиях (с учетом происходящих изменений) является устаревшим.

Предназначение социальной политики в условиях зрелой социально-ориентированной экономики заключается в создании наиболее благоприятных условий для самоактуализации общества, что невозможно без развития всех (в той или иной степени) граней человека (работника, потребителя, общественного существа). Более того, уже невозможно социальную политику ограничить традиционными рамками (государство – человек, государство – общество) и набором традиционных подходов к выбору методов к ее осуществлению.

Таким образом, рассматривая соотношение экономической политики и социальной политики, нельзя не отметить качественное изменение их ролей и направлений взаимовлияний. Усиливается обратное влияние человека на экономику. Социальные аспекты приобретают большую актуальность и в тех областях, где традиционно находились в «тени», а их решение являлось прерогативой только государства. В связи с этим оправдано вести речь о новых принципах формирования социальной политики, её роли в обществе и в экономике, а также о том, что социальная политика переросла прежние рамки экономической политики.

## **ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФОРМИРОВАНИИ И ПРОДВИЖЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: salenko\_marina@mail.ru

Инвестиционные процессы, в силу сопряженности с трансграничным перетокom капиталов, более чем все остальные подвержены процессам глобализации, которые охватили различные сферы мировой экономики. При этом не только страны, но и другие территориальные образования (регионы, муниципалитеты) активно включаются в этот процесс. При этом, используемые принципы инвестиционного взаимодействия, инвестиционные механизмы и инструменты становятся все более универсальными и унифицированными. Оставляя в стороне вопрос о преимуществах и недостатках глобализации, нельзя не признать, что этот мировой процесс неизбежен и необратим.

В этой связи актуальным является понимание того, как РФ и её субъекты будут встраиваться в развивающийся глобальный инвестиционный процесс. Считаем, что одной из основных компонент системы будущего инвестиционного рынка, адекватной современной ситуации, должны стать информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Все остальные технологии (организационные, собственно инвестиционные, финансовые, законодательные) приобретают подчиненный характер и будут развиваться на основе информационно-коммуникационных технологий.

Ведущее место среди ИКТ занимают интернет-технологии, которые, развиваясь стремительными темпами, открывают перед участниками инвестиционных процессов широкий спектр возможностей. Применение современных интернет-технологий в региональном инвестиционном процессе, помимо всего прочего, предполагает создание специализированного инвестиционного интернет-ресурса, целью которого является повышение конкурентоспособности региона на отечественных и зарубежных рынках капитала через повышение открытости, маркетинг инвестиционных и инновационных возможностей территории.

По результатам анализа российского инвестиционного интернет-пространства, на сегодняшний день в сети Интернет функционирует 33 профильных интернет-ресурса субъектов РФ, в том числе 11 Инвестиционных паспортов, 12 сайтов организаций, оказывающих поддержку инвестиционной деятельности в регионе, десять специализированных информационно-аналитических порталов. Качество инвестиционных интернет-ресурсов регионов за последний год заметно улучшилось. Все больше в представлении инвестиционного потенциала территории используются мультимедийные технологии, разрабатываются идентичные версии на иностранных языках, предлагаются новые сервисы для пользователей, сайты становятся более «видимыми» для поисковых систем и др. Однако, несмотря на все усилия, инвестиционные интернет-ресурсы субъектов РФ по ряду параметров значительно отстают от зарубежных аналогов, что препятствует их равноправному включению в мировое инвестиционное пространство. В частности, для решения инвестиционных задач пользователя недостаточно используются новые возможности современных информационно-коммуникационных технологий, такие как:

## 1. Задача представления инвестиционного объекта:

- Технология «дополненная реальность». Дополненная реальность (англ. Augmented Reality) – общее определение для ряда цифровых технологий, обеспечивающих динамическое комбинирование реального и виртуального пространства; как правило, речь идёт о «дополнении» реального пространства интерактивным слоем цифровой визуальной информации в режиме реального времени [1].

На инвестиционном портале данная технология может быть использована для представления инвестиционных проектов и предложений, инфраструктурных объектов и т.д. Воплощение этой технологии может выглядеть так: перед веб-камерой, подключенной к компьютеру размещается специальное изображение-маркер. Это может быть двухмерное изображение какого-либо инвестиционного объекта (индустриальный парк, предприятие и др.), отпечатанное на простом листе бумаги. Специальная программа, запущенная на компьютере, анализирует средствами интернет-портала полученное изображение с камеры и дополняет его на экране монитора виртуальными объектами, таким образом, появляется возможность рассмотреть объект изнутри со всей инфраструктурой, увидеть расположенные на его территории элементы инфраструктуры и др. Данная технология в представлении инвестиционных проектов, например, использована Калужской областью для демонстрации инвестиционных проектов на IV Международном инвестиционном форуме, который проходил в сентябре 2010 года в Санкт-Петербурге [2].

- 3D. В используемой на некоторых инвестиционных интернет-порталах Геоинформационной Системе Инвестора (ГИС Инвестора), которая обеспечивает отображение и совместный анализ различных данных о зданиях, земельных участках, объектах инфраструктуры и др., плоское изображение может быть заменено на объемное трехмерное (формат 3D), а в дальнейшем – на 4D, при котором к пространственным величинам добавляется время. В 3D появляется подробная съемка территорий и зданий, которая «подскажет» будущим инвесторам как и где смоделировать новостройки, заранее узнав, каким будет их внешний вид и внутренняя структура. Представители органов власти смогут, не выходя из кабинетов, увидеть реальное положение дел на строительных объектах, а также отследить расходование средств.

Результатом использования двух названных технологий в представлении инвестиционных объектов региона является, во-первых, расширение целевой аудитории интернет-ресурса, а, во-вторых, создание для пользователя возможности получения качественно новой информации о проектах и предложениях для осуществления предварительных оценок.

## 2. Задача поиска и систематизации информации на инвестиционном интернет-портале.

Взрывообразный рост количества информации в современном интернете подталкивает к появлению новых средств управления ее представлением, поиску и систематизации. Применение классических средств поиска и взаимодействия с контентом уже не удовлетворяет растущих требований ее пользователей как по удобству, так и по достоверности. Необходимым является использование новых средств и технологий, например, технологии коллаборативной фильтрации информации. Коллаборативная фильтрация (англ. Collaborative filtering) — метод, дающий автоматические прогнозы (фильтрацию) относительно интересов пользователя по собранной информации об их предпочтениях [1]. Данная технология появилась более 10 лет назад и использовалась в основном для рекомендации книг, музыкальных дисков,

фильмов и потребительских товаров. Сегодня спектр использования технологии коллаборативной фильтрации информации значительно расширился, их применяют также в решении бизнес-задач.

На инвестиционном интернет-портале коллаборативная фильтрация может использовать схожесть мнений инвесторов для выдачи рекомендаций относительно инвестиционных объектов, основываясь на том факте, что предпочтения инвесторов не распределяются случайным образом: в их мнениях относительно привлекательности проектов прослеживаются общие тенденции. Значительным преимуществом совместной фильтрации является то, что вместо того, чтобы опрашивать партнеров и коллег о привлекательных инвестиционных объектах, система коллаборативной фильтрации может учитывать мнения тысяч пользователей в отношении тысячи объектов, производя всё автоматически и анонимно.

Базовой частью технологии коллаборативной фильтрации информации на инвестиционном сайте может стать система дифференцированных рейтингов и оценок. Каждый пользователь, в частности инвестор, может выставить свою оценку любому предприятию или проекту, находящемуся в базе данных. Это позволяет формировать независимые рейтинги по конкретному предприятию или проекту. Общий рейтинг организации или проекта, по которому определяется позиция в результатах выдачи, определяется на основании стандартных формул вычисления статистических корреляций. Внедрение подобных механизмов на инвестиционном интернет-портале ускорит процесс поиска нужной информации, увеличило ее полноту и достоверность.

### 3. Задача продвижения инвестиционного интернет-портала.

В условиях дальнейшего роста глобализации, как между регионами РФ, так и между странами в мировом масштабе, в Интернете существует сильная конкуренция за внимание инвесторов. В связи с этим сегодня важен не только сам факт наличия у региона инвестиционного сайта, но и его видимость в интернете. Достичь высокого уровня видимости региона в Интернете сложно, продвижение узкотематического инвестиционного интернет-портала имеет свои особенности: с одной стороны, невысокий уровень конкуренции за топовые позиции в поисковых системах, с другой – специфика подбора поисковых запросов по релевантности: при больших и специфических объемах информации важна не только оценка степени соответствия, но и степени практической применимости результата. Для решения данной задачи необходимо использовать новые технологии продвижения интернет-ресурсов, которые постоянно совершенствуются и обновляются, среди них:

- Продвижение сайта в социальных медиа (англ. Social media optimization, SMO) – комплекс мер, направленных на привлечение на сайт посетителей из социальных медиа: блогов, социальных сетей и т.п. Использование данного метода в продвижении инвестиционного интернет-портала обусловлено тем, что за последнее время тематика блогов значительно расширилась и охватывает не только социальные и личностные аспекты взаимодействия пользователей, но и деловые. В российском интернет-пространстве в большом количестве создаются и активно продвигаются различные бизнес-клубы, сообщества для деловых людей, которые создают возможности для общения с единомышленниками и являются хорошим средством для бесплатной публикации в интернете идей и мнений множества деловых людей. Примерами такого рода интернет-ресурсов являются: Международное сообщество менеджеров E-executive ([www.e-executive.ru](http://www.e-executive.ru)), Деловая социальная сеть timesnet

(www.timesnet.ru), Русский бизнес-клуб ruBC.eu (www.businessclub.by), Форум клуб деловых людей (www.forum-club.com/) и др.

• Вирусный маркетинг – это способ продвижения, характерный для e-mail маркетинга, который основан на поощрении индивида к передаче маркетингового сообщения другим лицам. Пользователи пересылают или публикуют ссылку на проект, если им интересно, если они чувствуют, что их ни к чему не принуждают, если работа с сайтом приносит пользу и позволяет решить различные задачи.

Основная задача разработчиков инвестиционного интернет-ресурса при использовании данной технологии продвижения – создать релевантный контент, который интересен целевой аудитории – участникам инвестиционных процессов. Интернет-ресурс будет успешен, если при создании и посеве вирусного контента удастся активировать пользователей, то есть вовлечь, вдохновить их так, чтобы они захотели написать об этом в своем блоге, рассказать об этом коллегам и партнерам.

Подводя итог всему вышесказанному, следует отметить, что использование возможностей современных информационно-коммуникационных технологий в функционировании и продвижении инвестиционных интернет-ресурсов субъектов РФ, помимо описанных выше конкретных результатов, будет способствовать их системной интеграции в мировое информационное пространство инвестиционных процессов, что, в конечном счете, является, безусловно, важным для повышения конкурентоспособности региона на отечественных и зарубежных рынках капитала.

Список использованной литературы.

1. Дополненная реальность // Википедия – Свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. – URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Augmented\\_reality](http://ru.wikipedia.org/wiki/Augmented_reality) (дата обращения: 10.10.2010).

2. Подведены итоги PROEstate 2010 // PROEvent. 2010. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.proestate.ru/index-1564.html> (дата обращения: 10.10.2010).

Е.С. Сапрунова

## **КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: [saprunova2010@mail.ru](mailto:saprunova2010@mail.ru)

Сегодня к государству предъявляются все более возрастающие требования провести фундаментальные реформы, направленные на повышение результативности его деятельности и улучшения качества и доступности государственных услуг. Изменения происходящие в обществе вызывают необходимость реагировать на эти процессы для создания такой структуры государственного управления, которая была бы ориентирована на потребности граждан и бизнеса, кроме того направлена на снижение расходов путем повышения внутренней эффективности, привержена идеалам грамотного управления и уделяла бы больше внимания развитию информационной экономики.

При этом необходимо обратить внимание, что совершенствование системы государственного управления может осуществляться на основе, во-первых, искренней заинтересованности и целеустремленности всех ветвей власти. Во-вторых, основываясь на расширении возможностей государственных служащих и на партнерском сотрудничестве с внешними организациями. В-третьих, на создании и реализации программ обеспечения общедоступности государственных услуг и повышению информированности граждан о проводимых преобразованиях. Совокупность этих предпосылок должны обеспечивать весь процесс модернизации.

Власть, используя прозрачную и понятную систему индикаторов оценки деятельности государственных структур, должна своевременно принимать соответствующие управленческие решения. Население страны должно знать, как работает государственный аппарат страны, насколько рационально используются средства налогоплательщиков. Поэтому рассмотрение вопросов, связанных с оценкой эффективности государственного управления представляются весьма своевременными и актуальными.

Прежде всего, представляется целесообразным обратиться к его содержанию, как одного из видов социального управления. Государственное управление – это целенаправленное организующе-регулирующее воздействие государства (через систему его органов и должностных лиц) на общественные процессы, отношения и деятельность людей [1].

Таким образом, государственное управление как целенаправленная деятельность государства может быть охарактеризовано с использованием категорий эффективности, то есть соотношения результатов и достигнутых общественных целей, результатов и использованных государственных ресурсов. Эффективное управление – это деятельность с наилучшими из возможных результатов по удовлетворению общественных потребностей и интересов в условиях регламентации ресурсов государством.

Эффективность – показатель того, насколько полно ресурсы, затраченные субъектом управления и обществом на решение поставленных проблем, реализованы в социально значимых конечных результатах.

Эффективность системы в целом, а также отдельных управленческих решений может быть определена на основе совокупности используемых в этих целях критериев. Сегодня проблема определения критериев эффективности государственного управления стоит особенно остро. Поскольку оценка эффективности государственного управления необходима как государственным органам власти и управления для осуществления самоконтроля, принятия мер по совершенствованию управленческого процесса, так и обществу, для проведения мероприятий, контролирующих качество деятельности государственных институтов. Иначе говоря, проблема оценки эффективности – это проблема анализа управленческой деятельности и принимаемых решений.

В критериях, по которым оценивается, эффективность главных направлений деятельности государства заложены базовые ценности современного Российского государства: политическая демократия, суверенитет, целостность и безопасность государства, верховенство закона, права и свободы человека, социальная справедливость и другие. Эти базовые ценности в процессе формулирования их политическими лидерами, подтверждения историческим опытом и закрепления правом обретают общезначимый характер по отношению и к членам общества, и к субъектам управления. Чем меньше дифференциация между провозглашенными ценностями и



результатами деятельности субъектов управления, тем выше эффективность управления.

При определении критериев эффективности необходимо основываться на принципах государственного управления, поскольку они выработаны практикой социального и государственного управления, и средствами регулирования связи между целями и результатами управленческой деятельности. Кроме того, критерии эффективности государственного управления формируются на базе системы субъективных ценностей, которые выражаются в идеологии общества, в стратегических целях государственного управления, за которыми стоят национально-государственные интересы, отражающие иногда интересы господствующих классов, доминирующих национально-этнических групп. Из этого можно сделать вывод, что оценочные критерии эффективности – относительны и зависят от типа политической системы и конкретно-исторических условий, в которых она функционирует.

Ценности, цели, концепции, принципы государственного управления, общественные потребности и интересы – все эти составляющие критериев эффективности государственного управления обусловлены конкретными характеристиками, в которой живет данное политическое сообщество: общественно-государственным строем, политическим режимом и средой (исторической и природной). В совокупности они составляют механизм реагирования поведения государства как сообщества людей на изменения внешней среды и внутреннего его состояния, систему контроля над внешними и внутренними процессами изменений. Чем шире сфера контроля, т.е. рационального влияния, тем выше эффективность управления. Но контроль, рациональное управление обществом и средой не может расширяться до бесконечности. Предел ему – естественная самоорганизация общества [2].

В зависимости от того, что признается за основной признак эффективности, различаются три группы критериев: ценностно-рациональный, целерациональный [3] и прагматический. Данные критерии эффективности могут применяться при оценке деятельности любого управляющего субъекта. Тем не менее, каждый из них должен применяться к анализу решений различных уровней и значимости для государства.

При помощи ценностно-рационального критерия оценивается эффективность глобальных решений государственных органов высшего уровня, затрагивающих политическую стратегию, государственные программы и планы, социально-экономические концепции. Об эффективности таких решений нельзя судить по отдельным положительным или отрицательным результатам, которые проявляются в течение длительного периода и не имеют количественного выражения. Эффективность таких решений может быть оценена только через систему государственных ценностей, принципов, общественных интересов.

Целерациональный критерий ориентирован на оценку эффективности управления по конкретным показателям, таким как полнота осуществления поставленных целей, уровень рациональности решений, легитимность, демократизм, методы стимулирования участия граждан в управлении, степень свободы выбора, рациональность использования различных ресурсов и инновационность решений и другие. Эти показатели характеризует возможность их качественной и количественной оценки.

Непосредственные результаты изменения управляемых объектов могут оцениваться с помощью прагматического критерия эффективности. В качестве признаков эффективности здесь можно выделить общественную полезность, экономическую

выгоду, рациональность использования ресурсов и др. Опасен лишь примитивный прагматизм, мотивированный так называемым здравым смыслом и дефицитом ресурсов. Например, подход властей к системе высшего образования и к науке поставил последние перед опасностью деградации, привел к потере ранее завоеванных приоритетов. По некоторым данным печати, в настоящее время 80 % российских математиков и 50 % физиков работают за рубежом. Затраты государства на образование и науку, как известно, окупаются в течение длительного времени, это – база для прогресса в настоящем и будущем, вклад в потенциал государства.

Практика российских реформ показывает, что недопустимо использовать только экономические, политические и тем более идеологические критерии эффективности, необходимо в процессе оценки эффективности государственного управления использовать комплексный критерий эффективности, исключающий возможность появления противоположных выводов о перспективах развития.

Говоря о значимости комплексных критериев, нельзя недооценивать роль критериев специфических. Сейчас активно обсуждаются вопросы эффективности государственной службы, законодательной деятельности, проблемы эффективности технологий государственного управления.

В заключение считаю возможным отметить, что потребность в определении критериев эффективности государственной власти в современных условиях – это не столько научная, сколько практическая необходимость, связанная с оценкой деятельности государства.

Список использованной литературы.

1. Глазунова Н.И. Система государственного управления: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

2. Зеркин Д.П., Игнатов В.Г. Основы теории государственного управления: Курс лекций. Изд. 2-е, доп. и перераб. М.: ИКЦ «МарТ». – Ростов-н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. – 512 с.

3. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.

А.О. Сафонова

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ПРОГНОЗ ЦЕН НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: safonova8@sibmail.com

В целом инвестиционные потребности для развития ТЭС, АЭС, ГЭС и электрических сетей на период до 2030г. оцениваются следующими значениями: для варианта повышенного уровня электропотребления 888 млрд. долл., для усредненного варианта – 757 млрд. долл., для варианта пониженного уровня электропотребления – 572 млрд. долл.

В перспективе будет иметь место заметное увеличение стоимости производства электроэнергии, что обусловлено необходимостью значительных инвестиций на замену выбывающего оборудования электростанций и новое строительство, а также ростом стоимости топлива.

В таблице 1 показана динамика роста средней стоимости производства электроэнергии по ОЭС и ЕЭС России в целом, а также средний тариф на электроэнергию по всем категориям потребителей для усредненного варианта электропотребления, при условии минимизации затрат на функционирование и развитие электроэнергетики.

Таблица 1 – Стоимость производства электроэнергии при минимизации затрат, цент/кВт·ч (в ценах 2007г.) [1]

ОЭС	2008 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.
ЕЭС России*	$\frac{2,2}{3,3-3,5}$	$\frac{2,7}{4,1-4,3}$	$\frac{3,6}{5,4-5,8}$	$\frac{4,4}{6,6-7,1}$	$\frac{5,1}{7,6-8,1}$	$\frac{5,5}{8,3-8,8}$
Европейская часть и Урал	2,5	3,1	4	4,8	5,3	5,9
ОЭС Северо-Запада	2,5	3,1	3,5	4,8	5,7	6,2
ОЭС Центра	3	3,3	4,3	5	5,5	6,1
ОЭС Средней Волги	2,1	2,7	2,5	3,7	4,6	5,2
ОЭС Юга	2	3,1	3,7	4,6	5	5,4
ОЭС Урала	2,5	3	4,4	5,1	5,5	5,9
ОЭС Сибири	1,1	1,7	2,5	3,1	4	4,4
ОЭС Востока	1,7	2,1	3,8	4,6	5,6	6,7

\* Для ЕЭС в знаменателе указан средний тариф на электроэнергию по всем категориям потребителей.

Как видно из таблицы 1, наименьшее значение стоимости производства электроэнергии на всем рассматриваемом промежутке времени будет иметь место в регионах Сибири, что обуславливает целесообразность развития электрических связей между ОЭС Сибири и другими ОЭС страны. Стоимость производства электроэнергии в ОЭС Сибири (в усредненном варианте) увеличится с 1,1 цента/кВт·ч в 2008 г. до 4,4 цента/кВт·ч в 2030 г. Наибольшее значение стоимости производства электроэнергии в 2030 г. будет иметь место в ОЭС Востока, где стоимость производства электроэнергии в усредненном варианте увеличится к 2030 г. до 6,7 цента/кВт·ч.

Для ЕЭС России в целом средняя стоимость производства электроэнергии для усредненного варианта увеличится с 2,2 цента/кВт·ч в 2008г. до 3,6 цента/кВт·ч в 2015г., до 4,4 цента/кВт·ч в 2020г., и 5,5 цента/кВт·ч в 2030г. (в ценах 2007 г.).

Что касается цен на электроэнергию для конечных потребителей, то анализ структуры тарифов для различных видов деятельности в различных странах мира показывает, что доля затрат на производство электроэнергии составляет обычно 62 – 65%, доля затрат на транспорт и распределение электрической энергии по электрическим сетям – 35–38%.

Исходя из этого, сделана оценка среднего тарифа по всем категориям потребителей в целом по всей ЕЭС России, которая составляет для усредненного варианта на уровне 2015 г. – 5,5 цента/кВт·ч, на уровне 2020 г. – 6,8 цента/кВт·ч и на уровне 2030 г. – 8,5 цента/кВт·ч. [2].

В настоящее время тарифы на электроэнергию в России существенно завышены по сравнению с теми, которые могли бы быть при обеспечении оптимального

функционирования и развития электроэнергетики страны, и имеет место тенденция резкого роста тарифов на электроэнергию для потребителей.

Проект инвестиционной программы электроэнергетики на 2010 г. сформирован исходя из следующих параметров социально-экономического развития Российской Федерации в 2010 г.: темп роста ВВП – 1,2%; темп роста промышленного производства – 0,8%; инфляция – 10%; цены на нефть Urals – 55 дол. США за 1 баррель; среднегодовой курс доллара США – 34,5 руб. за 1 дол.

Рост энергопотребления прогнозируется в 2010 г. на уровне 0,4%, в 2011 г. – 1,8%, в 2012 г. – 3,1 %.

Инвестиционная программа сформирована исходя из приоритетности реализации следующих проектов:

- энергоснабжение регионов высоких рисков (Республика Хакасия, Приморский край, Тюменская энергосистема и Краснодарский край);
- энергоснабжение объектов Олимпийских игр в г. Сочи и саммита АТЭС в г. Владивосток;
- восстановление Саяно-Шушенской ГЭС;
- проект сетевого строительства для энергоснабжения нефтепроводов БТС-2 и ВСТО.

Суммарный объем инвестиций предприятий электроэнергетики в 2010 г. предполагается 779,2 млрд. руб., из них 600,8 млрд. руб. приходится на предприятия, в капитале которых участвует Российская Федерация.

В целом, источники финансирования инвестиционной программы предприятий с государственным участием предлагается определить на следующем уровне, млн. руб.:

- тарифные источники – 216433;
- средства платы за технологическое присоединение – 45304;
- прочие собственные средства – 32201;
- возмещение НДС – 40197;
- средства федерального бюджета – 108017;
- другие инвесторы – 56139;
- средства от продажи активов РАО ЕЭС России – 48587;
- заемные средства – 72034 [3].

Список использованной литературы.

1. Волков Э., Баринов В. Перспективы развития электроэнергетики России на период до 2030 г. // Вести в электроэнергетике. – 2009. – №5 – С.20.

2. Волков Э., Баринов В. Методические принципы обоснования развития электроэнергетики России в условиях ее либерализации // Изв. Академии наук. Сер. Энергетика. – 2006. – №6. – С.3-19.

3. Волков Э., Баринов В. Вопросы совершенствования системы управления развитием и функционированием электроэнергетики в условиях ее реформирования // Изв. Академии наук. Сер. Энергетика. – 2008. – №6. – С.15-22.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

г.Шахты, Южно-Российский Государственный университет экономики и сервиса,  
e-mail: mail@sssu.ru

Масштабный кризис, разразившийся на международном финансовом рынке в конце лета 2008 года, затронул экономики большинства стран мира. Мировой финансовый кризис не мог не затронуть сферу туризма. Сейчас как никогда актуальным становится развитие внутреннего туризма.

Таким образом, мировой финансовый кризис создает благоприятные возможности для подъема российской туристической отрасли и вывода ее на качественно новый уровень. Туризм оказался отраслью с самым высоким мультипликативным эффектом, стимулирующей развитие многих секторов экономики, и оставив при этом позади нефтяную, пищевую и транспортную отрасли. Именно поэтому туризм является одной из наиболее перспективных отраслей экономики, и в России он также должен стать одним из приоритетов. Между тем, по всем ведущим показателям Россия отстает от основных стран, ориентированных на развитие туризма. Так, доля туризма в ВВП составляет 6,6 %, тогда как средний по миру показатель – 9,7 %. Число туристов на 1 тыс. населения в России вдвое ниже среднего по миру показателя – 161,3 чел. против 297,8 чел.. Продвижение туристических возможностей России и ее развитие на мировом рынке ограничивает низкий уровень бюджетных расходов на отрасль, во много раз уступающий бюджету многих стран[1, с.3]. Так, бюджеты на продвижение многих стран превышают или почти достигают 100 млн. евро. Бюджет России ограничивается 3 млн. евро. Для реализации туристического потенциала России необходимо изменить подход к развитию туризма. Так как на данный момент происходит рост интереса россиян к отдыху внутри страны, необходимо сделать это направление приоритетным. Чтобы рост внутреннего потока происходил и в дальнейшем регионы сами должны разрабатывать собственную маркетинговую программу, а предпринимателям предложить льготные условия. Формирование отложенного спроса на туруслуги позволит уделить время разработке концепции развития туризма в регионе, что, в свою очередь, позволит развить существующие и создать новые туристические территории, а также инвестировать в строительство новых туристических объектов, чему поспособствует и снижению стоимости строительства. Все эти меры позволят создать востребованный после кризиса продукт. Реализация мер по развитию туризма также решает и важные социальные задачи – обеспечивает занятость населения, позволяя привлекать в отрасль государственные инвестиции.

В связи этим главной надеждой являются курорты Краснодарского края. В пользу этого утверждения свидетельствуют данные статистики, пусть и приблизительно отражающие динамику развития санаторно-курортной и туристической отраслей Кубани. Краснодарский край, один из наиболее активно развивающихся регионов России, занимает лидирующее место по объему внешнеторгового оборота среди субъектов Южного федерального округа. Основные параметры развития экономики Кубани за последние три года свидетельствуют о последовательном преоб-

разовании региона в территорию экономического роста. Это достигается за счет создания максимально благоприятных условий для развития бизнеса, обеспечения государственной поддержки "точек роста" и позиционирования края на крупных международных мероприятиях. Кубань входит в число лидеров по объему привлекаемых инвестиций. С 2005 по 2009 год в экономику края было инвестировано свыше 6 миллиардов долларов. В виде прямых иностранных инвестиций было вложено около 1 миллиарда. Рейтинг Краснодарского края по показателям инвестиционного риска в 2009 году повысился с 14-го места до 9-го, а рейтинг инвестиционного потенциала – с 9-го места до 8-го [1, с.4].

Неоспоримыми аргументами привлекательности региона являются изменение идеологии работы органов государственной власти, направленной на ускорение социально-экономического развития региона и повышение благосостояния населения края, прогрессивное инвестиционное законодательство, защищающее и гарантирующее права инвесторов, прямой выход к международным торговым путям через восемь портов и три международных аэропорта. Курортный комплекс Краснодарского края сегодня является бесспорным приоритетом государственной инвестиционной политики России. По мнению российских и международных экспертов, Краснодарский край – единственный в России регион, располагающий уникальными природно-климатическими условиями, позволяющими превратить эту отрасль в наиболее доходную в крае и России. Край имеет все шансы стать международным центром туризма и лечения. Ежегодно на кубанских курортах отдыхают более 5 миллионов туристов. Здесь сосредоточены главные морские и горные курорты России. После того как город Сочи в 2007 году приобрел статус столицы зимних Олимпийских игр – 2014 г., в самом городе и его окрестностях развернулось небывалое строительство, и для летнего отдыха курорт оказался практически закрыт. Основной поток отдыхающих рассредоточился по другим традиционным курортам Черноморского побережья: россияне поехали отдыхать в Анапу, Геленджик, Туапсе и в расположенный на берегу Азовского моря Ейск. Традиционно считается, что лучшими зонами отдыха Краснодарского края являются курорты черноморского побережья. В последние годы большой популярностью стали пользоваться и курорты Азовского моря, постепенно становящиеся конкурентами Причерноморью. Ейск и Ейский район в последнее время стали местами Краснодарского края, где наиболее активно идет развитие курортной инфраструктуры. Здесь строятся новые и активно модернизируются уже имеющиеся туристические базы, гостиницы, спортивно-оздоровительные комплексы и другие объекты. Перед операторами туристической индустрии поставлена задача – превратить этот курорт в место приятного и полезного отдыха существенного числа отдыхающих, причем не только в весенне-летний период, но и в межсезонье. По программе развития курортных территорий Краснодарского края побережье Азовского моря будет осваиваться по нескольким направлениям: пляжный туризм, лечебный туризм, водные виды спорта. Создание в Ейске курорта федерального значения даст толчок развитию всего Азовского побережья Кубани.

Рекреационные возможности Азовского моря серьезно недооценены. Финансирование программы развития курортных территорий края на Азовском побережье в период до 2015 года должно составить 10,7 млрд. рублей из которых 7,7 млрд. рублей – из федерального бюджета [2, с.1]. Ейск – один из лучших уголков Кубани, обладающий уникальными, но не в полной мере востребованными природными ресурсами. Региональный координационно-аналитический центр содействия инвести-

циям при Ейской Торгово-Промышленной Палате в прошлом году разработал концепцию федеральной целевой программы «Развитие Азовского побережья в Ейском регионе как комплексного природно-климатического детско-юношеского курортно-оздоровительного комплекса круглогодичного действия на 2008-2018 годы» под условным названием «Детская республика». Ведь, по статистике, доля детей, страдающих хроническими заболеваниями, составляет 58 процентов. Лечение на море им просто необходимо. В Ейске для этого имеются все необходимые предпосылки. Программа исходит из того, что сейчас в стране имеется значительный дефицит морских детских оздоровительных учреждений после распада Советского Союза многие летние пионерские лагеря попросту перепрофилировались на обслуживание более «денежных» групп населения и развалились. Поэтому проект «Здоровье» стал самым приоритетным. В настоящее время развитию Азовского побережья Краснодарского края мешает отсутствие развитой транспортной инфраструктуры. В Ейске сейчас существует военный аэропорт, но там необходимо строительство современного гражданского аэропорта, надо подтянуть транспортные потоки из соседних регионов. В администрации Краснодарского края рассчитывают, что федеральные средства выделенные на модернизацию инфраструктуры города привлекут инвесторов к программе развития курортного потенциала Азовского побережья. Однако участники туристического рынка неоднозначно оценивают инициативу региональной власти. Несмотря на то, что город Ейск позиционирует себя как круглогодичная гостиница, заполняемость не превышает 30 – 60 %, так как в межсезонье в городе просто нечего делать. Возможно, федеральная программа заинтересует крупных инвесторов, которые могли бы создать в городе масштабные объекты отдыха: аквапарки, развлекательные и спортивные центры, что сделает курорт привлекательным для российского среднего класса.

Неоднозначно и скептически оценивается идея приоритетного развития Азовского побережья. Туристический поток и возможности размещения отдыхающих должны быть сбалансированы, а по некоторым данным количество мест на Азовском побережье уже избыточно. С преодолением кризиса спрос россиян на заграничные курорты может возобновиться. В данный момент ресурсы нашего государства и бизнеса не настолько велики, чтобы реализовывать крупные туристические проекты, сравнимые по масштабам с освоением Черноморского побережья в советское время. Бизнес и инвесторов скорее привлекут менее затратные проекты такие как черноморская «Новая Анапа» где уже существует инфраструктура и имеется раскрученный брэнд традиционного курорта. Если исходить из общего тезиса, что в России всего два теплых моря, в перспективе освоение Азовского побережья действительно может стать привлекательным проектом, но пока побережье Черного моря не освоено даже на треть, бизнес будет стремиться именно туда.

Негативным фактором является и то, что в России нет эффективного законодательства для привлечения частных инвестиций в туризм, плохо создана предпринимательская среда, необходимая для развития туризма. В России же малый бизнес находится на начальной стадии развития. По показателю «количество малых предприятий на тысячу человек» Россия с показателем «8» почти в 10 раз уступает экономически развитым странам. Характерно, что в самом Южном федеральном округе этот показатель один из самых низких в России- «6»[2, с.2]. Также препятствует развитию туризма и самый строгий среди ориентированных на развитие туризма стран визовый режим. Низкий уровень бюджетного финансирования не дает возможности активизировать некоммерческую рекламу туристических возможностей

России. Для решения проблем туризма необходимо упрощение визового режима, правил регистрации туристов на территории РФ и таможенных правил для ввоза туристических автобусов и круизных судов. Также без государственной поддержки не представляется возможным уменьшение стоимости турпродукта, так как в первую очередь растут те цены, которые контролируются государством. Необходимо создание особых экономических зон (ОЭЗ) туристско-рекреационного типа. Результатом их создания должно стать социально-экономическое развитие регионов, повышение конкурентоспособности отечественных санаторно-курортных услуг на мировом рынке и улучшение имиджа страны в целом.

Список использованной литературы.

1. Власов И.П. Новый курорт в Ейске // Приазовские степи. – 2009. – № 3. – С. 3-6.

2. Туристическая отрасль Кубани // Туристический Интернет-журнал. 2009. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.Kuban-tourism.ru>, свободный.

Д.Г. Сухих

## **ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ: ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [economics@tpu.ru](mailto:economics@tpu.ru)

На протяжении столетий внешняя торговля была и есть основой международных экономических отношений, так как рост мирохозяйственных связей ускорил процесс формирования международного разделения труда, что соединяет все страны в единое хозяйственное целое. А это свидетельствует, что интернационализация хозяйственных связей обусловлена развитием производительных сил, которые, перерастая национальные рамки, подводят к необходимости интернационализации производства. Для экономического роста и мировой экономики, и России очень важное значение имеет внешняя торговля.

Для того чтобы товар вышел на мировой рынок, необходима не только конкурентоспособная цена, но и ее качество. Отсталость производительной базы, крайне низкий объем инвестиций в реальный сектор и замедление структурной перестройки экономики приводят к тому, что товарная структура экспорта большинства стран бывшего СССР если и меняются, то не в лучшую сторону, то есть увеличивается доля топливно-сырьевой продукции низкой степени переработки. Экономический кризис внес свои коррективы в оборот внешней торговли. Сравнительная динамика внешнеторгового оборота отражена на рисунке 1.



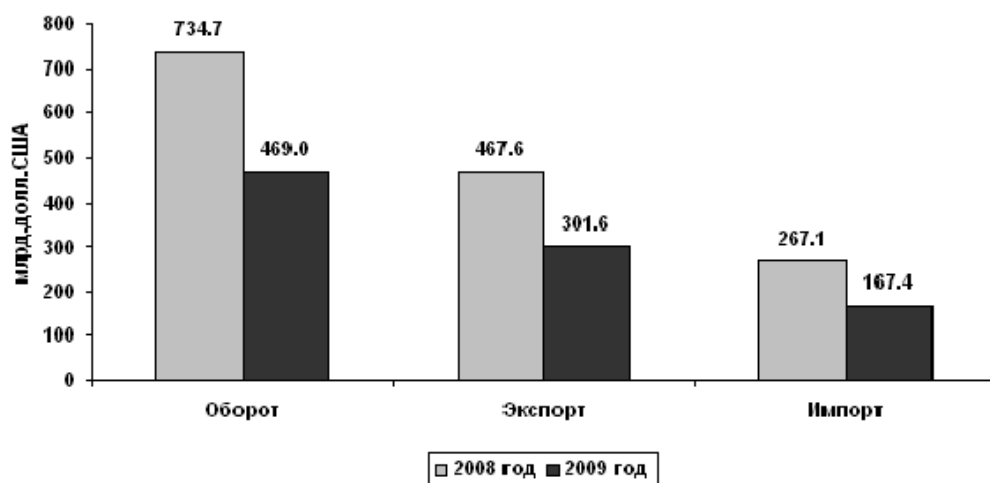


Рис.1. Объем внешней торговли Российской Федерации в 2008-2009 гг.

Таким образом, внешнеторговый оборот России в 2009 году составил 469,0 млрд. долл. (с учетом данных о торговле с Республикой Беларусь) и по сравнению с 2008 годом уменьшился на 36,2%, в том числе со странами дальнего зарубежья – 400,5 млрд. долл. (снижение на 36,3%), со странами СНГ – 68,5 млрд. долл. (снижение на 35,5%).

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 134,3 млрд. долл., что на 66,2 млрд. долл. меньше, чем в 2008 году. При этом в торговле со странами дальнего зарубежья сальдо равнялось 109,3 млрд. долл. (уменьшение на 8,1 млрд. долл.), со странами СНГ – 25,0 млрд. долл. (уменьшение на 8,0 млрд. долл.)[1].

Экспорт России в 2009 году составил 301,6 млрд. долл. и по сравнению с 2008 годом уменьшился на 35,5%, в том числе в страны дальнего зарубежья – 254,9 млрд. долларов США (снижение на 35,9%), в страны СНГ – 46,7 млрд. долл. (снижение на 32,9%). Причиной сокращения стоимостного объема экспорта России в 2009 году по сравнению с 2008 годом явилось резкое падение в конце 2008 года уровня цен основных сырьевых товаров, экспортируемых Россией. При этом следует отметить, что в течение 2009 года фиксировался их постепенный рост, так индекс средних цен экспорта за 9 месяцев 2009 года составил 62,9%, а за 4 квартал 2009 года он составил уже 76,0%, в том числе в декабре – 76,9%.

Индекс физического объема экспорта также постепенно возрастал и составил за указанные периоды соответственно 92,3%, 111,9% и 112,7%. Основу российского экспорта в 2009 году в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 69,5% (в 2008 году – 72,6%) и по сравнению с 2008 годом стоимостной объем этих товаров сократился на 38,6%. В общем объеме экспорта в страны дальнего зарубежья среди товаров топливно-энергетического комплекса 50,0% стоимостного объема занимает нефть сырая, физические объемы поставок которой возросли по сравнению с 2008 годом на 2,9%, а стоимостные снизились на 37,9%[1].

В настоящее время структура экспорта имеет однобокий характер. Известно, что конкурентоспособность машин и оборудования находится под воздействием научно-технического прогресса, приводящего к непрерывному повышению требова-

ний к этой продукции. Образно говоря экспорт – это зачётная книжка, отметки в которой ставит такой строгий экзаменатор, как мировой рынок. Однако в течение длительного времени наша промышленность производит почти устаревшие модели. Так если в США срок службы тракторов 13 лет, то в России всего 6. Соответственно стоимость экспортируемой Россией продукции втрое ниже, чем в развитых странах. Важную роль также играет увеличение степени промышленной обработки природного сырья, прежде всего нефти, газа, угля и древесины. Из России чаще вывозится необработанное сырьё, что снижает эффективность нашего экспорта. Очевидно, что наша страна не может рассчитывать на существенный рост экспорта при его столь однобокой и неэффективной структуре. Необходима структурная диверсификация. Во-первых, нельзя игнорировать факт не безграничности наших экспортных сырьевых ресурсов (прежде всего нефти, ее по оценкам зарубежных экспертов хватит менее чем на 20 лет). Во-вторых, необходимо учитывать изменение положения на мировых рынках сырьевых товаров. Западноевропейский рынок нефти – основной объект российского нефтяного экспорта – близок к насыщению (из-за добычи в Северном море). В-третьих, ориентация исключительно на экспорт сырьевых товаров не может быть стратегически правильной, ведь цены на сырьевые товары изменчивы и подвержены колебаниям. Например, удержание высоких цен на нефть не может длиться вечно, а их падение чревато для России серьёзными неприятностями. Из этого следует, что улучшение нашего экспорта задача сверх актуальная.

В области структуры импорта необходимо повысить роль импорта в возрождении и модернизации российской экономики, ослабив его потребительскую направленность. Ведь примерно 50% импорта продовольствия может качественно производиться в стране, для этого имеются все необходимые ресурсы, например, большинство продуктов сельского хозяйства.

Россия располагает значительными резервами и по непродовольственным, направлениям. Например, занимая ведущее положение в мире по производству чугуна и стали, мы импортируем в значительных объёмах прокат чёрных металлов и труб (на 1,3 млрд. долларов в год.). Россия ещё только договорилась о вступлении во Всемирную Торговую Организацию, а импорт уже превысил экспорт. По данным таможенной службы в 2008 году импорт рос гораздо быстрее экспорта, 45,2% роста против 34%. Импорт задавил экспорт, как только снизились цены на нефть. Увеличился приток иностранных продуктов: импортного сахара стало в 3 раза больше, мяса и напитков в два. Так в 2007 году алкогольных напитков было импортировано на 9 млрд. долл., а медикаментов на 11, тогда как последних в стране катастрофически не хватает, а дешёвое потребление алкоголя одно из самых высоких в мире [2].

Для регулирования и улучшения экспорта и импортозамещения необходимо улучшение социально-экономического развития России.

Анализ внешнеэкономической политики РФ позволил сделать следующие выводы по ее совершенствованию:

- необходимо создать государственную систему внешнеэкономической информации, которой могли бы пользоваться мелкие и средние предприятия. Предприятия должны получать финансовую поддержку со стороны государства и при более специальном изучении рынка;
- государство должно взять на себя хотя бы частичное покрытие расходов предприятий на участие в выставках и ярмарках за рубежом, проведение рекламных

компаний. Нужно создание специальных фондов для финансирования такого рода мероприятий;

- существенную роль в развитии экспорта могут сыграть объединения экспортёров, которым необходимо предоставлять налоговые льготы и другого рода формы государственной поддержки.

Список использованной литературы.

1. Статистика внешней торговли / Официальный сайт Федеральной таможенной службы. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.customs.ru/ru/stats/ekspress/detail.php?id286=6560> (дата обращения: 03.10.2010).

2. Россия-экспорт-импорт / Внешняя торговля. [Электронный ресурс]. – URL: [www.rusimpex.ru](http://www.rusimpex.ru) (дата обращения: 03.10.2010).

И.А. Туманова, Д.С. Севергина

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [inna-tum@yandex.ru](mailto:inna-tum@yandex.ru)

Развитие конкурентных преимуществ России в современной мировой экономике, внутренние факторы, связанные, прежде всего, с необходимостью повышения уровня и качества жизни населения, требуют серьезной модернизации производства, внедрения инновационных технологий. Значительная роль в этом процессе принадлежит образованию в целом и высшему в частности, превращения его в гибкую саморазвивающуюся систему, адекватно отвечающую на вызовы времени и меняющиеся запросы общества. Чем качественнее подготовка специалистов, способных не только адаптироваться к изменяющимся условиям и технологиям, но и быть генераторами новых идей, уметь их реализовывать, тем эффективнее экономическое развитие страны.

Школа – в широком смысле этого слова – должна стать важнейшим фактором гуманизации общественно-экономических отношений, формирования новых жизненных установок личности. Развивающемуся обществу нужны современно образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения в ситуации выбора, прогнозируя их возможные последствия, способны к сотрудничеству, отличаются мобильностью, динамизмом, конструктивностью, обладают развитым чувством ответственности за судьбу страны [1].

На современном этапе развития России образование, в его неразрывной, органичной связи с наукой, становится все более мощной движущей силой экономического роста, повышения эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства, что делает его одним из важнейших факторов национальной безопасности и благосостояния страны, благополучия каждого гражданина. Потенциал образования должен быть в полной мере использован для консолидации общества, сохранения единого социокультурного пространства страны, преодоления этно-национальной напряженности и социальных конфликтов на началах приоритета прав личности, равноправия национальных культур и различных конфессий, ограничения социаль-

ного неравенства. Многонациональной российской школе предстоит проявить свою значимость в деле сохранения и развития русского и родного языков, формирования русского самосознания и самоидентичности. Обновленное образование должно сыграть ключевую роль в сохранении нации, ее генофонда, обеспечении устойчивого, динамичного развития русского общества – общества с высоким уровнем жизни, гражданско-правовой, профессиональной и бытовой культурой. Надлежит повсеместно обеспечить равный доступ молодых людей к полноценному качественному образованию в соответствии с их интересами и склонностями, независимо от материального достатка семьи, места проживания, национальной принадлежности и состояния здоровья. Необходимо использовать все возможности для социальной защиты детей и подростков, лишенных попечения родителей. Важной задачей также является формирование профессиональной элиты, выявление и поддержка наиболее одаренных, талантливых детей и молодежи. В условиях приоритетной поддержки образования со стороны государства система образования должна обеспечить эффективное использование своих ресурсов – человеческих, информационных, материальных, финансовых.

Стоит обратить внимание, что на данный момент состояние российской системы образования не удовлетворяет современным нормам и требует необходимости модернизации. В современных условиях образование более не может оставаться в состоянии внутренней замкнутости и самодостаточности. Устаревшее и перегруженное содержание школьного образования не обеспечивает выпускникам общеобразовательной школы фундаментальных знаний, важнейших составляющих стандарта образования наступившего века: математики и информатики (включая умения вести поиск и отбор информации), русского и иностранных языков, базовых социальных и гуманитарных дисциплин (экономики, истории и права). Профессиональное образование, в свою очередь, еще не способно в должной мере решить проблему «кадрового голода», обусловленного новыми требованиями к уровню квалификации работников. В то же время многие выпускники учреждений профессионального образования не могут найти себе работу, определиться в современной экономической жизни. В условиях экономического расслоения общества все эти недостатки системы образования усугубились неравным доступом к качественному образованию в зависимости от доходов семьи.

В переходный период своего развития страна должна разрешить свои назревшие социальные и экономические проблемы не за счет экономии на общеобразовательной и профессиональной школе, а на основе ее опережающего развития, рассматриваемого как вложение средств в будущее страны, в котором участвуют государство и общество, предприятия и организации, граждане – все заинтересованные в качественном образовании [2]. В этой связи предстоит обеспечить опережающий рост затрат на образование, существенное увеличение заработной платы работникам образования и усиление стимулирования качества и результативности педагогического труда. Должна быть повышена инвестиционная привлекательность образования для вложения средств предприятий, организаций и граждан, модернизированы действующие в образовании организационно-экономические механизмы, что позволит увеличить объем внебюджетных средств в образовании, а также кардинально улучшить использование этих средств, направив их непосредственно в учебные заведения. В условиях ожидаемого демографического спада контингент учащихся сократится практически на одну треть, что создает ситуационный резерв для внутрисистемного маневра ресурсами в целях рационализации сети общеобразовательных

учреждений, поддержки инновационных школ и других «точек роста» в образовании. Меры государственной поддержки образования будут сочетаться с усилением роли органов государственной власти и управления образованием в обеспечении совместно с общественностью высокого и современного качества работы образовательных учреждений и организаций, независимо от их организационно-правовых форм, систематическом анализе перспективных потребностей рынков труда.

Главная задача российской образовательной политики – обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Модернизация образования – это политическая и общенациональная задача, она не должна и не может осуществляться как ведомственный проект. Интересы общества и государства в области образования не всегда совпадают с отраслевыми интересами самой системы образования, а потому определение направлений модернизации и развития образования не может замыкаться в рамках образовательного сообщества и образовательного ведомства. Активными субъектами образовательной политики должны стать все граждане России, семья и родительская общественность, федеральные и региональные институты государственной власти, органы местного самоуправления, профессионально-педагогическое сообщество, научные, культурные, коммерческие и общественные институты. Цель модернизации образования состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования. Для достижения указанной цели будут решаться в первоочередном порядке следующие приоритетные, взаимосвязанные задачи: обеспечение государственных гарантий доступности и равных возможностей получения полноценного образования; достижение нового современного качества дошкольного, общего и профессионального 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 на основе распределения ответственности между субъектами образовательной политики и повышения роли всех участников образовательного процесса – обучающегося, педагога, родителя, образовательного учреждения [3].

Но существуют и определенные недостатки в модернизации образовательного процесса. Вот некоторые предложения по усовершенствованию образовательной системы:

- Ориентироваться не на заучивание дат и цифр, а на обучение их поиску и анализу информации.
- Тщательный подбор преподавательского состава, но так как популярность педагогических ВУЗов меньше, чем всех остальных и набор туда осуществляется не просто желающих, а тех, кто не прошел в конкурсном отборе в другие ВУЗы. Зарплата учителей и социальный пакет, который предлагают муниципальные учебные заведения начального и среднего образования оставляет желать лучшего и многие просто не хотят нести большую ответственность и получать при этом маленькую зарплату.
- Развитие инфраструктуры рынка труда выпускников вузов, для чего необходимо создать его нормативно-правовую базу: выделить на законодательном уровне выпускников вузов как отдельную категорию граждан, которой государство

обеспечивает дополнительную защиту, гарантии в сфере занятости; сформулировать приоритеты государственной политики в отношении молодых специалистов, наметить конкретные мероприятия и реализовывать их; принять проект законов, регламентирующих взаимоотношения работодателей, вузов и студентов, содействующих трудоустройству молодых специалистов, дающих гарантии и страхующих выпускников вузов от безработицы.

- Построение интегрированной информационной системы, которая содержала бы: данные о вузах страны; сведения о состоянии рынка труда и другую полезную информацию для молодых специалистов.

- Развитие вертикальной интеграции высшей школы и производства по схеме «ВУЗ – студент – предприятие».

- Своевременное выявление несоответствий посредством внутренних проверок (аудитов) соблюдения спецификации услуги, спецификации предоставления услуг и спецификации управления качеством.

- Развитие системы обеспечения качества образования по циклу непрерывного совершенствования: планирование – обеспечение – контроль – улучшение качества.

Список использованной литературы.

1. Российское образование // Федеральный портал. [Электронный ресурс]. – URL: [www.edu.ru](http://www.edu.ru) (дата обращения: 27.09.2010).

2. Коновалов А. Образовательный вызов // Эксперт-Урал. – 30.06.2008. – №26 (335).

3. Модернизация российского образования: документы и материалы / Под ред. Днепровы Э.Д. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 332 с.

Н.А. Урман

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БЮДЖЕТОВ – ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕСТНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

г. Абакан, Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова,  
e-mail: [urman60@yandex.ru](mailto:urman60@yandex.ru)

В условиях рыночной экономики местные власти проводят самостоятельную экономическую политику, направленную на поддержку малого бизнеса и привлечение новых инвестиций. Местную экономическую политику можно рассматривать как комплекс мер, осуществляемых органами местной власти или при ее участии, направленных на расширение экономического потенциала территорий и повышение эффективности его использования, усиление конкурентоспособности местных предприятий. Улучшение качества жизни населения, образующего местное сообщество, и увеличение его вклада в развитие всего общества, создание надежной налоговой базы для местного бюджета, позволяющей реализовывать необходимые программы – вот главная цель этой политики. Без решения проблем создания научно обоснованных методик распределения и перераспределения налоговых и иных до-

ходов, поступающих в бюджеты всех уровней, невозможно решить одну из важнейших конституционных задач – формирования равной обеспеченности всех граждан средствами бюджета.

Роль межбюджетных потоков не только в том, чтобы наполнить до какого-то оптимального уровня бюджеты всех уровней доходами. Но для того, чтобы успешно удовлетворить растущие потребности, необходимо прежде всего развивать доходные источники, то есть развивать само производство. Во-первых, отрасли социальной сферы требуют обновления и развития своей материальной базы. Во-вторых, не создавая условий для расширения числа рабочих мест, не увеличить доходной базы бюджетов. В-третьих, чем сложнее и многообразнее жизнь в обществе, тем важнее думать о перспективе, а значит, вкладывать средства в пока что нерентабельные стороны науки, инфраструктуры и производства.

В этой связи есть прямой смысл углублять анализ воспроизводственной составляющей в межбюджетных отношениях. В период реформирования путь от составления прямых директивных планов экономического развития и утверждения на этой основе ежегодных законов о бюджете страны и ее субъектов к формированию бюджетов трех уровней на основе прогнозов экономического развития пока не создал условий для динамичного развития экономики. Сформированные бюджеты не становятся бюджетами развития. Развития в том смысле, что не предусмотрены средства на коренное техническое перевооружение бюджетобразующих обрабатывающих отраслей. Аграрный комплекс и жилищно-коммунальное хозяйство не получают достаточных средств даже для той части фермеров и управляющих жилищных компаний, которые могут и хотели бы работать на обновляемой материально-технической базе. Очередной бюджет вступает в действие как бюджет ежедневной ликвидации чрезвычайной ситуации как в производственной, так и в социальной сферах. Что является экономической основой их предстоящего развития? Во-первых, продолжает увеличиваться разрыв в уровнях их социально-экономического развития. Между пятью бурно развивающимися регионами (Москва, Санкт-Петербург, нефтегазовый район) с одной стороны и республиками (Тыва, Калмыкия, Ингушетия), и Читинская область, с другой стороны, разрыв приближается к 50-ти кратной величине.

Одновременно большинство регионов со средним и ниже среднего уровнем развития в истекшие 5 лет имели темпы социально-экономического развития ниже среднероссийских. И это не случайно, поскольку большая часть территории страны до 1992 года имели многоотраслевую экономику с преобладанием предприятий обрабатывающих отраслей. Именно они под воздействием проводимой либеральной экономической реформы потеряли позиции на мировом и внутреннем рынках. Имея такую отраслевую структуру экономики, которая сложилась в результате монополизации, приватизации и открытой таможенной политики, исполнительные и законодательные органы власти свыше 70 субъектов федерации ежегодно вынуждены формировать доходную часть своих бюджетов от 10 до 80 процентов за счет поступлений налога на доходы физических лиц, налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса и огромных сумм трансфертов из федерального бюджета.

На международном уровне за уходящий год Россия опустилась по индексу развития человеческого потенциала на три ступени и занимает 65 место в мире. Индекс развития человеческого потенциала – это показатель уровня жизни, совмещающий такие критерии как здравоохранение, образование, экономическое благосостояние, научный потенциал. В этих условиях формирование бюджетов большин-

ства субъектов федерации и тем более вновь образованных муниципальных образований, фактически осуществляется по остаточному принципу. За ним отчетливо просматривается не столько экономическая, сколько политическая воля федерального руководства поставить в зависимость регионы от центра. Если бюджеты субъектов федерации от 10 до 80 процентов вынуждены формироваться за счет трансфертов из федерального бюджета, то бюджеты подавляющего большинства муниципальных образований в еще большей степени завесят от федеральных и региональных трансфертов.

У региональных и муниципальных властей практически нет стимула к расширению источников доходной базы, к открытию новых рабочих мест, производств, к восстановлению утраченных позиций в ходе ускоренной приватизации. Продолжение центром политики высокой концентрации налоговых поступлений в федеральном бюджете, особый удар наносит по муниципальным образованиям, где основными видами производства являются сельское хозяйство, легкая промышленность, машиностроение.

Без стимулирующей системы налоговых нормативов регионы не смогут сформировать собственные источники доходов, и будут продолжать существование на основе централизованных трансфертов. И международный и наш собственный опыт формирования налоговых нормативов и ставок требует именно дифференцированного подхода. В каждом субъекте федерации есть большая группа муниципальных образований, которая может сформировать достаточный бюджет на основе собственной доходной базы. Об это убедительно говорит опыт организации сельскохозяйственных складов, через которые обеспечивали крестьян России, в том числе и в Сибири, техникой, семенами, племенным скотом. Данная система была организована в конце 19, начале 20 века за счет бюджетных средств и кредитов государственного банка. Крестьянин, приобретая все необходимое, имел возможность в течение 5-10 лет постепенно рассчитываться. Но самое главное, он без промедления имел возможность развивать производство. Именно создание стартовых условий для развития сельскохозяйственного производства, хотя бы для группы эффективно работающих фермеров, акционерных обществ, сельских кооперативов может стать надежным источником расширения налоговой базы сельских муниципальных образований. Данный опыт характерен не только для села дореволюционной России, но и для 20-50 годов советского периода.

На современном этапе одной из главных причин, повлекших за собой спад в сельском хозяйстве – диспаритет цен. Он означает неравномерность темпов роста цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Экономисты-аграрники предлагают цены в АПК регулировать, а потери сельскому хозяйству от диспаритета цен компенсировать. Пока такой подход не находит поддержки в федеральных ведомствах. Еще в середине 90-х годов стало ясно, что столь масштабное изъятие доходов из аграрного сектора экономики длительное время продолжаться не может. И уже тогда стало ясно, что сельское хозяйство быстро теряет инвестиционную привлекательность. Мировой опыт подсказывает, что эффективнее всего возвращать средства селу можно через бюджет. В настоящее время созрели условия для того, чтобы сформировать такой механизм. Практически у федерального центра два выхода для решения этой проблемы. Первый: страна уже менее чем на 30% обеспечивает себя продовольствием. Но это половина проблемы. Пока мы продовольствие покупаем за рубежом. Но сложнее всего решение проблемы аграрной безработицы. Годы реформ показали, что разрушение крупных сельскохозяйствен-



ных предприятий привело к гигантской утрате квалификации сельской рабочей силы, потере социальной инфраструктуры.

Исчезновение рабочих мест в результате ускоренной приватизации не привело к адекватному росту фермерского хозяйства. Поэтому, исчезли источники доходной части сельских бюджетов, и проводимая реформа муниципального самоуправления не имеет под собой экономической базы. Свыше 70-ти субъектов федерации вынуждены через систему трансфертов из региональных бюджетов до 80% доходной части муниципальных бюджетов обеспечивать дотациями. Но бесконечно так продолжаться не может.

Второй путь формирования постоянной доходной базы не только муниципальных и региональных бюджетов, но что еще более важно, это создание условий расширенного сельскохозяйственного воспроизводства. Разработка механизма отношений, направленного на увеличение государственной поддержки села не только назревшая, но и выполнимая задача. Ее нужно решать в ходе формирования каждого очередного бюджетов, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Особое своеобразие в решении проблем реформирования межбюджетных отношений и муниципального самоуправления придает отношение законодательной и исполнительной ветвей власти к развитию малого предпринимательства.

Анализ показывает, и это подтверждается проведенными обсуждениями в Парламентах регионов и в Федеральном Собрании, что на развитие малого бизнеса выделяется в лучшем случае средства для льготирования ставки процента по кредитам, для предоставления бюджетных микрокредитов, и для частичной оплаты техники, получаемой по лизингу. В Программах развития малого бизнеса большинства регионов уже второе десятилетие подряд называются одни и те же факторы, сдерживающие развитие малого предпринимательства. Во-первых, указывается на неразвитость финансово-кредитной поддержки. Во-вторых, постоянно обращается внимание на слабость банковского сектора страны и высокие ставки процентов по кредитованию всех уровней бизнеса.

Таким образом, без реального участия государственного капитала в развитии банковского сектора, массовой кредитной кооперации, без качественного правового обеспечения механизма их действия и в дальнейшем малый бизнес будет развиваться только за счет собственных средств. Но для этого потребуются 10-летия. В этих условиях ожидать растущих поступлений от малого бизнеса в региональные и муниципальные бюджеты не приходится, напротив, стране и всем регионам еще предстоит наращивать инвестиции в развитие столь важной сферы рыночной экономики, как малое предпринимательство.

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [olika125@rambler.ru](mailto:olika125@rambler.ru)

Последние 20 лет российская экономика функционировала за счёт прежних достижений, созданных в эпоху СССР. Это относится, прежде всего, к индустриальной мощи, жилищно-коммунальной сфере, инфраструктуре, ядерному потенциалу страны, разведанным запасам нефти, газа и организации их добычи. Однако продление активов и поддержка экстенсивного экономического роста не может продолжаться сколь угодно долго, поскольку активы изнашиваются, морально устаревают. В связи с этим возник центральный вопрос: как развиваться российскому обществу, экономике дальше.

Как провозгласил Президент Российской Федерации в послании Федеральному Собранию в ноябре 2009 года, стратегической целью развития общества должно стать создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны. Однако эту цель можно достичь посредством только лишь с помощью модернизации экономики. При этом модернизация должна сводиться к тому, чтобы Россия свернула с сырьевого пути развития.

Как отметил в одном из выступлений Президент Российской Федерации Д. А. Медведев, «модернизация, формирование экономики инновационного типа для России – вопрос жизни или смерти». Россия отстала не только от государств, олицетворяющих собой ту или иную ступень постиндустриального этапа развития. Страна все более отстает – в технологиях, качестве институтов экономики, социальной сферы, управления – также от других государств, от тех, которые ещё 30-40 лет назад рассматривались как государства, находящиеся на обочине мирового прогресса. А сейчас они успешно завершили или завершают индустриализацию, основанную на вполне современных, передовых технологиях.

Исходя из изложенного выше, цель модернизации России состоит в том, чтобы построить инновационную, сильную страну, способную успешно конкурировать в современном мире, обеспечивающую безопасность и высокий уровень жизни народа.

Модернизация в этой связи должна восприниматься как совокупность трех взаимосвязанных направлений: первого – подготовки политико-правовых, экономических, технологических и социальных предпосылок для инновационного развития, второго – коренной инновационной модернизации уже существующих инфраструктур и материального производства, и третьего – создания принципиально новых инновационных сфер деятельности [1].

Для достижения цели модернизации страны необходимо решить ряд задач. Они заключаются в том, чтобы, во-первых, уйти от примитивного сырьевого хозяйства и сформировать инновационную, конкурентоспособную экономику, обеспечивающую высокий уровень жизни народа. Во-вторых, построить эффективное государство, обеспечивающего работу закона, защищающего права и свободы человека, своевременно и успешно решающего возникающие проблемы. В-третьих, создать условия для развития общества умных, свободных и ответственных людей. В-

четвертых, обеспечить эффективное образование, здравоохранение и науку, доступное и комфортное жилье, развитую общую и физическую культуру и, как следствие, сформировать высокое качество человеческого капитала.

Однако выйти на дорогу модернизации будет нелегко. Представление о сложности задачи дают следующие факты и цифры.

По объёму ВВП Россия занимала в 2008, предкризисном году, 9-е место в мире (примерно 1,3% суммарного мирового ВВП). Это в 10 раз меньше, чем США, в 4 раза меньше, чем Китай.

В список 500 крупнейших компаний мира входят 10 российских компаний, из них 9 представляют ТЭК. Десятой компанией стал Сбербанк. Ни одной российской высокотехнологической компании в этом списке нет.

Доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции гражданского назначения не превышает 0,4 процента. Для сравнения: доля США – 36%, Японии – 30%, Китая – 6%.

Треть ВВП России – энергоносители и сырьё. Почти две трети российского экспорта приходится на минеральные продукты, тогда как на машины и оборудование – лишь около 6%. Для сравнения: в экспорте Китая доля машин и оборудования достигает 48%.

Производительность труда в промышленности у нас в 4-5 раз, сельском хозяйстве – в 5 – 6 раз, строительстве – в 7 раз ниже, чем в странах «большой семёрки».

На производство ВВП, которое в десять раз меньше американского, Россия затрачивает ресурсов вдвое больше, чем США. Затраты энергоресурсов на единицу ВВП превышают соответствующие показатели США в 3,8 раза, стран Западной Европы – в 4,4-5,9 раза, Японии – более чем в 7 раз [2].

Ощутимое сокращение нынешнего отставания, построение национальной инновационной системы – задача, решение которой потребует не одного десятилетия. В этом убеждает, в первую очередь, опыт соседнего Китая. Он начал осуществлять модернизацию почти с «нуля» в том, что касается научно-технической, производственной, кадровой базы, не располагая сколько-нибудь значительными энергетическими, минеральными, другими природными ресурсами.

В отличие от Китая, Россия начинает модернизацию не с «нуля». По ряду позиций сохраняется неплохой научно-технический и производственный задел. Страну отличает высокий уровень образования населения, профессиональной подготовки кадров. Россия располагает огромными запасами почти всех основных природных ресурсов.

В настоящее время Россия еще сохраняет лидирующие позиции по узкому кругу отдельных областей науки и техники, в рамках которых она гипотетически способна расширить свое присутствие на мировых высокотехнологичных рынках до 10-15%. К таким областям относятся авиастроение, ракетно-космические системы, ядерные технологии, некоторые сегменты рынка наноиндустрии. Именно эти направления должны определять приоритеты научно-технологического развития России [1].

Однако, учитывая крайнюю изношенность производственной базы российской экономики, страна вряд ли может реализовать свои преимущества в рамках вышеназванных приоритетов, если не будет решена задача модернизации промышленности. В этом контексте поставленные задачи правительством страны о безотлагательной модернизации российской экономики весьма актуальны и своевременны.

Следует отметить, что модернизация лишь тогда будет успешной, если речь будет идти не о простой замене оборудования, а о переходе к более производительным технологиям и оборудованию, позволяющим выпускать товары более высокого качества. И это очень важно, поскольку в настоящее время лишь 13% импорта оборудования отвечает требованиям сегодняшнего дня. Вместе с тем, там, где есть возможность, следует осуществлять модернизацию на основе передовых инновационных разработок. Поэтому если пытаться охарактеризовать наиболее приемлемый путь инновационного развития России, то это будет догоняющий путь с элементами прорывных технологий.

Крайне важно модернизировать и топливно-сырьевой сектор, поскольку переход к инновационной модели развития России отнюдь не означает отказ от экспорта нефти, газа и других энергоносителей. Они еще надолго останутся важным источником наполнения бюджета. А для того, чтобы более эффективно вести их добычу, осуществлять переработку, также нужно новое оборудование и новые, в том числе, высокие технологии [3].

Для перевода экономики на инновационный путь развития, возрождения высокотехнологичных отраслей недостаточно призывов, заклинаний и фрагментарных решений пусть даже на государственном уровне без серьезных и эффективных мер по защите прав собственности, по борьбе с парализующим экономику монополизмом, по совершенствованию экономического механизма деятельности хозяйствующих субъектов, по борьбе с коррупцией и т. д.

Действия по модернизации страны успешными будут лишь при соблюдении следующих условий:

а) модернизация должна носить комплексный характер и охватывать организационно-управленческий, научно-технологический, экономический, социальный и политический аспекты жизни общества;

б) действия по модернизации как по отдельным направлениям, так и в целом должны быть ориентированы на достижение заранее заданной и четко прописанной цели, согласованы во времени, подкреплены финансово. Они должны осуществляться высокопрофессиональными управленческими структурами, ответственными за достижение конечных целей.

То, что обновление технологий, производственного аппарата в целом, важнее инноваций, то есть создания принципиально новых технологий и продуктов – это упрощенное понимание задачи, стоящей перед страной. Разговоры о том, что сначала обновление производственной базы, а уж потом инновации, обрекают Россию на положение страны, вечно догоняющей другие страны.

Например, при замене устаревшего насоса на буровой вышке более совершенным, происходит лишь замена в каком-то изделии стали одной марки другой, более прочной и легкой, – это тоже обновление, тоже модернизация. Но, по большому счету, реального продвижения вперед в преодолении технологического отставания здесь нет. Страна остаётся в рамках всё того же технологического уклада.

Таким образом, модернизация, в которой нуждается Россия, чтобы занять достойное место в мировом сообществе XXI века, – это уход от экономики, основанной на добыче и переработке природных ресурсов, формирование экономики, основанной на инновациях, то есть на производстве новых знаний и их применении, коммерциализации. Не просто обновление, а прорыв на качественно новый технологический уровень. Его обеспечивают только инновации.

Список использованной литературы.

1. Зиядуллаев Н. И. Проекту модернизации экономики – статус национально-го // Экономист. – 2009. – № 6. – С. 10-16.
2. Дискин И. Модернизация России // Российская газета [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М., 2010. – URL: <http://www.rg.ru/economy/2010/3/23/386229.html>., свободный.
3. Смирнов А. Модернизация и конкурентоспособность экономики // Открытая электронная газета ФОРУМ [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М., 2010. – URL: <http://forum-msk.org/material/economic/2378132.html>., свободный.

О.С. Усманова

## **ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ КИТАЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [olika125@rambler.ru](mailto:olika125@rambler.ru)

Необходимость проведения модернизации в России обусловлена, в первую очередь, очень серьезным отставанием страны в технологическом и индустриальном плане. Причем не только от большинства самых передовых держав, но и от значительного числа ближайших российских соседей, начиная с Востока Китая и заканчивая на Западе странами Восточной Европы, которые совершили трансформацию своих экономических систем в 1990 – 2000-е годы.

В качестве примера успешной модернизации часто приводят Китай. Эта страна, безусловно, добилась очень больших успехов, причем заслуженных. Сегодня Китай занимает позиции, в значительной степени соответствующие его роли в мировой истории.

Можно выделить несколько общих черт в экономических системах КНР и России в настоящее время: экспортно-ориентированная модель экономики (хотя в КНР экспорт как источник роста ВВП постепенно уступает место внутреннему рынку); относительная финансовая стабильность (высокий уровень золотовалютных резервов, стабильность национальной валюты, возможность экспорта капитала); концентрация контроля за крупными финансовыми институтами в руках государственной бюрократии; низкий уровень потребления большей части населения, крайне высокий разрыв между «бедными» (более половины населения в РФ, более 70% – в КНР) и обеспеченными гражданами, относительно небольшая доля среднего класса по сравнению с индустриально развитыми странами; устаревшая и/или недостаточно развитая инфраструктура (транспорт, коммунальные системы), требующая крупных инвестиций на уровне приоритетных национальных программ в следующие 15-20 лет [1].

Но при сравнении России и КНР можно выявить следующие различия:

1. В КНР к началу модернизации (1970-е) в результате целенаправленного поддержания определенных стандартов потребления сформировалась невысокая база для начала роста, быстрый рост от которой «неизбежен». В России (СССР) попытки повысить потребление от относительно высокого (в сравнении с КНР) уровня 1960-70-х годов, провалились, а быстрый рост был невозможен из-за структурных

проблем (большая доля ВПК, низкая энергоэффективность, разрыв деловых связей при распаде страны и др.).

2. Рост ВВП в КНР основан на избыточной рабочей силе, на стимулировании экспорта промышленной продукции и протекционизме. В России – на добыче сырья, на импорте потребительских товаров и на недвижимости.

3. КНР не приватизировала крупные предприятия, т.к. необходимость этого не была обусловлена, как в РФ, внутривнутриполитическими целями.

4. В КНР основные фонды существующей сегодня промышленности и инфраструктуры создавались (с нарастающими темпами роста) в 1980- 2000-е годы, в России – в 1960-х-начале 1980-х. Экономика КНР имела «преимущество» в моменте входа в фазу модернизации.

5. КНР не имела возможности стать экспортером квалифицированной рабочей силы, а РФ стала крупным экспортером наиболее квалифицированной, а также молодой и мотивированной рабочей силы для промышленности и науки [1].

Реальная индустриализация Китая стартовала в 1978 году. Оказалось, что у КНР по сравнению с другими странами были весьма сильные конкурентные преимущества: колоссальный рынок, крайне дешевая рабочая сила, огромное население с низкими социальными запросами. Кроме того, Китай был крайне привлекателен для иностранных инвестиций ввиду стабильности политического режима. Иностранные компании норовили занять внутренний китайский рынок, с одной стороны, чтобы обеспечить сбыт своей продукции, а с другой стороны – чтобы использовать достоинства дешевой рабочей силы. Все это дало хороший результат, и Китай начал быстро наращивать темпы производства.

Однако особенность современной цивилизации заключается в том, что самые передовые страны сегодня переходят на инновационную стадию развития. Они должны постоянно производить не только продукцию, но и инновации, постоянно разрабатывать и внедрять новшества. Только в этом случае, при постоянном расширении технических границ производственных возможностей, можно удерживать передовые позиции на рынках. Конкурентные преимущества Китая – временные, пока есть резервы поздней индустриализации. Очевидно, что Китай не сможет генерировать нововведения с такими же результатами, как развитые страны Европы и Америки, а также Япония.

Пока у Китая сохраняется определенный резерв: аграрное перенаселение примерно в 150–160 миллионов человек. Пока будет происходить переселение этих людей в города, Китай будет иметь временное преимущество в издержках и завоевывать мировые рынки своей продукцией [2].

Россия такого рода резерва не имеет. Как известно, городские жители в России составляют три четверти всего населения, большая часть населения привязана не к аграрному сектору, как в Китае, а к промышленности или к сфере услуг. Перед Россией стоят колоссальные задачи, но совершенно иные, прежде всего освоение лучших технологий, развитие индустрии инноваций, что, в свою очередь, требует развития науки и образования. Эти вопросы пытается решить и Китай, но на более низком уровне актуальности по сравнению с Россией.

Главное оружие китайской экономики в том, что китайцы привозят свою продукцию, в том числе высокотехнологичную, в Америку. Эта продукция произведена на предприятиях, которые построены на американские деньги, с использованием американских технологий, под американскими брендами. Американские компании являются их лоббистами на своем внутреннем рынке. В результате китайские това-

ры завоевали существенную долю американского рынка. За счет доходов, полученных от торговли, китайцы наращивают свои валютные резервы, приобретая ценные бумаги правительства США, покрывая тем самым значительную часть дефицита американского бюджета.

Китай в чем-то даже обогнал Россию – у него есть более современные предприятия, более современное оборудование и даже уже более обученная рабочая сила. Последние двадцать лет огромное количество китайских студентов обучаются в США, причем их численность в разы больше, чем число студентов из России. Однако при всем этом едва ли Китай в ближайшее время сможет войти в число лидеров постиндустриального мира.

Ключевой вопрос, в который все упирается, можно сформулировать так: действует ли нынешняя культура, сложившаяся в Китае, развитию инновационной экономики и производству инноваций? Китайцы очень успешно заимствуют, копируют передовую продукцию, но пока они неизвестны на рынке изобретений, инноваций, открытий [3].

Итак, примером модернизации для России Китай быть не может. Хотя, возможно, России стоит позаимствовать отдельные удачные находки и некоторые приемы из модернизационной практики Китая.

Для модернизации российской экономики из китайского опыта можно использовать:

1. Долгосрочное планирование. В КНР система планирования – управления – контроля для приоритетных отраслей и проектов создана на основе институтов модернизированного «Госплана» и ВПК, обладающих более высокими полномочиями, чем сложившаяся экономическая бюрократия. В РФ необходимо создать новые институты, свободные от влияния ведомств, «тормозящих» развитие (вроде ГТК, МВД, МАП и др.). Без этого никакие программы модернизации не реализуемы.

2. Пропаганда необходимости модернизации. Обсуждение в СМИ возможностей модернизации экономики стало «модной» темой, заняв место идеи построения «великой энергетической державы». Необходимо сделать следующий пропагандистский шаг – превратить стратегию модернизации в национальную идею, которая должна включать в себя создание высокотехнологичных и наукоемких отраслей в сочетании с радикальным изменением сложившегося в России образа жизни, политической, социальной и демографической ситуации, сделать работу в сфере НИОКР и высокотехнологичного бизнеса выгодней и престижней.

3. Регионы свободные от засилья бюрократов (в случае КНР – от чрезмерного влияния «традиционных» коммунистов). Для начала модернизации России необходимы примеры успешных проектов – «зоны» или регионы, свободные от неэффективного госрегулирования и тотальной коррупции». Это что-то вроде закрытых от административного произвола «кремниевых долин», где мотивациями для разработчиков новых технологий и лучших инженеров стали бы возможности творческой реализации и максимального заработка, свободного от поборов чиновников и налогов.

4. Привлечение иностранных кадров. Для быстрого восстановления кадрового потенциала в России необходимо: во-первых, разработать реалистичную стратегию модернизации, привязанную к наиболее перспективным рынкам и отраслям; во-вторых, для реализации стратегии – перекупать у западных технологических компаний специалистов, у университетов преподавателей (в т.ч. из числа мигрантов, выучившихся и начавших карьеру в США, ЕС или Израиле и готовых переехать в Рос-

сию для более перспективной и доходной работы). Подобно тому, как в КНР привлекались этнические китайцы-специалисты из США и Тайваня [1].

России необходимо активнейшее международное сотрудничество и развитие инновационной экономики, модернизация страны, прежде всего, на основе западной культуры, потому что только на Западе сегодня развиты инновационная экономика, наука, образование, которые жизненно необходимы России.

С другой стороны, сегодняшняя модернизация России уникальна и тем, что будет происходить в стране, которая в прошлом уже осуществила несколько незавершенных модернизаций. Это значит, что в отличие от всех других стран мира Россия может опираться на отдельные элементы и институты, созданные историческими предшественниками и не полностью утраченные к сегодняшнему дню.

Список использованной литературы.

1. Лабинская И., Островская Е. Китай: универсальная модель модернизации? // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – № 8. – С. 69-81.

2. Кравченко И.И. Модернизация мира и современной России. Выход из кризиса // *Экономист*. – 2009. – № 9. – С. 5-19.

3. Эльянов А. Я. Экономическая модернизация развивающихся стран в региональном разрезе // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2008. – № 6. – С. 19-29.

Т.В. Филиппова

## **ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ИНСТИТУТ ДЕАКТИВАЦИИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [ftv8282@mail.ru](mailto:ftv8282@mail.ru)

В процессе общественного воспроизводства теневая и легальная экономика существуют параллельно в зависимости друг от друга. Субъекты общественного воспроизводства при выборе сектора ведения своего бизнеса (либо теневого, либо легального) ориентируется, как правило, на количество возникающих в них трансакционных издержек при максимизации своей экономической выгоды. Поэтому активность теневой экономики, на наш взгляд, обусловлена ее способностью к минимизации издержек ведения бизнеса в сравнении с легальной экономикой в процессе максимизации экономической выгоды. Последствия данного вида активности выражаются в сокращении налоговой базы, что подвергает налоговому прессу предпринимательство легальной экономики; в снижении конкурентоспособности экономических структур легальной экономики, что объясняет их уход в теневой сектор экономики; в усилении ресурсного обеспечения коррупционных связей, что влечет за собой увеличение их числа; в перераспределении национального дохода в пользу элитной группы, путем участия в коррупционных связях и контроля криминальных групп теневого сектора экономики, что влечет за собой имущественное расслоение и рост конфронтации в обществе; в вывозе капитала за границу; в расширении неконтролируемой торговли низкокачественными товарами. За годы реформ реализация мероприятий, направленных на борьбу с отмеченными последст-



виями активности теневой экономики, превратилась в систему, основанную на замещении теневых связей цивилизованными легальными рыночными отношениями. Но при этом экономические субъекты, функционируя в легальном секторе экономики, сохраняют коррупционные связи.

Отметим, что коррупция является основным фактором, определяющим воспроизводство теневой экономики, что проявляется в использовании служащими властных структур и служащими коммерческих и иных организаций своего положения по созданию условий для максимизации экономической выгоды в теневом экономическом секторе. Поэтому для снижения активности (то есть деактивации) теневого сектора в экономике необходимо добиться повышения количества издержек составляющих стоимость теневого функционирования экономических субъектов, путем увеличения риска участия в коррупционных связях.

Перспективы функционирования в легальном секторе осложняются наличием в экономике значительного числа субъектов хозяйствования, которые принимают решения максимизировать свою экономическую выгоду за счет использования конкурентоспособных коррупционных связей, к примеру, нелегальное растаможивание грузов, услуги фирм-однодневок и т.д. Причем, в некоторых случаях коррупция вынуждает экономических субъектов включаться в теневые отношения для максимизации экономической выгоды.

Следовательно, основным объектом воздействия в целях деактивации теневой экономики будут выступать коррупционные связи, противодействие которым приведет к снижению стоимости функционирования легального предпринимательства. Все это в свою очередь повлияет на повышение стоимости ведения теневого бизнеса и невыгодности его осуществления.

Отметим, что механизм, деактивирующий теневые экономические проявления в России существует, но не действует в полной мере. Как мы выяснили, разработана юридическая база [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7] определяющая ряд мер профилактического и карательного характера в пресечении коррупционных связей, от которых зависит величина стоимости ведения легального бизнеса, а значит, позволяющие снижать стоимость функционирования предпринимателей в легальном секторе экономики и повышать стоимость ведения теневого бизнеса. В свою очередь данные меры можно использовать для пресечения воспроизводственного процесса максимизации экономической выгоды в теневом секторе экономики, так как они направлены на искоренение систематического совершения экономическими субъектами коррупционных сделок, позволяющих максимизировать экономическую выгоду. В российской практике все перечисленное применяется, но экономическими субъектами не в полной мере осознается сложность ведения теневого бизнеса, а значит, мотивация к активизации ведения легального бизнеса у них выражена слабо. Объяснить сложившуюся ситуацию, на наш взгляд, можно несовершенством информационного обеспечения деактивации теневой экономики. Поэтому для российской практики в механизм деактивации теневой экономики мы считаем необходимым, включить такой элемент как информационное обеспечение, что подразумевает создание национальной информационной системы деактивации теневой экономики как движущей силы общества и власти. Она должна влиять не только на изменение правил поведения власти, повышая ее ответственность и эффективность работы на благо общества, но и способствовать качественному изменению общественного воспроизводства.

Смысл национальной информационной системы заключается в прозрачности деятельности власти, а также в том, что деятельность представителей государственной власти становится открытой и доступной для общественного контроля. Угроза быть обнаруженным вне срока давности за взятки, откаты и другие нарушения закона заставит субъектов общественного воспроизводства работать ответственно, добросовестно и компетентно.

Заметим, что работа по информационному обеспечению ведется локально, информация размещена локально в узко профильных сайтах, которые в отдельности не дают системного представления об активности коррупции в обществе. Соответственно они носят не в полной мере публичный характер и не включают общественность в процесс деактивации коррупционной деятельности.

Национальную информационную систему деактивации теневой экономики мы предлагаем создать как систему внешнего, независимого публичного контроля деятельности субъектов теневой экономики перераспределяющими и управляющими общественными ресурсами в теневом секторе (финансовыми, материальными, интеллектуальными).

Информационное обеспечение деактивации теневой экономики предлагаем осуществлять с помощью такого института как электронное правительство. Преимущества развития предложенного института заключается в том, что появиться возможность разрушать экономические отношения, обусловленные коррупционными связями, путем их перевода из неформального в формальное русло. А значит, позволит влиять на снижение издержек при легальном функционировании и повышать их при теневом. Электронное правительство предлагаем как институт, реализующий предложенное направление по деактивации теневой экономики.

В настоящее время электронное правительство существует в виде «электронной справочной» [8], что, по сути, не является институтом реализующим механизм деактивации теневой экономики, так как существующее электронное правительство лишено функций автоматизированного управления территорией. В направлении сближения стоимости легального и теневого функционирования необходимо получить более эффективные средства доступа к информации с тем, чтобы уменьшить стоимость легальной транзакции, и добиться взаимодействия с государственными органами без применения коррупции, а значит более доступным.

Реализовать систему информационного обеспечения деактивации теневой экономики, тем самым сбить легальную и теневую стоимость представляется возможным за счет следующих функций электронного правительства: управление взаимоотношениями с гражданами, построенных по принципу «единого окна» и событийному принципу; электронная налоговая отчетность может предоставляться не поквартально, а автоматически в реальном масштабе времени; электронная система закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд повысит эффективность и прозрачность процессов расходования государственных средств и управления государственной собственностью; управление знаниями, то есть создания системы на основе искусственного интеллекта и интернет-технологий; электронная система обеспечения безопасности на территории на базе геоинформационных систем и т.д.

Итак, создание института электронного правительства позволит снизить издержки легального функционирования и повысит стоимость ведения теневого бизнеса, за счет повышения эффективности деятельности органов исполнительной власти, качества и доступности государственных услуг без участия в коррупционных связях.

Список использованной литературы.

1. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13.06.1996, № 63-ФЗ: принят ГД ФС РФ 24.05.1996 // Российская газета. – №113. – 18.06.1996; Российская газета. – №114. – 19.06.1996; Российская газета. – №115. – 20.06.1996; Российская газета – №118. – 25.06.1996; Российская газета. – №160. – 30.07.2008.

2. О противодействии коррупции: Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ // Общественный антикоррупционный комитет, 2009. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.stopcorruption.ru> (дата обращения: 05.10.2010).

3. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: федеральный закон Российской Федерации от 07 августа 2001 г. № 115-ФЗ // Российская газета. – №151-152. – 09.08.2001; Российская газета. – №270. – 01.12.2007.

4. О государственной и гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ // Российская газета. – №162. – 31.07.2004; Российская газета. – №70. – 02.02.2008.

5. О муниципальной службе в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 02 марта 2007 г. № 25-ФЗ // Российская газета. – №47. – 07.03.2007.

6. О проверке достоверности и полноты сведений, предоставляемых гражданами, претендующими на замещение должностей федеральной государственной службы, и федеральными государственными служащими, и соблюдения федеральными государственными служащими требований к служебному поведению: Указ от 21 сентября 2009 г. № 1065. // Гарант, 2009. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/204578/> (дата обращения: 01.09.2010).

7. О проверке достоверности и полноты сведений, предоставляемых гражданами, претендующими на замещение государственных должностей Российской Федерации, и лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации, и соблюдения ограничений лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации: Указ от 21 сентября 2009 г. № 1066. // Гарант, 2009. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/204578/> (дата обращения: 01.09.2010).

8. Дрожжинова В.И. Электронное правительство: рекомендации по внедрению в Российской Федерации / В.И. Дрожжинова, Е.З. Зиндера. – М.: ЭкоТренз, 2005. – 352 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: irashel@mail.ru

Понятие «государственный капитализм» появилось впервые в начале XX века в ходе социал-демократических дискуссий. В то время политики и экономисты пытались понять, достаточно ли национализировать собственность (капиталы), чтобы получился социализм? Решение данного вопроса проходило в рамках формационного и классического подходов.

В первом случае государственный капитализм трактуется как определенный этап развития буржуазной формации, главным содержанием которого становится тотальное огосударствление всех сфер жизни общества и превращение государственного аппарата в совокупного капиталиста [1]. С этой точки зрения государственный капитализм рассматривается в позитивном плане как материальная предпосылка социализма. Этому подходу следовали А. Богданов, В. Ленин и другие представители марксистской школы, но и сейчас эта гипотеза остается актуальной. Так, С. Губанов [2] предполагает, что капитализм не исчерпывает свой прогрессивный потенциал на стадии государственно-монополистического капитализма, как традиционно считалось, за этой стадией следует стадия государственно-корпоративного капитализма, а уже за ней – государственного капитализма и социализма. Наиболее развитые страны, по мнению С. Губанова, в настоящее время вступили в стадию государственно-корпоративного капитализма, которая характеризуется высокой долей государственного сектора в экономике, наличием высоко интегрированных структур и большими финансовыми вложениями государства в поддержку приоритетных отраслей экономики. Основные причины движения к государственному капитализму С. Губанов связывает с тенденцией вертикальной интеграции народного хозяйства, а значит – с тенденцией неоиндустриализации. Под неоиндустриализацией он понимает вторую фазу индустриализации – всеобщую автоматизацию и компьютеризацию производительных сил. Процесс неоиндустриализации предполагает замену кооперации отдельных машин органически единой системой машин. По сути, речь идет о вертикально интегрированном строении всего производства. Системе машин отвечает принцип единой межотраслевой технологической цепочки производства, протянутой от добычи сырья до выпуска готового продукта конечного назначения и утилизации отходов. Важным моментом этого процесса является тот факт, что воспроизводство перестает осуществляться ради прибыли и работает ради максимизации совокупной покупательной способности общества. С точки зрения С. Губанова, такое воспроизводство легче осуществить на базе национализированной собственности, поэтому создание крупных государственных или частно-государственных вертикально интегрированных корпораций является важным направлением модернизации экономики в нашей стране. В сравнение, он проводит данные об экономике США, где в 2005 г. доля крупных корпораций составляла 83,2% совокупного капитала и 86% прибыли.

С точки зрения второго подхода, государственный капитализм рассматривается как разнообразная практика вмешательства буржуазного государства в капитали-

стическую экономику, с момента его возникновения и по сей день. Акцент в данном случае ставится на роль государства, которое рассматривается как основной субъект экономического процесса – государственный предприниматель и собственник. Тогда систему государственного капитализма можно представить в виде конструкции, в которой государственная власть берет на себя функции хозяйственного управления для выполнения некоторой мобилизационной программы [3]. Государство осуществляет управление выбранными областями хозяйства с целью их переориентации на выполнение общенациональных задач, но не косвенными, а прямыми методами. Именно такая система, по мнению ряда экономистов, формируется в России с начала 2000-х годов. А. Радыгин [4] выделил основные элементы системы государственного капитализма в современной экономике России:

- значительное усиление и расширение сферы применения стандартных элементов государственного предпринимательства;
- создание благоприятных условий функционирования для узкого круга лояльных, государственных и частных компаний, опирающихся на поддержку государственного аппарата, включая законодательные структуры и судебную власть;
- применение показательных репрессивных мер административного и уголовного характера в отношении тех влиятельных экономических субъектов, которые не вписываются в выстраиваемую модель;
- асимметричность целей и методов воздействия.

Основными целями при осуществлении политики государственного капитализма становятся вполне обоснованные цели: возврат активов, достижение прозрачности структур собственности, возврат центров прибыли в страну, ликвидация определенных налоговых схем и т. п. Однако методы проведения такой политики вызывают опасение, так как реализуются не посредством реформ в данных конкретных областях, а с помощью иных мер, базирующихся на принципе разделения представлений о национальных интересах России и принципа неприкосновенности частной собственности.

Такое неуважение к правам частной собственности возникло не случайно. В 1990-е годы определяющим признаком системы взаимоотношений крупного бизнеса и власти была возможность прямого участия крупнейших финансово-промышленных групп в выработке или в навязывании государству важнейших политических решений, имеющих безусловные коммерческие выгоды. При этом крупные собственники, надеясь на собственные силы и влияние, не были заинтересованы в формальной защите прав собственности на ресурсы, полученные ими в ходе приватизации. Такое положение дел породило предположение, что решающим фактором, оказавшим влияние на становление системы государственного капитализма в России в 2000-х годах, стала неспособность государства решить проблему надежных гарантий прав частной собственности. Более того, усиление роли государства с начала 2000-х гг. проходило без опоры на частный бизнес, наоборот государство концентрировало собственность в своих руках, тем самым снижая стимулы экономических агентов к долгосрочным инвестициям. Именно поэтому сейчас крупный частный бизнес не может стать локомотивом модернизации [5, С. 5].

При отсутствии верховенства права основным способом создания надежных гарантий прав собственности становится создание системы вертикальной интеграции, как в экономической сфере, так и политической. Высокая концентрация собственности на активы не только упрощает координацию, но и усиливает контроль за деятельностью собственников экономических ресурсов. Вертикальная интеграция

власти и бизнеса в России привели к формированию системы «капитализма для своих», базирующегося на личных отношениях и участии членов правительства в бизнесе, которое, в конечном итоге» было формализовано путем создания госкорпораций [5].

Сейчас в России государственный капитализм позволяет властям с помощью разнообразных государственных корпораций контролировать эксплуатацию сырьевых ресурсов, создание новых строительных объектов и технологий, кроме того, с помощью собственных компаний и политически лояльных частных фирм государство может сохранять за собой господствующие позиции в стратегически важных секторах – авиастроении, электроэнергетике, производстве вооружений и телекоммуникационной отрасли. Для финансирования этих корпораций государство зачастую использует фонды национального благосостояния – управляемые властями структуры, позволяющие им поддерживать национальную валюту, контролировать рост цен, «страховаться» от экономических рисков и осуществлять политическое влияние. Капиталы для таких фондов в России формируются, в основном, за счет доходов от экспорта нефти и газа.

Однако, у такой модели экономического развития много опасностей: помимо роста прямого вмешательства в экономику, можно выделить общие процессы подмены государством рыночных механизмов распределения доходов и ресурсов, рост коррупции в государственных структурах, сращивание государственной бюрократии и «делового сообщества» в рамках построения административной вертикали и централизации в политической структуре и т.д. Все это ведет к нарастанию симптомов неэффективности в российской экономике и в перспективе ограничивает возможности для долгосрочного экономического роста. Через государственные корпорации, частных «национальных чемпионов» и фонды благосостояния государство использует рынок для создания богатства, распределением которого распоряжается политическая власть. Во всех трех случаях конечная цель заключается не в максимальном ускорении экономического роста, а в максимальном укреплении государственной власти и повышении шансов на ее сохранение в руках действующего руководства. Государство далеко не всегда осуществляет текущий контроль над деятельностью этих структур, но неизменно имеет на них значительное прямое влияние.

Список использованной литературы.

1. Волков В. Гипотеза: государственный капитал без госкапитализма. – [Электронный ресурс]. – URL: [//libelli.ru/works/volkov-2.htm](http://libelli.ru/works/volkov-2.htm).
2. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27.
3. Г. Копылов Государственный капитализм. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.lebed.com/2003/art3560.htm>.
4. Радыгин А. Государственный капитализм и финансовый кризис: факторы взаимодействия, издержки и перспективы // Экономическая политика. – 2008. – № 6. – С. 88-105.
5. Волков В. Проблема надежных гарантий прав собственности и российский вариант вертикальной политической интеграции // Вопросы экономики. – 2010. – № 8. – С. 4-27.

## НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ АПК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: tat23371@yandex.ru

Еще 100 лет назад Д.И.Менделеев говорил: «Сами по себе земледельцы никогда богатства нашей стране не доставят, в которую бы сторону ни пошло развитие земледелия, если рядом не будет развитой промышленности. Ограниченный рост промышленности совершенно непригоден нашему краю и неприличен нашему народу». Действительно, решение аграрного вопроса напрямую зависит от состояния промышленного развития страны. Развитие АПК нашей страны – это единственный путь для выживания, развития и, наконец, величия России. Хорошо отлаженная работа сельского хозяйства необходима отечественной экономике, т.к. страна до сих пор не решила проблему продовольственного самообеспечения.

Состояние АПК в настоящее время сложное, некоторые экономисты-аграрники оценивают его как критическое. У России есть огромные потенциальные возможности для увеличения роста сельскохозяйственной продукции. Страна, обладающая 10% мировых посевных площадей, имеющая уникальные черноземы (50% всех мировых черноземов), импортирует мясо, сахар, сливочное и растительное масло, сыр и другие продовольственные товары. Конечно, значительная часть территории находится в зоне рискованного земледелия. В России климат более холодный, нас нельзя сравнивать, например, с Канадой или Америкой. Ежегодно примерно 20% территории России сталкиваются с погодными аномалиями. То есть это предсказуемо, ничего экстраординарного в этом нет. Мы должны быть всегда к этому готовы: использовать современные технологии земледелия, выводить устойчивые и высокоурожайные сорта сельскохозяйственных культур, новые породы скота, строить мелиоративные системы. Нам жизненно необходимо и есть возможность для своего производства экологически чистой пищи. Из 220 млн.гектаров сельхозугодий – половина не обрабатывается, брошена. К пашне должно быть отношение как к национальному достоянию. Эти земли не должны пустовать, чем быстрее они будут введены в оборот, тем быстрее будет решена проблема продовольственной безопасности России. Ученые бьют тревогу. Уникальные почвы находятся на грани истощения. Эрозия, переувлажнение, солончаки. Сокращено поголовье скота – значит, органических удобрений негде взять. Минеральные удобрения, производимые в стране, в основном экспортируются из страны. С 1995г. по 2009г. внесение органических удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях сократились с 127,4 млн.тонн до 53,7 млн.тонн.

Животноводство – приоритетное направление обеспечения продовольственной безопасности страны, развития АПК. В рамках нацпроекта принят ряд мер, в результате которых стало расти производство свинины и птицы, но говядину Россия в большей своей части импортирует. Правительство понимает, что ситуацию нужно менять. В 2006г. в рамках нацпроекта развития АПК были приняты системные меры для поддержки животноводства. Благодаря этому производство свинины выросло на 40% , птицы на 76% и превысило уровень 90 года. Рост продукции с 2005 по 2009г. составил 29%. Положительную роль в этом сыграло субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам. С производством и потреблением говядины

дела обстоят намного хуже, ее мы ввозим из-за рубежа в количестве 760 тыс. тонн на сумму 2300 млн.руб., годовое потребление на душу населения снизилось с 31кг (1990г.) до 16, из них 12 произведено в России. Самая главная задача – увеличение объемов собственного производства и собственного потребления мяса. Правительство прогнозирует к 2020 году рост по мясу птицы на 78%, по свинине на 84%, по говядине – 14%. На эти цели Министерством сельского хозяйства начиная с 2011 года предусмотрено по миллиарду рублей ежегодно.

Россия, как мощная аграрная держава, не может обойтись без отечественного машиностроения. По данным Росстата, за период 1992-2009гг. численность тракторов, занятых в сельском хозяйстве сократилось в 3,9 раз, комбайнеров – в 4,3 раз, машин для внесения в почву органических удобрений – в 10,8 раз. Без развития материально-технической базы хозяйствам не выжить. «Ростсельмаш» предлагает много новинок, комбайны «ACROS-560» и «TORUM-740», трактор «VERSATAILE». Внедрена система качества по японской технологии, детали проходят несколько стадий проверок. Государственная компания «Росагролизинг» приобрела в 2009г. 1500 комбайнов. Но пока еще на выставках хлеборобы с завистью поглядывают на импортные высокопроизводительные зерновые очень дорогие комбайны. Директора птицефабрик говорят об отсутствии отечественного технологического оборудования по переработке птицы. Приходится покупать импортное. Но мировой финансовый кризис вызвал дефицит кредитных ресурсов и их удорожание. Сегодня организации АПК начинают ощущать трудности с получением краткосрочных и долгосрочных кредитов, банки повышают размер процентных ставок, в том числе по уже заключенным кредитным договорам растут требования к залоговому обеспечению.

Как и во многих отраслях промышленности в АПК кадровый вопрос стоит очень остро. Без квалифицированных кадров АПК и не поднять. Многие выпускники сельскохозяйственных вузов (а это почти 60%) не приходят на производство. Причиной этому низкие заработные платы, отсутствие жилья, неустроенный быт. А ведь система сельского хозяйства должна выйти на новый уровень, эффективно использовать современные информационно-коммуникационные технологии: электронной почты, интерактивных баз данных из Интернета, различных форм дистанционного обучения. АПК нуждается в молодых активных лидерах. Очень важно создание и развитие собственных предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, таких как молочная, мясная, мукомольно-крупяная, хлебопекарная, плодоовощная, консервная. Необходимо развивать фирменную торговую сеть, открывать точки на оптовых и розничных рынках. Государство должно увеличивать капитальные вложения на инженерное обеспечение села: газификацию, электрификацию, водоснабжение, строительство дорог и жилья, развитие тепловых сетей и средств связи.

Американские футурологи говорят, что через 30-50 лет начнутся войны с применением оружия за обладание белковыми ресурсами и пресной водой. В этом смысле Россия – Богом спасенная страна. Нужно только все рационально использовать во благо России. Потребление рыбы растет в любой цивилизованной стране. Более доступный белок, богатый витаминами и аминокислотами, в том числе незаменимыми. Пример: Япония – страна, которая пережила две атомные бомбардировки. Средняя продолжительность жизни – 89 лет, у мужчин – 86 лет. Только благодаря морепродуктам. В Японии потребление рыбы и морепродуктов – 67 кг на человека, у нас в 2009г – 19,1кг.



Обеспечение населения качественными продуктами питания – это первоочередная и главная задача АПК. Необходимо заняться восстановлением поголовья КРС, сделать доступными кредиты для хозяйств, банки требуют залог, а во многих хозяйствах залоговая база отсутствует: фермы старые, машинный парк изношен. Значит, за хозяйство может поручиться местная администрация. В развитых странах «малый фермерский бизнес», который дает более 80% товарного сельскохозяйственного производства – это агрофабрики. В США, например, у такого «фермера» среднем до сотни наемных работников, около 500 га земли или 500 коров, а также полный комплект механизации сельхозработ и переработки продукции. И те мелкие фермеры, которые упрямо держатся за «дедовский» участок в полгектара, не выдерживают конкуренции и массово разоряются.

Особое внимание государства должно быть уделено эффективному использованию выделяемых средств. Чтобы уберечь их от расхищения они должны адресно направляться производственным предприятиям АПК.

Как известно 2010 год был особенно сложным для российского АПК. И сейчас **можно уже подводить итоги сбора зерновых на 38 млн. гектаров пашни**. Прогноз России, что урожай будет чуть больше 60-ти млн. тонн сбывается. Для сравнения, в прошлом году урожай был 97 млн. тонн.

Собрано чуть более 40 млн. тонн пшеницы. В 2009 году – более 57 млн. тонн. А урожай ячменя 2010 года снизился до 8-ми млн. тонн. А в прошлом году ячменя было собрано более 18 млн. тонн. В целях создания условий для устойчивого развития сельских территорий, повышения эффективности сельской экономики, уровня и качества жизни населения необходимо:

- ускорить принятие Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года;
- разработать "Доктрину продовольственной безопасности Российской Федерации" и план мероприятий по реализации ее положений;
- ускорить подготовку и принятие нормативных правовых актов, направленных на содействие устойчивому развитию внутреннего рынка продовольственных товаров;
- наряду с необходимостью обязательной поддержки отечественных сельхозмашиностроителей, рассмотреть вопрос о целесообразности возобновления кредитования и субсидирования закупок техники и оборудования зарубежного производства, не имеющего отечественных аналогов.

Закончить свою работу я хотела бы высказыванием английского экономиста Эрнста Шумахера: «Приглядитесь к тому, как народ использует свои земли, и вы сможете прийти к весьма точным прогнозам относительно будущего этого народа».

## **ПРОТИВОРЕЧИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: raissa@yandex.ru

Первостепенное место в определении приоритетных направлений социально-экономического развития занимает государство. Следует отметить новый характер государственного управления, который базируется не на прямом администрировании, а на организации согласованного взаимодействия между государством и обществом, активизируя возможности и ресурсы самого общества. Инструментом для регулирования социально-экономических процессов и обеспечения стабильности на макроуровне является организация диалога представителей организованных групп интересов и государства, и соответственно, позволяет органам государственного управления учитывать, координировать, согласовывать иногда противоположные интересы, достигать компромисса и (или) баланса интересов.

Однако достигаются ли интересы государства самим же государством? Особенно в части целей, характера решаемых задач и источников финансирования хозяйственных объектов, находящихся полностью или частично в государственной собственности (собственности федеральных органов власти, субъектов федерации, местных органов власти). Изначально, внедрение новых механизмов управления и распоряжения государственным имуществом предполагало сокращение внутренних издержек, оптимизацию управленческих затрат и повышение эффективности использования государственного или муниципального имущества, поступление дополнительных доходов в федеральный бюджет от коммерческого использования имущества, высвобождаемого в результате реорганизации предприятий и учреждений государственного сектора, оптимизация ценообразования на товары и услуги. В качестве такого механизма повышения самостоятельности и эффективности управления государственными активами является расширение перечня некоммерческих организаций. Однако, сегодня можно обозначить несостоятельность проведенных реформ в части создания специализированного института – государственной корпорации.

Начиная с 2007 г. началось активное становление и развитие юридических лиц, имеющих организационно-правовую форму «государственная корпорация» в рамках федерального закона «О некоммерческих организациях». Основные различия между государственными корпорациями определяются сферами их деятельности, набором используемых инструментов и масштабами их деятельности. Так в финансовом секторе функционируют ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», «Агентство по страхованию вкладов», в реальном секторе экономике и социальной сфере – «Олимпстрой», «Роснано» «Ростехнологии», «Росатом», Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, Государственная компания «Российские автомобильные дороги».

На государственные корпорации возложены функции управления передаваемым в ведение и распоряжение государственным имуществом и производства общественно значимых товаров (услуг). По своей сути, государственные корпорации должны стремиться преследовать стратегические цели обеспечения национальной

безопасности и конкурентоспособности государства. Однако проблемы организации, планирования и контроля за государственными корпорациями приводят к излишней самостоятельности экономического поведения последней и размыванию интересов не в пользу государства. К наиболее критикуемым в научном сообществе относятся:

- механизмы правового регулирования государственных корпораций и влияния учредителя (государства) на их деятельность регулируются отдельными законами, нет единых критериев нормативно-правового регулирования их деятельности;

- полная передача финансовых и имущественных активов в собственность корпорации, с последующей возможностью для передачи активов другим юридическим лицам в отличие от других организационно-правовых форм организаций с государственным участием;

- отсутствие системы показателей для оценки достижения поставленных целей при создании. В частности, госкорпорации не обязаны отчитываться перед государственными органами власти, за исключением ежегодного представления Правительству России годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности;

- отсутствие системы контроля над деятельностью корпораций (распределение полномочий и ответственности) и мотивации руководящих органов со стороны учредителя;

- информационная непрозрачность принятия управленческих решений, вызванная недостаточным участием в деятельности корпораций наблюдательных и консультативных органов.

Единственным преимуществом государственных корпораций являются гибкость в расходовании привлеченных средств, расширении возможных направлений их использования в зависимости от конъюнктуры рынка и финансировании реализации долгосрочных программ. Однако в большинстве случаев отсутствуют необходимые для этого критерии и процедуры оценки эффективности деятельности корпораций и «распылению» бюджетных ресурсов, что противоречит основным принципам реформы государственного управления.

Для преодоления существующих противоречий назрела явная необходимость преобразования корпораций в хозяйственные общества со стопроцентным государственным участием, что в целом будет соответствовать мировому опыту управления государственным имуществом. Основным направлением прямого и легального контроля за финансово-хозяйственной деятельностью оставались, и будут оставаться акционерные общества и федеральные государственные унитарные предприятия. Кроме того, необходим пересмотр и классификация имеющихся корпораций по своим по своим задачам, функциям, базовым принципам деятельности.

Подобное расширение масштабов государственного вмешательства в экономику сдерживает динамизм частного сектора и чисто рыночных структур. Имущество, находящееся в настоящее время в собственности корпораций, но не являющееся необходимым для реализации его функций в долгосрочном плане, может и должно использоваться и для интеграции частного сектора. В этих целях могут служить механизмы государственно-частного партнерства.

Помимо очевидной необходимости ликвидации неоднозначной организационно-правовой формы, важно наличие системы тактического и стратегического планирования целей, которые государство стремится достичь посредством образования таких «институтов развития» и проведение «аудита» существующих инструментов реализации экономической политики.

А.В. Адова

**НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ  
ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: adova\_anna@mail.ru

В условиях изменчивости налогового законодательства проблема сбалансированности налоговых платежей организации становится всё более актуальной. Поскольку чем меньше сумма налогов, тем больше остающийся в собственном распоряжении объем финансовых средств; чем позже налоги уплачены в казну, тем дольше деньги находятся в обороте и приносят доход. Следовательно, снижение абсолютной величины налоговой нагрузки оказывает прямое влияние на увеличение чистой прибыли и финансовых ресурсов налогоплательщика.

В истории налогообложения процесс минимизации и оптимизации налоговых платежей приобретал различные формы. Но, несмотря на многообразие форм и способов, применяемых налогоплательщиками для облегчения своей налоговой нагрузки, по существу, возможны только два пути – законный или противозаконный.

Выбор налогоплательщиком какого-либо пути определяет модель его поведения и конкретные методы, направленные на уменьшение налогового бремени, возложенного на него государством.

Все варианты уклонения от уплаты налогов, под которым понимается незаконное умышленное неисполнение или уменьшение налоговых обязанностей, противоречат действующим нормам налогового, уголовного и административного права. Такие явления рассматриваются не только как противоправные, антиконституционные, но и как нарушающие интересы сограждан, материальное обеспечение которых должно полностью или частично осуществляться обществом и государством.

Необходимо выделить наиболее существенные негативные последствия уклонения от уплаты налогов. Одним из таких последствий является недополучение казной налоговых сборов, которое сокращает доходную часть государственного бюджета и увеличивает его дефицит. Искажение ценовых соотношений и неуплата отдельными предприятиями налоговых обязательств в полном объеме также относятся к отрицательным последствиям уклонения от уплаты налогов, поскольку это ставит субъекты хозяйственной деятельности в неравное положение и мешает рыночной конкуренции. Еще одним негативным результатом является нарушение принципа социальной справедливости, налоговое бремя, по сути, перекладывается с фирм-неплательщиков на законопослушные фирмы за счет усиления давления на них со стороны налоговых органов. Все это в итоге приводит к общей дестабилизации экономики страны.

На современном этапе развития страны создаются предпосылки к переходу от «дикого капитализма» к цивилизованным формам экономической деятельности

предприятий, от уклонения от налогов, неуплаты и избежания их – к сознательному, целенаправленному налоговому планированию.

Возможность налогового планирования заложена в Налоговом кодексе РФ, с помощью которого можно законно сократить налоговые обязательства организации.

Сущность налогового планирования в общепринятом смысле заключается в признании за каждым налогоплательщиком права использовать все допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Налоговое планирование представляет собой совокупность плановых действий в рамках хозяйственно-финансового планирования посредством разработки и внедрения различных законных схем снижения налоговых обязательств [1]. Оно способствует достижению целей деятельности фирмы, основной из которых является согласно определению коммерческой организации в Гражданском кодексе РФ извлечение прибыли. Наиболее действенным способом увеличения прибыльности выступает именно построение эффективной системы управления предприятием, чего не дает механическое сокращение налогов. Иными словами, речь идет не о тактике снижения налоговых платежей, а о стратегии оптимального управления предприятием.

Элементами налогового планирования являются: учетная политика организации по бухгалтерскому и налоговому учету; налоги; ставки налогов; льготы по налогам и сборам календарь бухгалтера; документация и документооборот; инвентаризация; аудит; отчетность.

Налоговое планирование связано с учетом системы факторов и условий функционирования организации и существующего налогового законодательства. При создании организации важно правильно выбрать вид деятельности организации, уровень концентрации производства, место ее расположения и т.д. [2].

Оптимизация налогового бремени должна строиться на выборе критерия оптимизации, например, максимизация чистой прибыли, и системы ограничений, которыми может быть производственная программа или объем продаж.

Решать данную задачу необходимо с использованием расчетно-аналитических и экономико-математических методов, методов статистики, математического программирования, оптимизации плановых решений [3]. Именно эти методы позволят взглянуть на поставленную задачу с разных сторон.

Это та задача, в которую следует инвестировать средства, персонал, время. В общем случае затраты на налоговое планирование состоят из зарплаты соответствующих сотрудников и расходов на услуги внешних консультантов. Здесь есть два варианта оптимизации: либо отказаться от помощи внешних специалистов и привлечь в штат более квалифицированных собственных экспертов (а возможно, повысить уровень уже имеющихся сотрудников); либо – сокращать свой персонал и передавать функцию налогового планирования на аутсорсинг [4].

Первый вариант довольно затратный и трудоемкий, к тому же есть риск того, что оставшийся персонал налогового департамента или бухгалтерии будет заниматься только текущими вопросами учета и подготовки налоговых деклараций, а до налогового планирования руки у него так и не дойдут. Второй вариант также имеет отрицательные черты. Дело в том, что внешний консультант может, конечно, изучить бизнес, разработать полный комплекс мероприятий и процедур по внедрению налогового планирования, но у компании может не оказаться ресурса, который качественно реализовал бы эти рекомендации. Кроме того, фирмы зачастую запраши-

вают ненужную информацию у консультантов и в итоге получают не то, что им действительно пригодилось бы.

Поэтому лучше тщательно проработать эти два варианта и понять, какой из них больше подходит компании (или совместить в нужных пропорциях функции собственных сотрудников и внешних экспертов). Есть еще один важный аспект налогового планирования – у руководства компании должно быть четкое представление о том, что именно понимать под налоговым планированием. Задача руководства – обозначить ключевые критерии приемлемой оптимизации налоговой нагрузки. Следует определить некую систему координат (какой риск приемлем для организации, а какой – нет); выделить целевые показатели; понять, к чему в конечном счете должно привести налоговое планирование (к общему снижению эффективной налоговой ставки до какого-то среднего уровня; к оптимизации затрат; оптимизации денежного потока по налогам и др.). Это первый и самый важный этап. Затем идет формализация процесса, разработка нужных политик и процедур. Важно встроить процесс налогового планирования в повседневную деятельность компании: в согласование сделок, в планирование сделок, существенных операций, приобретений. После того, как процесс выстроен, необходимо внедрить систему внутреннего контроля, которая позволит следить за тем, чтобы налоговое планирование осуществлялось эффективно. Ключевая задача на этом этапе – хорошо прописать внутренние регламенты, процедуры и подкрепить их системой мотивации [4]. Только при помощи формализации и мотивации можно заставить систему внутреннего контроля работать.

Таким образом, система налогового планирования должна существовать на предприятии вне зависимости от величины налоговой нагрузки. Очевидно, что создание такой системы будет сопровождаться определёнными издержками. В начале деятельности фирмы затраты могут показаться неоправданными. На самом же деле система налогового планирования должна существовать на предприятии вне зависимости от величины налоговой нагрузки. При этом предприниматель должен быть готов столкнуться с определёнными трудностями, связанными с поиском специалиста в области налогового планирования и высокой оплатой его труда. С другой стороны, стратегически мыслящий бизнесмен осознает, что даже если в краткосрочной перспективе затраты, связанные с налоговым планированием на предприятии, будут не оправданы с точки зрения соотношения издержек и выгод от него, то в долгосрочной перспективе наличие грамотно разработанной системы налогового планирования будет являться важнейшим условием сбалансированности налоговых платежей организации, что напрямую влияет на финансовые результаты её хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы.

1. Грищенко Ю.И. Этапы налогового планирования // Справочник экономиста. – 2010. – №8. – С. 55-68.
2. Горлов В.В. Налоговое планирование: направление совершенствования и перспективы развития // Налоговое планирование. – 2009. – № 2. – С. 35–38.
3. Адамов Н.А., Козенкова Т.А. Методы налогового планирования // Налоговое планирование. – 2007. – № 4. – С. 20–24.
4. Налоговый курьер. – 2010. – № 2. – С. 12–16.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: radistka\_13@mail.ru

В настоящее время одним из распространенных способов повышения эффективности предпринимательской деятельности становится налоговое планирование и оптимизация налоговых платежей. Это связано с тем, что экономия на налогах при помощи законных методов налоговой оптимизации может принести ощутимый положительный результат практически во всех сферах предпринимательской деятельности.

Однако, не следует забывать, что любое налоговое планирование связано с определенными предпринимательскими рисками, степень которых зависит от качества и нормативной обоснованности налогового планирования. Это связано, прежде всего, с тем, что налоговые органы не поощряют действия налогоплательщиков, преследующие снижение налоговой нагрузки, даже если такие действия формально не противоречат законодательству. Поэтому, при принятии решения о внедрении налогового планирования в систему управленческого учета, следует учитывать, что избежать налоговых рисков в налоговом планировании практически невозможно.

В тоже время грамотное применение положений действующего законодательства, использование всех возможных льгот, прав и гарантий позволяют значительно снизить риски налогового планирования до минимума. И, как результат, положительный эффект который будет достигнут при помощи налогового планирования оправдывает возможные налоговые риски.

Налоговое планирование, по своему содержанию, является одной из функций управленческого учета, основанная на данных налогового и финансового учета. Поэтому переходить от налогового учета к налоговому планированию необходимо при условии успешного внедрения управленческого учета и системы бюджетирования на предприятии.

Взаимосвязь управленческого и налогового учета наиболее полно проявляется при планировании, контроле и анализе налогового бюджета, а необходимость планирования налогового бюджета определяется ограниченностью финансовых ресурсов и требованием их эффективного использования.

Налоговый бюджет является важным элементом системы бюджетов предприятия и является важной частью финансового бюджета, состоящего из прогнозного отчета о прибылях и убытках, прогнозного бухгалтерского баланса и бюджета движения денежных средств. Он планируется на основании принятой налоговой учетной политики, данных бухгалтерского учета и расчетов налогооблагаемых баз в следующие сроки:

- до 1 декабря года, предшествующего планируемому, – для годового планирования;
- до 1-го числа третьего месяца предшествующего квартала – для квартального планирования;
- до 20-го числа предшествующего месяца – для месячного планирования.



Налоговое планирование на предприятии осуществляется путем реализации ряда этапов.

Первый этап. Анализ налогооблагаемых объектов. Заключается в детальной инвентаризации установленных и уплачиваемых налогов, взносов и сборов отдельно по федеральному и местному законодательству. Такой анализ целесообразнее проводить с участием аудиторов и юристов, для реальной оценки рисков, которые могут возникнуть вследствие неверного толкования законов.

Проведение данного анализа позволит выявить облагаемое имущество, установить возможные льготы и вычеты.

Второй этап. Подготовка связанных бюджетов. Планирование налогового бюджета связано с разработкой операционных бюджетов по выделенным центрам ответственности. В управленческом учете под центром ответственности понимается часть организации, выделяемая в учете для контроля за ее деятельностью. По принципу возможности и целесообразности исчисления прибыли и ее использования центры ответственности разделяются на три вида:

- центр затрат;
- центр прибыли;
- центр инвестиций.

Для планирования налогового бюджета необходимы данные по операционным бюджетам: продаж, закупок материальных ресурсов, расходования материалов, расходов на оплату труда и социальное страхование, инвестиций.

В дальнейшем налоговый бюджет будет использоваться для составления финансового прогноза отчета о прибылях и убытках, прогнозного бухгалтерского баланса и бюджета движения денежных средств. В процессе подготовки финансовых бюджетов предварительные расчеты показателей налогового бюджета могут изменяться.

Третий этап. Расчеты по видам налогов. Налоговый бюджет планируется отдельно по каждому налогу и рассчитывается по налогооблагаемым операциям и объектам налогообложения. Методики расчетов налогов и взносов идентичны между собой. На основе расчетов по каждому налогу и взносам составляется налоговый бюджет в целом. Рассчитанные плановые суммы налогов переносятся в налоговый бюджет.

Четвертый этап. Распределение платежей по срокам уплаты налогов и сборов. Первоначальный расчет платежей делается на год, затем на квартал, а после на месяц. Далее для расчета периодичности уплаты налогов и взносов составляется календарь налоговых платежей на год, квартал, месяц. В квартальном или месячном расчете определяется срок уплаты налога, установленного законом.

Далее календарь налоговых платежей составляется по конкретным датам и соотносится с бюджетом движения денежных средств. Как правило, это осуществляется с применением специально автоматизированных программ для расчета денежного потока.

Соотнесение календаря налоговых платежей с бюджетом движения денежных средств позволяет выявить потребность в денежных средствах в определенные периоды времени. Например, большой объем налоговых платежей может совпасть с дефицитом денежных средств, поэтому финансовому отделу следует принять решение о накоплении определенной суммы денежных средств к конкретной дате.

Пятый этап. Контроль и анализ исполнения бюджета. закрытие налогового бюджета осуществляется ежемесячно в срок до 10-20-го числа месяца следующего за отчетным. Бухгалтерия или отдел налогового учета готовит отчет в котором отражает плановые и фактические показатели, а также рассчитывает отклонения по видам налогов и сборов, и сопоставляет эти показатели с прошлым периодом. На этом этапе делается анализ расчетных показателей, оказавших влияние на отклонение фактических и плановых показателей, и отклонений показателей отчетного и прошлого периодов. К аналитическим таблицам показателей прилагается пояснительная записка, в которой излагаются результаты анализа показателей бюджетов и приводятся рекомендации по корректировке бюджетов в будущих периодах.

В настоящее время большинство крупных и средних компаний применяют современные компьютерные программы, например 1С: Бюджетирование, для контроля и планирования затрат, в том числе налоговых платежей. Применение подобных программ снижает затраты времени на обработку информации и позволяет делать анализ доходов и расходов за любой промежуток времени. Что делает управленческий учет действительно оперативным.

Однако, при внедрении налогового планирования в систему управленческого учета необходимо действовать исключительно в рамках закона и не злоупотреблять своими правами на получение налоговых льгот. Потому что, если выйти за рамки закона, то это будет уже уклонение от уплаты налогов и повлечет за собой уголовную ответственность.

Список использованной литературы.

1. Теория и практика управленческого учета. [Электронный ресурс]. – URL: [www.gaap.ru](http://www.gaap.ru), свободный.
2. Все о бухгалтерском учете... [Электронный ресурс]. – URL: [www.klerk.ruhttp://www.gaap.ru/](http://www.klerk.ruhttp://www.gaap.ru/), свободный.
3. Лермонтов Ю.М. Оптимизация налоговых платежей // Налоговый вестник. – 2009. – №9.
4. Хаустов И.А. Налоговое планирование и уклонение от уплаты налогов – где эта грань? // Налоги. – 2009. – №47.

Е.В. Балакова

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

г. Оренбург, Оренбургский государственный аграрный университет,  
e-mail: [lena170286@list.ru](mailto:lena170286@list.ru)

Сложившаяся на сегодняшний день ситуация в экономике любого предприятия характеризуется противоречивыми явлениями, связанными с политическими изменениями в стране и с поиском новых путей развития.

Ориентация экономической системы России на рыночные методы хозяйствования и усложнение протекающих на предприятии процессов обуславливает особую актуальность изучения проблем развития отечественных предприятий.

Среди главных проблем российской экономики многие экономисты выделяют дефицит денежных средств на предприятиях для осуществления ими своей текущей и инвестиционной деятельности.

Однако при ближайшем рассмотрении данной проблемы выясняется, что одной из причин этого дефицита является, как правило, низкая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, ограниченность применяемых при этом финансовых инструментов, технологий и механизмов. Поскольку финансовые инструменты и технологии всегда опираются на разработки финансовой науки и практики, то их применение особенно актуально при недостатке финансовых ресурсов [2].

Существенная проблема заключается в том, что время движения денег и материальных ценностей не совпадает. В этих условиях и возникает дефицит денежных средств, даже, несмотря на наличие прибыли, вследствие чего предприятие становится неплатежеспособным. И задача финансиста заключается в том, чтобы оптимизировать и синхронизировать движение материальных и финансовых потоков.

Денежные ресурсы являются не только основной и наиболее мобильной частью финансовых ресурсов предприятия, которые помимо этого могут быть представлены ценными бумагами и иными финансовыми активами, но и наиболее ограниченным видом ресурсов, и успех предприятия во многом зависит от эффективности их использования.

Анализ состояния денежных средств в контексте общей финансовой стратегии является одним из наиболее важных вопросов эффективной деятельности предприятия, так как денежные средства являются своеобразной кровеносной системой любого предприятия, и в случае нарушения этой системы деятельность предприятия будет парализована [3].

Таблица 1 – Анализ движения денежных средств по видам деятельности ФГУП «Оренбургские авиалинии», тыс. руб.

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. в % к 2007 г.
Остаток денежных средств на начало года	13524	4204	1923	14,22
Чистый денежный поток от текущей деятельности	-2012	-43618	57893	-
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	13889	-38929	-91606	-
Чистый денежный поток от финансовой деятельности	-21197	80268	33580	-
Чистое увеличение (+), уменьшение (-) денежных средств	-9320	-2279	-133	-
Остаток денежных средств на конец года	4204	1923	1790	42,58

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод, что произошло уменьшение остатков денежных средств на начало и конец анализируемых периодов, а это оказывает неблагоприятное влияние на ликвидность авиапредприятия. При этом сокращение денежных средств происходило главным образом за счет отрицательного потока по инвестиционной деятельности. Положительные денежные потоки по текущей и финансовой деятельности обеспечили возможность осуществления инвестиционной деятельности. Приток денежных средств по текущей деятельности в 2009 г. стал источником погашения задолженности по ранее полученным заемным средст-

вам. Следует отметить, что идет значительное увеличение денежного потока по текущей деятельности в 2009 г. по отношению к 2007 г. на 59905 тыс. руб. Кроме того, положительный денежный поток по текущей деятельности не обеспечил в полном объеме отрицательный денежный поток по инвестиционной деятельности, поэтому предприятие вынуждено было прибегнуть к заимствованию денежных средств, что привело к образованию положительного денежного потока по финансовой деятельности в 2009 г. в размере 33580 тыс. руб. и 2008 г. – 80268 тыс. руб. Приток денег по финансовой деятельности свидетельствует о том, что собственных средств авиапредприятию стало не хватать, и оно вынуждено привлекать кредиты и займы.

На основе полученных результатов анализа выстраивают эффективную систему управления денежными потоками, что повышает степень финансовой и производственной гибкости предприятия и приводит к улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств; к увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами; к повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания; к улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками; к созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений организации, ее финансового состояния в целом; повышению ликвидности [1].

Таким образом, анализ состояния денежных средств является одним из наиболее важных вопросов эффективной деятельности предприятия, важнейший элемент финансовой политики, пронизывающий всю систему управления предприятием. Важность и значение управления предприятием трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

#### Список использованной литературы.

1. Грищенко А. В. Инвестиционная деятельность организации: управление денежными потоками// Справочник экономиста. 2010. – №2. – С. 26–28.
2. Моисеева Е. Г. Денежные потоки компании: особенности управления// Справочник экономиста. 2010. – №3. – С. 36–39.
3. Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия. – М.: «Финансы и статистика», 2010. – С. 157.

## **РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА**

г. Элиста, Калмыцкий государственный университет, e-mail: burlutkin\_tv@mail.ru

Одним из существенных факторов, тормозящих развитие малого предпринимательства, является неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и др.). По различным причинам малому бизнесу затруднен доступ к кредитным ресурсам. Вследствие этого свободные денежные средства как один из важнейших факторов расширенного воспроизводства очень часто являются дефицитными, когда их не хватает даже для пополнения оборотных фондов. В связи с этим первостепенное значение имеет поиск внутренних резервов финансирования хозяйственной деятельности путем оптимизации денежных потоков, что в принципе невозможно без совершенствования механизмов мониторинга и управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Эффективное управление производственно-финансовым циклом состоит в решении совокупности следующих задач:

- сокращение производственного цикла и соответственно уменьшение периода оборота материалов, уменьшение периода оборота незавершенного производства, уменьшение периода оборота готовой продукции;
- уменьшение периода оборота дебиторской задолженности;
- уменьшение периода оборота авансов за материалы, то есть сокращение времени между оплатой материалов и их поступлением на предприятие.

Если решение первой задачи практически невозможно в краткосрочном периоде, так как очень трудно быстро перестроить технологический процесс, то быстрая оптимизация финансового цикла (вторая и третья задача) вполне осуществима.

Аналитический процесс изучения расчетно-платежной дисциплины предполагает использование большого числа фактов, информации и данных, например, нормативной информации, плановой информации (бизнес-план), данных хозяйственного, оперативного и статистического учета и пр. Однако наиболее важными являются финансовые данные, которые предоставляет система бухгалтерского финансового учета на предприятии. Следует отметить, что результаты анализа дебиторской и кредиторской задолженности и картина платежеспособности предприятия в целом могут резко изменяться в зависимости от применяемых учетных процедур.

По некоторым оценкам, данные, формируемые в системе бухгалтерского учета (в том числе и о расчетах), удовлетворяют потребности управления всего на 50 %. Если принять во внимание низкое качество учетных работ на малых предприятиях, непрозрачность учета, частое неоформление хозяйственных договоров, применение специальных налоговых режимов (прежде всего УСН и ЕНВД), то информация о дебиторской и кредиторской задолженности, формируемая в системе бухгалтерского учета малых предприятий, является непригодной для эффективного управления долгами.

Современные системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью по большей части не адаптированы для субъектов малого бизнеса: являются дорогостоящими, требуют высококлассных специалистов и не учитывают специфики регионов (неразвитость современных форм рефинансирования задолженности – форфейтинговых и факторинговых операций, нераспространенность расчетов векселями и т.д.). Кроме того, эти системы жестко привязаны к действующей нормативно-правовой базе бухгалтерского учета в РФ, которая сама, во многом, является несовершенной.

Так, по мнению многих специалистов, вопросы оценки как элемента метода бухгалтерского учета недостаточно проработаны. К примеру, проф. Я.В. Соколов считает, что документы, на которых основано счетоводство, «фиксируют цены, но не истинную ценность учитываемых предметов» [3, с. 197]. В.Ф. Палий по этому поводу пишет: «Оценка активов и пассивов является важнейшим методическим приёмом, обеспечивающим достоверность информации бухгалтерского учета. В теории учета следует продолжить исследование различных методов оценки активов и обязательств, вычислить инфляционную составляющую, ... оптимальные подходы к переоценке и отнесению возникшей разницы на финансовые результаты и на капитал организации». Также он отмечает важность рыночных оценок для активов, дисконтированных – для обязательств [1, с. 48].

В этой связи оценка дебиторской и кредиторской задолженности по стоимости, приближенной к «реальной», также является весьма актуальной. Особенностью правил оценки в системе бухгалтерского учета России является доминирование юридического понимания обязательств, вследствие чего не учитывается влияние никаких экономических факторов, таких как инфляция и упущенная в связи с отсрочкой платежа прибыль. Превалирование принципа юридической оценки обуславливает отсутствие каких-либо существенных особенностей оценки дебиторской и кредиторской задолженности в системе бухгалтерского учета, что может объясняться как консерватизмом учетной практики, так и расплывчатостью нормативно-правовой базы учета дебиторской и кредиторской задолженности в России в настоящее время.

Экономический подход определяет совершенно иные правила оценки обязательств хозяйствующих субъектов, построенные на принципе временной ценности денег. Такой подход (с определенной степенью относительности) позволяет увидеть, насколько от даты возникновения обязательства до даты его погашения обесценится причитающаяся к получению сумма. Обесценение денег во времени относительно деятельности конкретного хозяйствующего субъекта определяется двумя факторами: инфляцией и процентом прибыли предприятия [2].

Я.В. Соколов и М.Л. Пятов предлагают осуществлять расчет дисконтированной стоимости посредством умножения суммы долга на процент бухгалтерской прибыли за предыдущий отчетный период, а в качестве нормы прибыли можно использовать и ее планируемую (ожидаемую) величину. И «в этом случае следует учитывать, что используемый процент должен отражать фактор инфляции» [2, с. 65].

Однако этот способ трансформации величины обязательств предприятия представляется довольно условным. В частности, какой темп инфляции брать за эталон, не совсем ясен алгоритм определения нормы прибыли: то ли ее расчет осуществлять по предыдущему периоду, или использовать прогнозный показатель, в котором уже заложен фактор инфляции. Также авторы предлагают производить переоценку

только по дебиторской задолженности. Поэтому можно сказать, что данный метод оценки дебиторской и кредиторской задолженности является достаточно субъективным, когда расчет величины обязательств зависит от профессионального суждения оценщика, и односторонним, когда переоценивается только лишь дебиторская задолженность.

На наш взгляд, предлагаемый механизм расчета нормы прибыли является недостаточно проработанным. Поэтому, как представляется, при оценке дебиторской и кредиторской задолженности группы малых предприятий нужно учитывать темп инфляции, публикуемый Госкомстатом РФ, а норму прибыли определять в зависимости от ставки рефинансирования ЦБ РФ за данный период, которая фигурирует во многих нормативно-правовых актах, например в Налоговом Кодексе РФ. Использование в качестве нормы прибыли ставки рефинансирования ЦБ РФ приемлемо, так как ее применение обуславливает унификацию процедуры переоценки обязательств всеми хозяйствующими субъектами вне зависимости от прибыльности или убыточности деятельности, отраслевой принадлежности и формы собственности.

В свою очередь, при внутреннем анализе дебиторской и кредиторской задолженности менеджеры могут применять расчетный показатель инфляции, учитывающий изменение цен на потребляемые ресурсы: повышение стоимости основных материалов, увеличение заработной платы персонала, рост арендной платы и коммунальных платежей. Кроме того, менеджеры могут непосредственно устанавливать и желаемую норму прибыли.

На основе вышеизложенного можно сказать, что применение экономических оценок дебиторской и кредиторской задолженности кардинальным образом перестраивает всю систему мониторинга, анализа и управления обязательствами на малых предприятиях. Однако, попытки отразить в системе бухгалтерского финансового учета дебиторскую и кредиторскую задолженность исходя из принципа временной ценности денег наталкиваются на методологические трудности, обусловленные границами информативности двойной записи. Поэтому в настоящее время введение в учетную информацию поправок и величин, исходя из действия временной ценности денежных средств, возможно только в управленческом учете, где методология трактовки фактов хозяйственной жизни не ограничивается рамками двойной записи.

Необходимость ведения управленческого учета дебиторской и кредиторской задолженности заключается в подготовке внутривозвратной отчетности, предназначенной для выполнения руководством функций планирования, соблюдения расчетно-платежной дисциплины, использования различных форм и условий расчетов, регулирования и контроля за качеством дебиторской (кредиторской) задолженности, в том числе осуществление переоценок обязательств, учитывающих действие временной ценности денег. Главное, данные управленческого учета могут служить самыми достоверными источниками информации для осуществления экономического анализа, который не должен быть связан только с правилами двойной записи, существенно ограничивающими возможности выявления реального положения дел.

Для этих целей в системе управленческого учета на основе первичных данных, отражающих хозяйственные операции по возникновению или погашению задолженности по расчетам, может формироваться внутривозвратная отчетность. При составлении отчета следует учитывать, что на любой стадии осуществления процессов продаж и закупок неизбежны различные отклонения от выполнения условий договоров, для своевременного выявления которых необходим оперативный контроль и своевременная информированность управленческого персонала о причинах таких

отклонений. Договор, как основа юридического оформления и обоснования сделки, практически не фигурирует в учетных регистрах. Это связано с тем, что заключение договора не влечет за собой бухгалтерских записей, они формируются только в момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) при возникновении определенных соглашением сторон обязательств и требований.

Список использованной литературы.

1. Палий В. Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учёта // Бухгалтерский учёт. – 2005. – № 3. – С. 45-48.
2. Соколов Я. В., Пятов М. Л. Бухгалтерская природа обязательств // Бухгалтерский учёт. – 2002. – № 9. – С. 63-70.
3. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: «Финансы и статистика», 2005 – 496 с.

М.Д. Гвасалия

## **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [economics@tpu.ru](mailto:economics@tpu.ru)

Налог – это обязательный платеж, поступающий в бюджетный фонд в определенных законом размерах и в установленные сроки. Взимание налогов – древнейшая функция и одно из основных условий существования государства, развития общества на пути к экономическому и социальному процветанию. Налоги в рыночной экономике являются наиболее действенным инструментом регулирования новых экономических отношений. В частности, они призваны ограничивать стихийность рыночных процессов, воздействовать на формирование производственной и социальной инфраструктуры, укрощать инфляцию. Система налогообложения – главный инструмент перераспределения финансовых средств; для ее эффективного формирования необходимы определенные условия, прежде всего, стабильность общей экономической политики. Налогообложение тесно связано с формированием государственного бюджета – финансового плана страны, баланса доходов и расходов государства.

Экономисты, как правило, подчеркивают роль налоговой системы в определении уровня потенциального объема выпуска. Они утверждают, что изменения в налоговой системе могут в значительной степени увеличить потенциальный объем производства и, следовательно, оказать огромное влияние на экономику. Один из их главных аргументов состоит в том, что высокое налогообложение доходов сокращает стимулы к труду и, следовательно, количество труда, предлагаемого при каждом уровне зарплаты, выплачиваемой фирмами, сокращается. При снижении занятости объем производства также снижается по сравнению с уровнем, которого можно достигнуть при более низких налогах. И в связи с этим различают два эффекта при уменьшении налогов.

**КРАТКОСРОЧНЫЙ ЭФФЕКТ.** В краткосрочном периоде сокращение налогов влияет как на планируемый уровень расходов, так и на совокупное предложение.



Совокупный спрос растет, потому что домашним хозяйствам теперь достается большая доля национального дохода, а государству остается меньшая. Следовательно, сокращение налогов свидетельствует об ослаблении фискальной политики. Это означает, что потребление и совокупный спрос будут выше для любого уровня цен. **ДОЛГОСРОЧНЫЙ ЭФФЕКТ.** Чтобы определить долгосрочные последствия сокращения налогов, экономисты обращаются к рынку труда и сосредотачивают внимание на предложении труда. Сокращение налогов означает, что при всяком уровне реальной зарплаты, исчисленном до вычета налогов, работники и потенциальные работники хотят предложить большее количество труда. В результате равновесный уровень занятости увеличивается и, следовательно, увеличивается потенциальный объем производства при условии полной занятости.

Как показывает опыт развития благополучных стран, эффективность налоговой системы страны зависит, прежде всего, от надёжности государственных гарантий, обоснованности и стабильности правоотношений, что проявляется в налоговой политике государства. Налоговая политика государства – важный фактор регулирования экономики, социальной, экологической и демографической обстановки в России, укрепления обороноспособности страны, а также развития образования, науки и культуры. Она является одним из основных инструментов бюджетной политики государства и привлечения финансовых ресурсов на его нужды. Налоговая политика фиксируется в законах, налоговом кодексе, нормативных актах и других документах.

Выделяют три типа налоговой политики государства. **Первый тип** – политика максимальных налогов. Она характеризуется принципом «взять все, что возможно». Проводится государством, как правило, в экстренных случаях, таких, как экономический кризис или ведение военных действий. **Второй тип** – политика экономического развития, характеризующаяся практикой установления минимальной налоговой нагрузки на экономику. Данная политика ориентирована на стимулирование экономической активности бизнеса и применяется в период экономического спада, чтобы предотвратить наступление экономического кризиса. **Третий тип** – политика разумных налогов является определенным компромиссом между двумя вышеупомянутыми типами и характеризуется сбалансированным уровнем налоговой нагрузки, позволяющей не подавлять развитие экономики и при этом поддерживать значимый объем социальных расходов.

Исходя из теоретических рассуждений, сделаем анализ некоторых проблем налогообложения, связанных с экономическим кризисом.

#### **Акцизы на алкогольную продукцию и пиво**

По первоначальному расчету прогноз суммы поступлений по акцизам на алкогольную продукцию и пиво по расчетам Управления ФНС России по Томской области в 2009 году составлял 1. 01.09 – 999023 тыс. руб. Расчет поступления налоговых платежей по акцизам на алкогольную продукцию и пиво на 2009 год был рассчитан с учетом индекса промышленного производства – 104.4 % и ростом ставки на 10 %. По уточненному расчету суммы поступлений по акцизам на алкогольную продукцию и пиво по расчетам Управления ФНС России по Томской области в 2009 году составят 899 238 тыс. руб. Снижение на 110 785 тыс. руб.

Снижение от первоначального прогноза связано с отрицательной динамикой начислений и поступлений по акцизам на алкогольную продукцию с объемной долей спирта этилового свыше 25 %. Так, по данным отчета 1-НМ на 01.08.2009г. сумма начислений по названным акцизам за 7 месяцев 2009 года составила 348301

тыс. руб., что ниже на 14,2 % по сравнению с отчетными данными на 01.08.2008г. (305034 тыс. руб.). Сумма поступлений в областной бюджет составила: за 7 месяцев 2009 года – 294690 тыс. руб., или 99,5 % от суммы поступлений за 7 месяцев 2008 года. Уровень собираемости по налогу за 7 месяцев 2009 года составил 84,6 %.

Снижение начислений по налогу за 7 месяцев 2009 года обусловлено снижением налоговой базы – объема произведенной продукции по основным производителям. Кроме того, несвоевременная уплата текущих начислений основными налогоплательщиками привела к росту задолженности по сравнению с данными на 01.01.2009 г. на 29516 тыс. руб. до 35217 тыс. руб. по состоянию на 01.08.2009 г.

Таким образом, при уточнении прогноза по акцизам на алкогольную продукцию и пиво учтена динамика изменения налоговой базы в кризисной ситуации, а также поступления в счет погашения задолженности с учетом сложившейся экономической ситуации.

### **Налог на прибыль**

Налогообложение прибыли – важнейший элемент налоговой политики любого государства. Налог на прибыль служит значительным источником формирования доходной части бюджетов разных уровней, но в условиях кризиса проблема сбора налогов существенно обостряется. Нельзя сказать, что налоговые антикризисные меры получили широкое распространение в международной практике противодействия кризису. По-видимому, просто пока нет четкого представления о том, что может быть наиболее эффективно. Тем не менее, в каждой стране предпринимаются те или иные меры по минимизации налогового обложения. Так, в результате проведенного исследования был сделан вывод, что фирмы не платят налоги не по причине нежелания, а из-за отсутствия возможностей, резко сократившихся в связи с кризисом. Россия приняла важные решения налогового характера в целях противостояния кризису. Ключевая мера – снижение налога на прибыль. Была не только снижена ставка налога на прибыль с 24 до 20%, но при этом федеральная часть налога снижена с 6,5 до 2,5%. Регионы в дополнение к 17,5% получают 0,5% за счет федеральной части.

### **Антикризисные меры по облегчению налогового бремени**

В условиях кризиса была разработана целая система антикризисных мер, связанная с налогообложением:

- предоставление отсрочки или рассрочки по уплате федеральных налогов, если размер задолженности организации превышает 10 миллиардов рублей, на срок не превышающий пять лет;
- оптимизация срока уплаты налога на добавленную стоимость – уплачивается равными долями и в течение трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом, а не единовременно по истечении налогового периода;
- освобождение от налогообложения налогом на добавленную стоимость операций по ввозу технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации, по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации. (ФЗ от 26 ноября 2008 N 224-ФЗ);
- введение 30% амортизационной премии. По основным средствам в пределах 3-7 амортизационных групп амортизационная премия увеличена с 10 до 30 %. Эти меры, наряду с другими, способствовали сглаживанию влияния экономического кризиса на экономику.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая (по состоянию на .09.2005). – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 601 с.
2. Ресурсы Internet: [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru); [www.consultant.ru/online](http://www.consultant.ru/online); [www.businessstat.ru](http://www.businessstat.ru).

Д.В. Грибаков

## **РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

г. Пенза, Пензенский государственный университет, e-mail: 4obcter@mail.ru

В настоящее время термин «логистика» стал активно употребляться в экономической деятельности. Прочно укоренился термин «логистика» в хозяйственной деятельности на микро- и макро уровнях.

Логистика охватывает всю сферу и спектр деятельности предприятия, но на всех стадиях развития производства она с помощью совокупности различных видов деятельности, способов и средств стремится сократить затраты и выпустить продукцию заданного количества и качества в установленные сроки и в установленном месте.

Логистика, проникая во все сферы деятельности предприятия, охватывает процесс планирования, реализации, контроля затрат, перемещения и хранения материалов, полуфабрикатов и готовой продукции, а также связанной с ними информации о поставке товаров от места производства до места потребления.

Цель логистики в настоящее время выходит за рамки сокращения издержек и увеличения прибыли. На данном этапе концепция конкурентоспособности фирмы заключается в получении конкурентного преимущества за счет предложения дополнительных услуг и повышения их качества. В дальнейшем, по мере применения данной концепции большинством фирм, снижение издержек вновь может показаться первоочередным делом, но уже на другой основе. Следовательно, повышение конкурентоспособности фирм за счет логистики – процесс непрерывный и динамичный [4].

Очередным немаловажным фактором конкурентоспособности фирм является управленческий учет, как самостоятельная часть бухгалтерского учета, возникающая закономерно на определенном этапе развития производства. На сегодняшний день компании начинают понимать необходимость постановки управленческого учета. Одна из важных и наиболее встречающихся причин недостаточного успешного развития компании состоит в том, что ее руководители не знают, какой из видов деятельности является наиболее прибыльным и почему. Управленческий учет дает ответы на эти волнующие вопросы, он необходим на любой фирме, вопрос лишь в том, как его организовать и какими средствами. Строить управленческий учет необходимо по определенным правилам и законам, аккуратно и грамотно, с учетом особенностей, свойственных данному виду бизнеса.

Учет – это неизбежная часть любого бизнеса. Объектами учета может быть все что угодно, от баночек с лекарствами до железнодорожных вагонов. Чем крупнее

компания, тем более разветвленной, времяемкой и дорогостоящей становится система учета.

Учет может быть ручным, полуавтоматическим, и, наконец, автоматическим.

Примеры ручного учета – бирка, или номер, написанный краской. Ни нанести, ни прочитать подобным образом нанесенную информацию без участия человека невозможно.

Пример полуавтоматического учета – штрих-код. Его печать и считывание происходят с помощью технических устройств, но для качественного чтения необходимо соблюдать ряд условий. Чтобы информация прочиталась, человек должен определенным образом располагать сканер около штрих-кода. Штрих-коды ускоряют процессы, связанные с учетом, но остается вероятность ошибок, которые может сделать человек, и возможность подделки. До недавнего времени штрих-коды были самым совершенным инструментом учета, но сделать учет полностью автоматическим с их помощью не удавалось [3].

Одной из новых явлений в учете является технология RFID. **RFID (Radio Frequency Identification)** – автоматическая идентификация при помощи радиочастотных меток. Технология RFID позволяет вывести учет на новый уровень, на котором вмешательство человека минимально или не требуется вовсе. Появилась возможность полностью автоматизировать учет. Теперь, чтобы получить информацию о каждой единице товара, находящейся на паллете, необходимо провести паллету мимо считывателя, а не пронести сканер мимо каждой товарной этикетки [1].

История данной технологии идет еще с 1946 года, когда Лев Термен создал электронный музыкальный инструмент, извлечение звука из которого было основано на отслеживании положения руки в электромагнитном поле. Конечно, это была еще не радио идентификация в современном смысле этого слова, но терменвокс можно назвать основоположником современной RFID-технологии.

Чуть более похожим устройством на современные устройства был IFF-передатчик, изобретенный в 1939 в Великобритании, который использовали союзники во время Второй Мировой Войны для распознавания своих и вражеских самолетов. Подобные передатчики до сих пор используются в военной и гражданской авиации. Простым и известным примером меток, работающих на радиочастотах, являются антикражные метки в магазинах самообслуживания. Однако эти метки не содержат уникального номера, и для учета не годятся. Они могут лишь подать сигнал при попытке их выноса. В них не встроен чип, и они являются одноразовыми устройствами.

Технология RFID еще не успела получить широкого распространения в России, но уже активно внедряется по всему миру. Многие фирмы используют карты доступа на основе RFID (в том числе к таким картам относятся смарт-карты в метрополитенах крупных городов).

Wal-Mart – одна из крупнейших розничных торговых сетей, одной из первых внедрила RFID и обязала к этому своих поставщиков. За счет этого фирма сократила количество ручного труда при приеме и разгрузке товаров, упростила расчет с поставщиками, в целом автоматизировала работу складов.

Компания Toyota с помощью RFID автоматизировала работу покрасочного цеха – теперь робот окрашивает машину в цвет, информация о котором занесена в данные метки.

Tesco, крупнейшая розничная сеть Великобритании, применяет RFID-технология для контроля наличия товара на полках.

Как система автоматического учета, RFID позволяет:

- Сократить количество ручного труда, требуемого при приемке и отгрузке товара;
- Упростить процесс расчетов с поставщиками за поставленные товары;
- Автоматизировать процессы размещения новых заказов;
- Поддерживать товарные запасы на необходимом уровне;
- Лучше контролировать местонахождение товара;
- Сократить время проведения инвентаризации;
- Быстро находить нужный товар;
- Автоматически составлять необходимую документацию;
- Сократить время пребывания товара на складе;
- Позволит справляться с пиковыми нагрузками без потери качества работы и увеличения количества ошибок.

Системы радиочастотной идентификации в современном виде изначально были разработаны для складской логистики, но уже современное развитие технологии позволяет применять автоматический учет во многих других областях [2].

Вывод аналитиков относительно дальнейших перспектив применения RFID, в целом, оптимистичен. Внедрение данной технологии позволяет добиться впечатляющего экономического эффекта, но предпосылками его достижения являются точность стратегического и оперативного планирования, учет всего спектра рисков использования, а также постоянный контроль над реализацией бизнес-процессов компании.

Список использованной литературы.

1. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA>.
2. Львова А. RFID – новая технология для учета [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.iteam.ru/publications/logistics/section\\_79/article\\_3587/](http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_79/article_3587/).
3. Информационный портал по логистике, транспорту и таможне [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.logistic.ru/news/news.php?num=2010/05/21/51/146904>.
4. Информационный портал Логистика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.startlogistic.ru/proizvod/>.

## СИСТЕМА КАЙДЗЕН ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

г. Пенза, Пензенский государственный университет, e-mail: 4obctep@mail.ru

Кайдзен – японская концепция менеджмента, ставшая известной благодаря японскому гуру менеджмента Масааки Имаи, а также компании Toyota, в которой кайдзен был внедрен 60 лет назад как философия управления и достижения лидерских позиций на мировом рынке. В данной статье мы рассмотрим возможности и принципы кайдзен, условия применения данной системы, а также возможности ее использования в России.

Слово кайдзен состоит из двух иероглифов: KAI – «изменение» и ZEN – «мудрость», «хороший», «к лучшему». Таким образом, под кайдзен подразумевают постоянное стремление к совершенствованию. Суть менеджмента кайдзен в непрерывном улучшении всех функций бизнеса, от производства до высшего руководства, от директора до рядового рабочего, а также в устранении всего лишнего. В Японии этот метод используют компании Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita [1].

Сегодня кайдзен является одной из ключевых концепций менеджмента. Будучи органичной и естественной для Японии, она может быть весьма уместна и эффективна и для бизнесов других стран в силу своей экономичности и последовательности. По мнению Масааки Имаи, она применима не только в крупных, но также в средних и малых компаниях. Однако это во многом зависит от самих организаций, ментальности людей и условий применения людей и условий применения.

В основе концепции лежит оптимизация процессов путем их ранжирования по признакам, определяемым понятиями Муда. Под этими понятиями подразумеваются процессы, которые не приносят добавленной ценности потребителям, или уменьшают ее. Выделяют до семи видов таких процессов, хотя никто не ограничивает фантазию по поводу умножения их номенклатуры:

- Процессы, ведущие к перепроизводству.
- Процессы ожидания.
- Процессы лишней транспортировки.
- Процессы излишней обработки.
- Процессы, приводящие к избытку запасов.
- Процессы, содержащие лишние движения.
- Процессы, создающие дефекты.

Восьмая группа процессов связана с потерями, обусловленными игнорированием человеческого фактора. Последовательное или взрывное уменьшение таких процессов позволяет приблизить время и уровень издержек к минимуму, определяемому только временем передела.

Реализации данной системы можно выразить следующей последовательностью. Все начинается с наведения порядка и наглядной демонстрации неудобств, вызванных большими запасами. Для этого необходимо внедрить концепцию 5С (S), чтобы каждый работающий смог понять и прочувствовать необходимость самоорганизации и исключения превышения некоторого разумного минимума [2].

Параллельно необходимо провести огромную работу по делегированию полномочий и доведению стратегических целей от высшего уровня вплоть до рабочих, в соответствии с их квалификациями и способностями. Эта работа сочетается с постановкой маркетинга и выстраиванием цепочек внутренних потребителей и поставщиков, ориентированных на потребителей.

Цепочки внутренних потребителей и поставщиков необходимо превратить в последовательности процессов. Это даст возможность сформировать потоки создания ценностей, как для внутренних, так и для внешних потребителей. Эти потоки нужно распространить на поставщиков, что позволит минимизировать дискретности и разовые объемы поставок с максимальным приближением их к реальным потребностям процессов. Фактически речь идет о подготовке к внедрению бережливого производства по всем предприятиям и сетям поставщиков. Превращение сетей поставок в потоки означает также непрерывность движения перерабатываемых в процессах ресурсов в ритме, задаваемом потребителями (еще одна модная концепция – Supply Chain Management) по принципу вытягивания. Таким образом, автоматически получается система «точно в срок». Все это приводит к созданию тотальной системы вовлечения работников в процессы создания ценностей в соответствии с целями предприятия [2].

Следующие шаги по созданию бережливого производства осуществляются уже фактически с помощью и на основе тотальных инициатив по повышению качества и уменьшению издержек. Искусное направление этих инициатив в сторону поддержания непрерывного движения потока с помощью инфраструктуры (оборудования и оптимально планируемых помещений) приводит нас к технологии ТРМ (Total Productive Maintenance).

Такая последовательность действий ведет к тому, что на предприятии начинает работать система тотального обеспечения качества и уменьшения издержек. Рабочие, инженеры и менеджеры, направляя свои усилия на устранение причин несоответствий и лишних и вредных издержек, в рамках периодических мероприятий по прорывным улучшениям способны совместными усилиями создать бережливое производство, как высшую форму эффективного бизнеса. Естественно, все вышесказанное касается не только производственных, но и других процессов на предприятии [2].

В бережливом производстве особое значение имеет информационное обеспечение, которое также принимает характер универсального средства, поддерживающего непрерывность потоков и их эффективность. Однако растут требования и к эффективности самого информационного обеспечения. Поэтому обязательно наличие в системе четкого управленческого учета, обеспечивающего пользователей только релевантной информацией, которая всегда достоверна, своевременна и объективна. Кроме того, информация должна быть представлена в форме, понятной ее потребителю, в виде, позволяющем очень быстро принять правильное решение.

Внедрению кайдзен на территории России и Средней Азии способствовало и заключение договоров между компаниями СНГ и Японии. Пример тому – создание в 2006 году товарищества с ограниченной ответственностью «АППАК», в которое вошли объединение АО «НАК Казатомпром» и две японские корпорации: Sumitomo Corporation и Kansai Electric Power. Таким образом, кайдзен уже пустил свои корни в России и, как это у нас часто бывает, принял свою собственную форму, скрестившись с другими течениями.

Мировой опыт и наша практика (Сбербанк, КАМАЗ, Группа ГАЗ, Росатом, Инструмрэнд, ТМС-Групп и мн. др.) доказали высочайшую эффективность концепций РПС. Их применение не требует капиталовложений (затраты в основном – на обучение принципам и методам РПС, причем непосредственно на производстве) и при должном усердии позволяет существенно снижать затраты и улучшать качество, повышать производительность, сокращать сроки выполнения заказов и потребности в инвестициях. На том же оборудовании, вкладывая в новые навыки персонала.

Таким образом, принципы кайдзен нашли отклик в среде крупных российских предпринимателей. Следовательно, можно ожидать постепенное и неуклонное внедрение принципов кайдзен сначала в крупном, затем в среднем и, возможно, в малом бизнесе на территории бывшего СНГ. А результаты этого внедрения будут видны в течение следующих пяти лет [4].

Список использованной литературы.

1. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

2. Шехватов Д., Воронин А. Бережливое производство как элемент стратегии Кайдзен [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.iteam.ru/publications/logistics/section\\_79/article\\_3093/](http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_79/article_3093/).

3. Груздев М. Практическая психология. Система Кайдзен. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sunhome.ru/psychology/12914>.

4. Вадан О. Кайдзен. Особенности применения. [Электронный ресурс]. – URL: <http://bizentropy.biz/articles/83-osobennosti-ispolzovaniya-kajdzen.html>.

5. Информационный портал Логистика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.startlogistic.ru/proizvod/>.

А.А. Доровских, Е.С. Бакланова

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [sereniti@t-sk.ru](mailto:sereniti@t-sk.ru)

Рассмотрим данную тему на примере различных отраслей производства. Затем постараемся обобщить полученные результаты и прийти к общему выводу.

Обратимся к пищевой и нефтеперерабатывающей отрасли.

Проводимая кредитная, налоговая, ценовая и инвестиционная политика, постоянный рост цен на материально-технические ресурсы, транспортные услуги, энергоресурсы, возрастающий диспаритет цен, а также малоэффективное вмешательство государства в стабилизацию и развитие экономики АПК поставили на грань банкротства многие пищевые и перерабатывающие предприятия. Недостаток ресурсов ряда продуктов питания, вызванный падением объемов их производства, восполняется поставками продовольствия по импорту, объемы которого ежегодно растут как по количеству, так и по ассортименту. Основными потребителями импортного продовольствия являются крупные промышленные центры. Современное



продовольственное положение России характеризуются снижением потребления основных видов продовольствия, когда основная часть населения из-за низкой покупательной способности не может обеспечить себя продуктами питания, необходимыми для поддержания активной и здоровой жизни. Поэтому обеспечение защиты отечественных производителей продуктов питания является важнейшей задачей государства.

Основными причинами неудовлетворительной работы отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности являются: необеспеченность предприятий качественным сырьем и его высокая стоимость, постоянное повышение цен на энергоносители и железнодорожные перевозки, неурегулированность вопросов платежей и взаимозадолженности между поставщиками сырья, перерабатывающими предприятиями и торговыми организациями, непомерная плата за пользование кредитами. За годы осуществления реформ в развитии пищевой и перерабатывающей промышленности в результате просчетов в организационной, финансовой, кредитной и внешнеторговой политике проявились негативные тенденции, приведшие к катастрофическому снижению объемов производства продукции, ухудшению обеспечения населения отечественными продовольственными товарами.

Совершенствование рыночного механизма и экономических взаимоотношений между производственными структурами в АПК требует создания современной информационной инфраструктуры, т.к. в условиях ограниченного обеспечения сельскохозяйственного производства всеми основными видами ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и т.д.) информатизация становится одним из реально существующих способов повышения эффективности управления использованием богатейшего земельного фонда России, не требующего значительных капитальных вложений.

Что касается нефтеперерабатывающей отрасли, нефтегазовый и химический комплекс является базовым сегментом российской промышленности. Потребителями продукции нефтегазового и химического комплекса являются практически все отрасли промышленности, транспорта, сельского хозяйства, оборонный и топливно-энергетический комплексы, а также сфера услуг, торговля, наука, культура и образование.

В связи с падением объемов производства в других отраслях экономики, роль нефтегазового и химического комплекса еще более возросла. Основным направлением развития нефтепереработки является модернизация и коренная реконструкция действующих нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) с опережающим строительством мощностей по углублению переработки нефти, повышению качества нефтепродуктов и производству катализаторов.

Реконструкция и модернизация НПЗ предусматривает опережающее развитие технологических комплексов по углубленной переработке нефти и повышению качества продукции. В первую очередь – это каталитический крекинг, гидрокрекинг, коксование остатков, висбрекинг, производство битумов и др. Необходимо внедрение современных технологий по каталитическому риформингу бензинов, гидроочистке дизельных топлив и топлив для реактивных двигателей, изомеризации, алкилированию, гидродепарафинизации и деароматизации, получению кислородсодержащих высокооктановых добавок. Необходимо ликвидировать отставание в производстве современных моторных масел, для чего предусматривается развивать производство высокоиндексных базовых масел, эффективных присадок и их пакетов к маслам различного назначения. В целях приближения производства нефтепродуктов

к их потребителям возможно строительство новых высокоэффективных нефтеперерабатывающих заводов средней мощности в районах концентрированного потребления нефтепродуктов, а в удаленных северных и восточных районах допустимо развитие сертифицированных малых НПЗ с полным циклом переработки нефти.

Целевой задачей отрасли является также обеспечение сырьем (прямогонным бензином, бензином для химии, сжиженными нефтяными газами, ароматическими углеводородами, мономерами, сырьем для сажи и др.) предприятий нефтехимической промышленности, стоимость продукции которой на порядок выше стоимости продукции собственно нефтепереработки.

Обеспечение экологической устойчивости является необходимым условием функционирования предприятий, потенциально опасных для окружающей среды. К числу таких предприятий, безусловно, относятся нефтехимические и нефтеперерабатывающие заводы. Значительное повышение качества нефтепродуктов и их доведение до экологически обоснованных стандартов — одно из важнейших условий выведения нефтеперерабатывающей отрасли на современный технический уровень, который обеспечит потребности России качественными моторными топливами, смазочными маслами, специальными жидкостями, сырьем для нефтехимии и другими нефтепродуктами.

Рассмотрим предприятия во время кризиса.

Одной из причин кризисной ситуации, характерной для большинства российских предприятий, является отсутствие или низкий уровень планирования деятельности на долгосрочную перспективу, незнание предприятиями своих рыночных возможностей и потенциала, низкая степень анализа внешней бизнес-среды, предпочтение сиюминутной выгоде перед долговременными интересами и перспективами. Все это в сочетании с неблагоприятными внешними факторами привело к существенному ухудшению финансово-хозяйственного положения отечественных предприятий, потере рынков сбыта в борьбе с изготовителями более конкурентоспособных товаров, низкому уровню инвестиций.

При этом, находясь в таком положении, предприятия, как правило, не проводят политику выработки стратегических планов развития, а полагаются на краткосрочные меры, направленные не на развитие, а на обеспечение выживаемости. Существует мнение, что одним из возможных выходов из сложившейся кризисной ситуации может служить приток инвестиционных ресурсов на замену изношенного парка оборудования, внедрение новых продуктов и пополнение оборотного капитала. Приток инвестиций действительно крайне важен, но, как показывает практика, это далеко не всегда является решением проблемы. К тому же объемы иностранных инвестиций в экономику России крайне малы, что является в том числе и следствием отсутствия у предприятий должной стратегической политики развития, а собственных источников средств у многих фирм катастрофически недостает.

Переход от централизованной экономики к рыночным отношениям сопровождается неизбежной трансформацией системы управления.

Радикально изменившиеся условия хозяйствования поставили перед российскими предприятиями задачу адаптации, в ходе которой неизбежно приходится решать вопросы, связанные с поддержанием производственного потенциала и его дальнейшим развитием. Прежних ориентиров в виде определяемых сверху планов выпуска продукции и централизованно выделяемых инвестиционных средств уже не существует. Рынок диктует программу выпуска и предельные издержки на про-

изводство продукции, инвестиционные институты диктуют свои условия выделения инвестиций.

Все это должно являться ориентиром для отечественных предприятий, желающих работать эффективно с расчетом на долгосрочное развитие.

Стратегическое планирование как краеугольный камень управления предприятием обуславливает необходимость изучения и оценки рыночных возможностей предприятий, проведения анализа его внешней и внутренней среды, постановки глобальных стратегических целей и задач, обеспечения и контроля их выполнения.

Актуальность темы исследования определяется все еще недостаточной разработкой в экономической литературе и научных исследованиях проблем сущности, значения и организации стратегического планирования, способствующего приспособлению предприятий к функционированию в быстро изменяющихся рыночных ситуациях и в условиях жесткой конкуренции.

Эффективное использование всех инструментов стратегического планирования позволит российским предприятиям правильно позиционировать себя и свои товары на рынке. Разработать четкий план действий на будущее, который позволит им достичь конкурентных преимуществ, а при необходимости провести грамотную реорганизацию организационной и управленческой структур с целью адаптации их к рыночным условиям хозяйствования и создания предпосылок для устойчивого развития в длительной перспективе.

Степень разработанности проблемы. Процесс стратегического планирования неразрывно связан с таким видом деятельности, как бизнес-планирование. Бизнес-план служит продолжением разработки стратегии и связан, в первую очередь, с ее детализацией для дальнейшего внедрения и контроля.

Многие отечественные и зарубежные ученые и специалисты, исследовали ряд методологических и организационных аспектов проблем стратегического и бизнес-планирования и тем самым внесли серьезный научный вклад в решение исследуемой проблемы.

В экономических исследованиях как отечественных, так и зарубежных специалистов, стратегическому планированию отводится крайне важная концептуальная роль в управлении фирмами, но практически без количественных оценок и прогнозов. Не отрицая принципиальной необходимости такого подхода, его все же следует признать ограниченным, не в полной мере отвечающим потребностям хозяйственной практики. Отсутствие или, в лучшем случае, крайне ограниченный состав конкретных прогнозных показателей нередко придает стратегическим планам декларативный характер, снижает ответственность органов управления за достижение необходимых результатов. Поэтому (по крайней мере, в российских условиях) следует говорить о более широком подходе к данной проблеме и рассматривать оба инструмента планирования в едином ключе. Тем самым можно будет с уверенностью говорить о новых, более действенных возможностях, которые открывает совмещение двух рассматриваемых видов планирования в один – стратегическое бизнес-планирование.

Для достижения максимального научного и прикладного эффекта стратегическое бизнес-планирование должно включать в себя как качественный подход, присущий в первую очередь стратегическому планированию, так и количественные методы, широко используемые в бизнес-планировании.

## ЧТО НОВОГО ВНЕСЛА ЗАМЕНА ЕСН СТРАХОВЫМИ ВЗНОСАМИ?

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: drobyshenkovika@mail.ru

С 2010 г. перестала действовать глава 24 «Единый социальный налог» Налогового кодекса РФ. Вместо налога, объединявшего в себе несколько выплат, страхователи (работодатели) будут перечислять страховые взносы отдельно в ПФР, ФСС России и фонды обязательного медицинского страхования (ФОМС). Таким образом, произошел переход от налоговых к страховым принципам уплаты взносов.

Отныне регулировать отношения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов, будет Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования".

Новшество данного закона прежде всего коснулось правового поля. Данный закон регулирует отношения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов:

- в ПФР на обязательное пенсионное страхование;
- в ФСС на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;
- в ФФОМС на обязательное медицинское страхование;
- в ТФОМС на обязательное медицинское страхование.

Самым важным в этом нововведении является изменение тарифов страховых взносов во внебюджетные фонды. Так, в соответствии со ст. 12 и 57 Федерального закона № 212-ФЗ для организаций, использующих общую систему налогообложения, на 2010 г. тариф установлен в размере 26% (20% – в ПФР, 2,9% – в ФСС, 1,1% – в Федеральный ФОМС, 2% – в территориальные ФОМС), а на 2011 г. он повышен до 34% (26% – в ПФР, 2,9% – в ФСС, 2,1% – в Федеральный ФОМС, 3% – в территориальные ФОМС).

Вместе с отменой ЕСН отменена и регрессивная шкала уплаты налога. При этом база для начисления страховых взносов в отношении каждого физического лица устанавливается в сумме, не превышающей 415 000 рублей нарастающим итогом с начала расчетного периода. Начиная с 2011 года, указанная предельная величина дохода будет ежегодно индексироваться в соответствии с ростом средней заработной платы в размере, определяемом Правительством РФ.

С сумм выплат и иных вознаграждений в пользу физического лица (по трудовым или гражданско-правовым договорам (подряда, услуг)), превышающих 415 000 рублей нарастающим итогом с начала расчетного периода, страховые взносы не взимаются. Таким образом, в 2010 году максимальная налоговая нагрузка по каждому сотруднику для обычной организации составит 107 900 (415 000 \* 26%)

Изменению подверглась и налоговая база. С 2010 года страховыми взносами не облагаются:

- 1) компенсационная выплата, связанная с оплатой жилого помещения;

2) расходы на трудоустройство работников, уволенных в связи с прекращением физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, полномочий нотариуса, статуса адвоката и т.д.;

3) суммы платежей (взносов) по договорам на оказание медицинских услуг работникам, заключаемым на срок не менее 1 года с организациями, имеющие соответствующие лицензии (с 2010 года данные суммы можно учитывать при определении налоговой базы по налогу на прибыль, не превышающим 6% от суммы расходов на оплату труда);

4) суммы пенсионных взносов по договорам негосударственного пенсионного обеспечения;

5) суммы материальной помощи работнику в размере не более 4 000 руб. за расчетный период;

6) суммы денежного довольствия, продовольственного и вещевого обеспечения и иных выплат, получаемых военнослужащими и приравненными к ним лицами;

7) суммы выплат и иных вознаграждений по трудовым и гражданско-правовым договорам, в том числе по договорам авторского заказа, в пользу иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих на территории РФ. Льгота не распространяется на работников, у которых есть вид на жительство или разрешение на временное проживание;

Облагаемая база дополнена следующими пунктами:

1) выплаты, не относимые к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль организаций;

2) выплаты, не уменьшающие налоговую базу по налогу на доходы физических лиц у индивидуальных предпринимателей, нотариусов, занимающихся частной практикой, адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, или физических лиц;

3) выплаты инвалидам I, II или III группы, а также выплаты и вознаграждения, производимые общественными организациями инвалидов и т.д.;

4) компенсационная выплата за неиспользованный отпуск при увольнении работников;

5) компенсационная выплата за работу с вредными и (или) опасными условиями труда, кроме выплат в размере, эквивалентном стоимости молока или других равноценных пищевых продуктов;

6) выплаты в иностранной валюте взамен суточных членам экипажей судов заграничного плавания, воздушных судов, выполняющих международные рейсы;

7) материальная помощь членам семьи умершего работника;

8) суммы оплаты труда и другие суммы в иностранной валюте, выплачиваемые своим работникам, а также военнослужащим, направленным на работу (службу) за границу (для государственных учреждений и организаций, финансируемых из федерального бюджета);

9) доходы глав крестьянского (фермерского) хозяйства от производства и реализации сельскохозяйственной продукции – в течение 5 лет с года регистрации хозяйства.

Кроме того, некоторые нормы ст. 238 НК РФ при переписывании в ст. 9 Федерального закона № 212-ФЗ были уточнены. В частности, снято ограничение на освобождение от обложения суточных только в пределах норм; введено условие освобождения от обложения единовременной материальной помощи в связи с рождением (усыновлением, удочерением) ребенка – она должна быть выплачена в течение

первого года после указанного события; уточнено, что в случае отдыха работников, проживающих в районах Крайнего Севера, за границей не подлежит обложению страховыми взносами только стоимость проезда или перелета от места отправления до пункта пропуска через границу РФ.

Если говорить о предоставлении отчетности по страховым взносам в ПФР и ФСС, то, что касается ФСС – тут нет особых изменений. До 15-го числа календарного месяца, следующего за отчетным периодом надо представить отчет в территориальный орган Фонда социального страхования.

Помимо этого до 1-го числа второго календарного месяца, следующего за отчетным периодом надо представить отчеты в территориальный орган ПФР расчет по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование и на обязательное медицинское страхование в фонды обязательного медицинского страхования (РСВ-1).

В 2010 году плательщики страховых взносов, у которых среднесписочная численность физических лиц, в пользу которых производятся выплаты и иные вознаграждения, за предшествующий расчетный период превышает 100 человек, представляют расчеты по страховым пенсионным взносам по установленным форматам в электронной форме с электронной цифровой подписью.

Замена ЕСН страховыми взносами имеет и ряд достоинств:

- пополнение финансовыми ресурсами внебюджетных фондов;
- прекращение уклонения от уплаты налогов посредством выплат за счет чистой прибыли или через организации инвалидов;
- урегулирование некоторых спорных ситуаций.

Но все же отрицательных моментов нововведения гораздо больше:

- увеличение налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты и, как следствие, повышение цены на производимую продукцию (работы, услуги) либо сокращение персонала, снижение заработной платы сотрудников и возвращение к "конвертной" системе оплаты труда», а значит, девальвирует социальные льготы и собственно пенсию;

- переход на новую систему будет сопряжен со значительными трудозатратами бухгалтерских служб организаций и индивидуальных предпринимателей, что вызовет необходимость расширения штата бухгалтерии в трудоемких отраслях;

- для воплощения новшества необходимо будет пополнить штат ПФР на несколько тысяч сотрудников (на 5 тыс. уже в 2010 г.), что является крайне нелогичным дополнительным государственным расходом в условиях мирового финансового кризиса.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (в ред. от 19.07.2009).

2. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования: Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ.

## НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ

г. Владивосток, Дальневосточный государственный технический университет  
(ДВПИ имени В. В. Куйбышева), e-mail: ingecondv@mail.ru

Налоговое планирование – это активные действия налогоплательщика по уменьшению налоговых платежей. Основными понятиями налогового планирования являются оптимизация налогов и минимизация налогов. Налоговое планирование представляет собой одну из важнейших составных частей финансового планирования (управления финансами) организации. Сущность налогового планирования заключается в том, что каждый налогоплательщик имеет право использовать допустимые законом средства, приемы и способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Налоговое планирование можно определить как планирование финансово – хозяйственной деятельности организации с целью минимизации налоговых платежей. Оно может быть как индивидуально направленным и носить адресный характер, так и применяться в финансово – хозяйственной деятельности широкого круга хозяйствующих субъектов.

Налоговому планированию как никакому другому виду экономического планирования присущ комплексный характер, выражающийся прежде всего в многообразии взаимосвязей с различными проявлениями управленческого воздействия во внутренней структуре организации. Иными словами, можно утверждать, что налоговое планирование, вплотную взаимодействуя с такими управленческими функциями, как маркетинг, финансы, учет, кадровая политика, снабжение, в то же время является одним из базовых инструментов генерирования показателей эффективности функционирования предприятия, так как расчет последних без учета налоговых последствий представляется весьма неразумным и иррациональным. Следовательно, налоговое планирование должно стать обязательным инструментарием в комплекте менеджмента предприятия при принятии того или иного управленческого решения.

Кроме того, налоговое планирование способно стать не только одним из самых ценных и перспективных орудий, находящихся в арсенале менеджера, оно уже сейчас оказывает глубокое воздействие на инвестиционную политику, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне.

Этапы налогового планирования

Знание налогов – точное знание текущего налогового законодательства, его дальнейшего развития; понимание того, какие положительные или негативные стороны оно имеет для предприятия;

Соблюдение налоговых законов – своевременная и четкая подготовка налоговых деклараций, отчетов, уведомлений и других документов, полная уплата всех причитающихся налоговых платежей;

Представление в налоговых органах – отправка налоговых деклараций, отчетов, уведомлений и других документов в налоговые органы, оказание помощи налоговым органам во время налоговых проверок и на других этапах соблюдения налоговых законов, переговоры с налоговыми и другими органами по вопросам нарушения налогового законодательства, снижения налогов и списания налоговой задол-

женности, представление предприятия в судебных органах по делам о налоговых правонарушениях;

Налоговая оптимизация – планирование и управление хозяйственными операциями для достижения наиболее выгодной налоговой позиции в стратегической перспективе.

Планирование налоговых отчислений промышленными предприятиями в современный период развития способно стать одной из важнейших и полезнейших функций управления предприятием, которая, к сожалению, пока не имеет должной теоретической обоснованности, а на практике применяется только сугубо в целях уменьшения налоговых выплат в бюджеты РФ, без учета существующих функциональных взаимосвязей во внутренней организационной структуре предприятия, носит бессистемный характер.

Список использованной литературы.

1. Брызгалина А.В. Налоговая оптимизация. – М., 2007.
2. Евстигнеев Е.Н. Основы налогового планирования. – СПб.: Питер, 2004.
3. Тихонов Д.Н., Липник Л.Г. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. – М., 2004.

О.Н. Жданова

## **СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ – АКТУАЛЬНАЯ ЗАДАЧА СЛУЖБЫ ПЕРСОНАЛА**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: Zhdanova.O.N @rambler.ru

Компании довольно часто сталкиваются с ситуацией, когда высокий темп работы, постоянно изменяющаяся ситуация на рынке вызывает повышенное напряжение работников, обострение психологического климата в коллективе, недовольство руководства сотрудниками и наоборот. Зачастую такие непростые ситуации бывают обусловлены довольно банальной причиной – стрессовым состоянием – как руководителя, так и сотрудников. Круг задач службы персонала очень широк и обычно задача стресс-менеджмента стоит на одном из последних мест. Поскольку стресс негативным образом сказывается на эффективности труда, тема овладения методами управления стрессом является на данный момент довольно актуальной.

Импульсом для исследования этого направления менеджмента служит тот факт, что за последние годы работодатели и правительства стран стали более уверенными в том, что стресс на работе имеет нежелательные последствия для здоровья и безопасности индивидуумов и здоровья их организаций. Подобная уверенность появилась вследствие роста интереса общества и СМИ, а также все чаще выражаемой озабоченности данной проблемой со стороны профсоюзов, профессиональных и научных обществ. Трудность подобного исследования состояла в том, что рабочий стресс тяжело идентифицировать в контексте других жизненных источников стресса.



В литературе по стресс-менеджменту можно встретить три общих типа наступательных стратегий на стресс:

- отдельные формы организационного развития, которые используются для сокращения списка стрессоров, включая организацию работы и рабочего пространства (эргономику);

- второй тип – обучение работников одновременно в виде пропаганды здорового образа жизни и развития психологической грамотности;

- третий – помощь персоналу (в большей степени ориентирован на подготовку защитных мер).

Тем не менее, на сегодняшний день эффективность подобных программ оценить достаточно трудно. Некоторые специалисты пришли к заключению, что для оценки стратегий необходимы анализ затрат и доходов, уровня удовлетворенности персонала, рабочих стрессоров, внешнего вида работников, их статуса здоровья, прогулов. Однако, все это встречается редко. Например, из 342 научных отчетов по программам стресс-менеджмента только 37 обращаются к каким-либо оценочным исследованиям, причем 7 из них включали оценки на основе примитивных комментариев от участников.

Большинство предлагаемых сегодня в России программ семинаров и тренингов, а также редкие экземпляры специализированной литературы по стресс-менеджменту ориентированы на работу с «индивидуальным». Хотя отдельные аспекты этих программ, так или иначе, затрагивают и организационный уровень. Например, тайм-менеджмент (или управление эффективностью использования рабочего времени) призван помочь руководителю и работникам оптимально управлять временем для решения множества повседневных задач, что приводит к лучшей организации процесса работы, а это снижает риск возникновения стресса. Коучинг (или развитие лидерских навыков и искусства управления) для руководителей, направленный на грамотное использование собственного менеджерского потенциала и потенциала персонала, в качестве побочного эффекта также будет иметь снижение напряжения в трудовом коллективе посредством создания «дружественной» рабочей среды.

Кроме того, многие шаги, предпринимаемые для повышения эффективности деятельности компании, могут иметь в качестве своих последствий и снижение риска возникновения стресса. Правда, в том случае, если руководство при планировании таких инициатив примет во внимание не только «голые» цифры финансовых результатов данных преобразований, но и их психосоциальные последствия, которые могут значительно подпортить любую красивую программу усовершенствований (причем не только в краткосрочной, но и долгосрочной перспективе).

Работа по управлению стрессом относится к типу мониторинговых. Это не отдельный проект, который имеет четкое начало и окончание. В данном случае результаты приносят только постоянные целенаправленные усилия.

Всю деятельность по стресс-менеджменту можно условно разделить на несколько видов:

- мониторинг признаков неблагополучия
- выявление причин возникновения стресса (или стрессоров) для отдельных категорий работников
- регулярная профилактика стресса
- экстренное ситуативное преодоление стресса.

Данные виды деятельности могут осуществляться службой персонала как последовательно, так и параллельно независимо друг от друга. Особенно это относится к профилактике стресса. На основе анализа причин стресса в подразделениях, разрабатывается программа мероприятий по профилактике стресса на год, но это не значит, что данная программа не подлежит корректировке и уточнениям, после проведения регулярных мониторингов ситуации.

Итак, в настоящее время есть научное подтверждение следующему:

- связанный с работой стресс – вопрос настоящего и будущего состояния здоровья и безопасности;
- связанный с работой стресс может рассматриваться в том же логическом и систематическом ключе, что и другие вопросы здоровья и безопасности;
- управление стрессом на работе может базироваться на адаптации и применении подхода контрольного цикла, используемого в моделях рискованного менеджмента;
- уже существуют практические примеры успешного применения данного подхода в некоторых странах ЕС.

Исследователи из ЕС пишут: «До тех пор, пока стресс на работе остается основным фактором влияния на здоровье труда, наша обязанность – понять это явление и управлять им для улучшения ситуации. Только в этом случае можно будет сказать, что будущее – светло и прекрасно».

Список использованной литературы.

1. УПРАВЛЕНИЕ 3000: статьи для пользователя сайта [Электронный ресурс]. – URL: [www.bizoffice.ru](http://www.bizoffice.ru).
2. Третьякова Е.Р. Оценка трудового потенциала организации // Менеджмент России за рубежом. – 2009. – №1. – С.136-143.
3. Статьи для пользователя сайта [Электронный ресурс]. – URL: [www.personal-mix.ru](http://www.personal-mix.ru).
4. Mainjob: статьи для пользователя сайта / «Ефимов и партнеры». [Электронный ресурс]. – URL: [www.mainjob.ru/publications](http://www.mainjob.ru/publications).

У.А. Исакова

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: [mirex@sibmail.com](mailto:mirex@sibmail.com)

На сегодняшний день в условиях набирающей обороты рыночной экономики существует множество форм организации бизнеса. Одной из них является франчайзинг, который именно в нынешних условиях получил огромное распространение в мире и понемногу завоевывает российский рынок. Вековой опыт существования франчайзинга доказал его устойчивость и обеспечил популярность.

Для компаний франчайзинг – это способ распространения бизнеса. Для предпринимателей франчайзинг – это один из способов стать владельцем бизнеса. На растущих рынках, таких как Россия, франчайзинг является самым быстрым спосо-

бом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы, чтобы вести прибыльный бизнес.

История развития франчайзинга уходит своими корнями в Средневековье. Однако большинство экономистов относят появление франчайзинга к XVIII в., когда в британской системе развивались так называемые «связанные дома», а в американской системе появилась знаменитая фирма Singer [1].

На данный момент франчайзинг является самым быстрорастущим методом организации бизнеса в рыночной системе. Статистические данные по развитию бизнеса в развитых странах показывают, что за пятилетний период более 85% малых предприятий по тем или иным причинам заканчивают свое существование. За тот же период менее 12% предприятий, работающих в системе франчайзинга, были закрыты. Таким образом, из 8-9 вновь созданных франшизных предприятий только 1 прекращает свое существование [2].

**Франчайзинг** – это такая форма организации бизнеса, которая заключается в возмездной передаче одной стороной (франчайзером) другой стороне (франчайзи) товарного знака, технологии и другой коммерческой информации, использование которой будет способствовать росту и надежному закреплению франчайзи на рынке. При этом франчайзер обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса, обеспечивать техническую и консультационную помощь.

Традиционно франчайзинг подразделяется на следующие виды:

- франчайзинг товара;
- производственный франчайзинг;
- сервисный франчайзинг;
- франчайзинг бизнес-формата.

Следует отметить такую форму, как **субфранчайзинг**. В этом случае «генеральный» франчайзер предоставляет франчайзи право развивать сеть по франчайзигу от его имени на определенной территории [3].

Любой вид бизнеса можно превратить во франшизу. Выделяется более 80 отраслей хозяйства, в которых можно использовать методы франчайзинга. Основными из них являются: предприятия общественного питания; автотранспортные предприятия и СТО; бытовое обслуживание; бизнес-услуги; развлечения, путешествия, спорт; охрана здоровья; ремонтно-строительные и оформительские услуги; розничная торговля [4].

Франчайзинг можно рассматривать с различных точек зрения:

- как форму организации бизнеса, т.е. изначальное построение бизнеса по системе франчайзинга, нацеленное на дальнейшее распространение бизнеса;
- как форму развития уже существующего бизнеса в том случае, когда предприниматель хочет расширить свой бизнес с небольшими затратами для себя;
- как форму построения отношений между предпринимателями, при которой оба партнера – и франчайзи, и франчайзер юридически независимы друг от друга.

В мире эта форма организации бизнеса получила развитие благодаря тому, что не требуются большие денежные инвестиции, а также франчайзи постоянно находится под контролем франчайзера, который может уберечь его от принятия неприбыльных решений.

В России франчайзинг до сих пор испытывает трудности в развитии, среди которых можно выделить ряд основных:

- экономические (большие трудности с получением кредита, отсутствие стабильности);
- правовые (отсутствие прочной законодательной базы и собственно отсутствие термина «франчайзинг» в российской экономике);
- психологические (боязнь потенциальных франчайзи потерять независимость, боязнь провала франчайзинговой системы в целом);
- образовательные (не все предприниматели и чиновники знают о франчайзинге) [3].

Однако, несмотря на все это, франчайзинг в России в последние годы получил особое развитие. В настоящее время на отечественном рынке действуют франшизные сети как российских, так и зарубежных компаний. Сегодня все больше российских брендов применяют франчайзинговую политику для расширения своего бизнеса в регионы («Спортландия», «Мыльная мануфактура», «Бельпостель» и др.).



Рис.1. Структура российского франчайзинга (2007 г.)

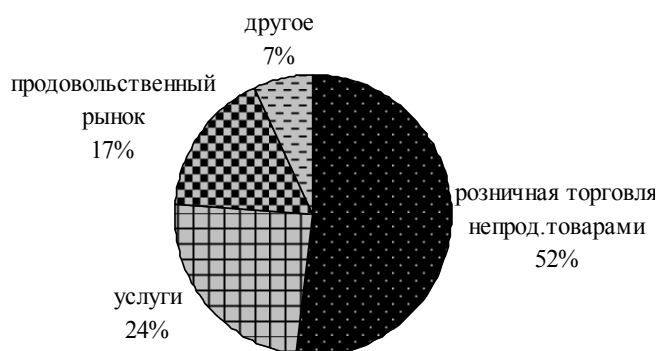


Рис.2. Структура российского франчайзинга (2008 г.)

На рис.1 и 2 представлена структура рынка российского франчайзинга в 2007 и 2008 гг. Количество франшиз в 2008 г. по сравнению с 2007 г. возросло более чем на 40%. По всем секторам, указанным на данных диаграммах, произошел количественный рост франшиз (от 25% в сфере услуг до 50% в торговле непродовольственными товарами). Это говорит о том, что франчайзинговая форма развития бизнеса является востребованной на сегодняшний день в РФ. Однако по отдельным секторам наблюдаются качественные изменения в структуре рынка: произошло снижение доли сектора услуг, одновременно увеличилась доля розничных продаж в непродовольственном секторе. Это связано с тем, что в конце 2008 г. в экономике начинаются изменения предкризисного характера и происходит перераспределение доходов,

люди предпочитают вкладывать деньги в то, что не требует особых затрат и быстро окупается [5,6].

В период кризиса был проведен мониторинг рынка франшиз, и сделаны следующие выводы:

- люди, потерявшие работу, покупали франшизу потому, что считали для себя этот способ вложения денег наиболее предсказуемым в плане создания бизнеса;
- франчайзинг во время кризиса показал себя довольно надежной формой развития бизнеса, т.к. франчайзинговые фирмы выживают в несколько раз чаще, чем обычные;
- франчайзинг в РФ имеет очень большие перспективы развития в регионах, связанные в первую очередь с размерами нашей страны [7].

Другими авторами данные выводы также подтверждаются [8] – спросом стали пользоваться франшизы с небольшими первоначальными инвестициями, и это прекрасный способ развития для малого и среднего предпринимательства.

Но сфера применения франчайзинга в России имеет гораздо более широкие перспективы. Практически любые деловые структуры, имеющие юридический статус, могут развиваться по этой системе. Прежде всего, речь идет о малом и среднем бизнесе (за исключением индивидуальных предпринимателей), торговле, печати, автосервисе, строительстве и т.д. Франчайзинг уже получил очень широкое развитие в мире во всех отраслях и доказал свою жизнеспособность. Российским предпринимателям остается только перенять достижения зарубежных предпринимателей, избегая уже известных ошибок, и, получая при этом значительные преимущества перед другими фирмами, развивать свой бизнес.

#### Список использованной литературы.

1. Предпринимательство: учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 687 с.
2. Розничные торговые сети: стратегии, экономика, управление: учебное пособие / Под ред. А. А. Есютина, Е. В. Карповой. – М.: КНОРУС, 2007. – 424 с.
3. Колесников В.В. Построение франчайзингового бизнеса: курс для правообладателей и пользователей франшиз – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
4. Развитие франчайзинга в мире // Вселенная франчайзинга: Интернет-справочник. [Электронный ресурс]. – URL: [http://franchisinguniverse.ru/content/document\\_r\\_EC518A08-D4D1-440F-A126-5B20F98C1A50.html](http://franchisinguniverse.ru/content/document_r_EC518A08-D4D1-440F-A126-5B20F98C1A50.html), свободный.
5. Франчайзинг в России // Школа профессионального франчайзинга [Электронный ресурс] – 2008. – URL: [http://www.fpsr.ru/fr\\_in\\_ru-2008.pdf](http://www.fpsr.ru/fr_in_ru-2008.pdf), свободный.
6. Франчайзинг в России // Школа профессионального франчайзинга [Электронный ресурс] – 2007. – URL: [http://www.fpsr.ru/fr\\_in\\_ru-2007.pdf](http://www.fpsr.ru/fr_in_ru-2007.pdf), свободный.
7. Живучий и предсказуемый // Издательский дом «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kommersant.ru/Doc.aspx?DocsID=1500580>, свободный.
8. «Росинтер»: франчайзинг – мощный рычаг развития предпринимательства // Лента новостей "РИА Новости" [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.rian.ru/interview/20100708/2529\\_65176.html](http://www.rian.ru/interview/20100708/2529_65176.html), свободный.

## СТАНОВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

г. Шахты, Южно-Российский университет экономики и сервиса,  
e-mail: kyrbatova\_ea@mail.ru

Финансовый анализ, являясь частью экономического анализа, представляет собой изучение основных параметров, коэффициентов и мультипликаторов, дающих объективную оценку финансового состояния предприятия, а также анализ курса акций предприятия, с целью принятия решения о размещении капитала.

Однако стоит заметить, что финансово-экономический анализ в туристских организациях не имеет особой популярности, хоть и открывает возможности для привлечения дополнительных денежных средств, а также оптимального использования собственными финансовыми ресурсами.

Характерной чертой финансово-экономического анализа является утриванная роль экономико-математических моделей описывающие те или иные экономические явления или процессы. Традиционными примерами служат модели экономического роста и модели конкурентного экономического равновесия.

Отрицательным моментом является тот факт, что при большом объеме относительных показателей практически отсутствует нормативная база для проведения сравнительного анализа. Исходя из этого, преобладающее количество предложенных нормативных значений являются не объективными, а значит не всецело отражают особенности деятельности туристских фирм.

Для подтверждения представленной проблемы рассмотрим пример расчета коэффициента текущей ликвидности.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности (коэффициент покрытия; англ. Current ratio, CR) – финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам) [2].

$$К_{тл} = (ОА - ДЗд) / КО,$$

где  $K_{тл}$  – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы;

ДЗд – долгосрочная дебиторская задолженность;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.

Считается если отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств предприятия ниже чем 2:1, оно не в состоянии полностью и в срок погасить свои обязательства.

Многokратное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами (ситуация, довольно редкая для российских предприятий) позволяет сделать вывод о том, что предприятие располагает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых из собственных источников. С позиции кредиторов, подобный вариант формирования оборотных средств наиболее предпочтителен. С точки зрения эффективности деятельности предприятия значительное накопление

запасов, отвлечение средств в дебиторскую задолженность может быть связано с неумелым управлением активами [3].

Исходя из финансового анализ финансово-эксплуатационные потребности предприятия представляют собой разницу между текущими активами и текущими пассивами фирмы. Отрицательное значение финансово-эксплуатационных потребностей предприятия означает то, что фирма имеет избыточные оборотные средства для основной деятельности предприятия, а, следовательно, появляется возможность внутреннего инвестиционного капитала используемого на развитие туристской деятельности. В противном случае речь идет о нехватке оборотных (денежных) средств[1].

Обратимся к данным таблицы 1, где отражены показатели предприятия туристской сферы «Интурист» используемые при расчете коэффициента ликвидности и финансово-эксплуатационных потребностей. Данные взяты на основе годовых бухгалтерских балансов Всесоюзного акционерного общества «Интурист» [4].

Таблица 1 – Показатели ВАО «Интурист» используемые при расчете коэффициента ликвидности и финансово-эксплуатационных потребностей

Показатель	Годы		
	2006	2007	2008
Текущие активы	3 843 321	4 044 791	4 163 057
Текущие пассивы	3 112 743	4 754 413	4 213 319
Коэффициент текущей ликвидности	1,234706	0,850746	0,988071
Финансово-эксплуатационные потребности	750 578	512 173	-50 262

Из таблицы 1 видно, что коэффициент ликвидности падает, и даже составляет ниже нормативного значения. Аналитик, основываясь только на описательных моделях и использующий существующую нормативную базу сравнения, в итоге прейдет к мнению о падении ликвидности предприятия и оценит его как рисковое. Однако, при проведении финансового анализа, основываясь на показателе финансово-эксплуатационные потребности, выявляется снижение фондоемкости предприятия и появление денежных средств достаточных для инвестирования.

На приведенном примере расчета коэффициента текущей ликвидности мы убедились в существующей проблеме отсутствия достоверной нормативной базы для проведения сравнительного анализа.

Решить данную проблему было бы возможно исходя из опыта зарубежных аналитиков, сформировав нормативную базу для сравнительного анализа путем создания относительных показателей и нормативных значений на основе статистического наблюдения. Однако и здесь есть свои сложности, они связаны с внешней средой предприятия. Следовательно, российским аналитикам приходится формировать нормативную базу на основе результатов комплексного финансового результата деятельности предприятия.

Основным факторам, сдерживающим развитие туризма, является недостаток собственных финансовых средств, недоступность заемных финансовых ресурсов, отсутствие планомерной поддержки со стороны государства. Эффективность деятельности туристских фирм зависит и от направления использования финансовых ресурсов: при активном участии финансов достигается повышение эффективности

использования имеющегося потенциала предприятий, минимизация издержек и максимизация прибыли.

Рассмотренные проблемы вытекают из специфики российской экономики. Тем не менее, существенную роль в финансовом анализе играет методология выбора показателей анализа. Решение этой проблемы должно осуществляться каждым предприятием самостоятельно и основываться, на четырех позициях описательного анализа, отражающиеся в относительных показателях таких как: финансовая устойчивость; платежеспособность; деловая активность; рентабельность.

Необходимость внедрения финансово-экономического анализа в практику менеджмента туристских организаций на лицо.

Список использованной литературы.

1. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов-экономистов, аспирантов, преподавателей / Под ред. В.Б. Акулов. – М.: Флинта, МПСИ, 2007. – 264 с.

2. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): учебное пособие/ под ред. Л.Е. Басовского. – М.: ИНФРАМ, 2003. – 222 с.

3. Ефимово О.В Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О. В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2010. – 352 с.

4. Годовой бухгалтерский баланс Всесоюзного акционерного общества «Интурист» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.intourist.ru/?action=vcont&name=/intouristtoday.html> (дата обращения: 15.06.2010).

О.А. Лелюхина, Т.С. Селевич

## **ТОРГОВАЯ МАРКА: КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА РЫНКЕ B2B**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [popova\\_ts@rambler.ru](mailto:popova_ts@rambler.ru)

Целью создания торговой марки является дифференциация фирмы (товаров) от конкурентов, занимающихся подобным видом деятельности и направляющих свои усилия на аналогичную целевую аудиторию. При правильном подходе к разработке концепции торговой марки высока вероятность, что фирма будет выделяться среди своих конкурентов, а ее рыночная деятельность будет значительно эффективнее. Для того чтобы концепция торговой марки была создана результативно, необходимо разрабатывать ее по частям, то есть опираться на составляющие элементы торговой марки, а именно: логотип, цветовое решение, шрифтовое оформление и слоган.

*Логотип* – это графический имидж компании или услуги. Задачей логотипа является создание запоминающегося образа компании, узнаваемого у потенциальных клиентов. Разработанный логотип – это центр корпоративной индивидуальности фирмы. Хороший логотип останавливает взгляд потребителя, заставляет потенциального клиента заинтересоваться. Качественным и профессиональным логотип делают его элементы – графические, абстрактные, но главное, неповторимые и бро-



ские [1]. Далее необходимо осуществить выбор *цветового решения*. Как известно, цвет является одним из основных составляющих логотипа. При выборе цвета необходимо помнить о том, что логотип не должен быть многоцветным, так как слишком пестрое изображение может быть раздражающим для потребителей и хуже запоминающимся в сознании потребителей, также необходимо учитывать, что цвета должны гармонизировать друг с другом. Третьим шагом является выбор *шрифтового оформления*, ведь именно фирменный шрифт способствует запоминанию текстовой информации и является неотъемлемым элементом фирменного стиля. *Слоган* компании должен содержать в себе как можно меньше слов для его запоминаемости, но с достаточно широким смыслом. Он будет символизировать деятельность предприятия, точнее, то, как компания себя позиционирует. Разработка идеи логотипа, фирменного цвета, шрифта, формы эмблемы и слогана должна быть взаимосвязана, что и является успехом в разработке торговой марки.

После создания определенного образа торговой марки необходимо ее протестировать, то есть определить восприятие торговой марки потребителями, ведь именно потребитель является объектом для определения эффективности проделанной работы. Субъективное мнение разработчика о марке может быть ошибочным, что приведет к неожиданному коммуникационному результату, а также напрасной потере вложенных времени и денег. Следовательно, необходимо определить целевую аудиторию, на которую ориентирована торговая марка, и провести среди различных групп потребителей тестирование, при помощи которого сложится объективная оценка.

На промышленном рынке чаще всего используются для тестирования торговой марки такие рыночные сегменты как собственные сотрудники, а также клиенты, которых можно условно разделить на физических лиц и юридических лиц. Мнение сотрудников необходимо, так как, с одной стороны, они также являются лицом компании и носителями марочного подхода, они заинтересованы в достижении фирмой успеха на рынке, т.е. являются «включенными» в процесс. С другой стороны; они также могут смотреть на предложенные варианты «глазами» потребителей и выступать в роли экспертов. Необходимо отметить, что основное внимание при тестировании следует обращать на предпочтения таких целевых аудиторий, как сотрудники фирмы и физические лица. Это связано с их особенностями процесса принятия решения о покупке (схожим с ППРП на потребительском рынке), когда основой этого процесса занимает «черный ящик» сознания покупателя.

В случае если сегмент физических лиц отсутствует, можно разделить сегмент юридических лиц на группы ключевых клиентов и второстепенных. Однако для юридических лиц торговая марка не играет столь важную роль при обращении к фирме, в основном на них действуют другие показатели, такие как оптимально доступная цена и факт наличия товара.

В ходе проведения анализа потребительской оценки разработанной торговой марки потребителям представляются различные варианты элементов фирменного стиля: цветового оформления, шрифтового оформления, а также варианты эмблемы. После проведения тестирования большинство опрошенных определяет окончательный вариант торговой марки.

Создание торговой марки – далеко не конечный результат, ведь для того, чтобы марка компании была эффективной, недостаточно будет просто ее разработать и провести анализ среди различных групп потребителей. Залог успеха – это отложение образа торговой марки в сознании потребителей и превращение торговой марки

в бренд. Главная цель по управлению торговой маркой состоит в том, чтобы приобрести лояльных потребителей, которые будут совершать покупки данной фирмы, не задумываясь о рациональном подходе к соотношению «цена – качество», а также будут совершать повторные покупки. Иными словами, потребители должны быть приверженцами данной торговой марки.

Поэтому последним этапом этой работы должна быть разработка плана мероприятий по использованию и управлению торговой маркой. Марка позволит добиться высоких коммуникационных результатов при условии, что фирма будет ее правильно использовать и управлять. В таком случае для использования и управления торговой маркой на рынке существуют различные варианты: продвижение, ре-нейминг, рестайлинг и ребрендинг.

Как правило, основные методы по продвижению разработанной торговой марки включают в себя мероприятия, не являющиеся сильно затратными, но в тоже время обеспечивающие высокую эффективность, например, создание сайта, разработка фирменных бланков и фирменного пакета, создание фирменных сувениров, различные рекламные средства и т.д.

Наблюдая за развитием рынка, можно заметить, как быстро меняется конкурентная среда: появляются новые марки, изменяются существующие. Меняются и потребители: их вкусы, понятия о моде, о полезных свойствах продуктов и т.п. Все это приводит к необходимости внесения периодических изменений в марку. Процесс разработки идеологии изменений выглядит так: сначала происходит понимание сущности проблемы существующей марки, затем – выработка вектора изменений, а после – визуализация принципов ребрендинга, внесение изменений в дизайн марки (рестайлинг).

Ребрендинг – процесс управления торговой маркой, подразумевающий изменения на уровне ее идеологии: происходит переориентация на другую идею или же на другую целевую аудиторию. Рестайлинг – процесс изменения атрибутов марки при сохранении идеологии потребления. Это осуществляется для приведения марки в соответствие с изменившимися стереотипами, которые имеет потребитель относительно марочных атрибутов [2]. Таким образом, можно прийти к выводу о том, что подавляющее большинство изменений марок, называемые ребрендингом, таковыми не являются.

Ребрендинг представляет собой глубинные изменения идеологии марки, которые в свою очередь влекут изменения во всех ее коммуникациях от упаковки до рекламных материалов. Каждое изменение должно быть обосновано с точки зрения стратегии компании, четкое понимание мотивов позволит произвести ребрендинг наиболее эффективно. Необходимость ребрендинга может возникнуть по различным причинам: марка стала не актуальна на рынке; изменилась ее роль в марочном портфеле компании (к примеру, появился более успешный бренд, ориентированный на ту же целевую аудиторию); перед маркой могут быть поставлены более амбициозные задачи по объему продаж, а целевая аудитория, на которую она была изначально ориентирована, недостаточна по своей численности или покупательской способности. Поэтому встаёт вопрос о необходимости переориентации на другую аудиторию, имеющую больший потребительский потенциал. Таким образом, алгоритм ребрендинга существенно зависит от конкретной ситуации, в которой находится заказчик, и от тех задач, которые будут стоять перед обновленной маркой.

Важным моментом, который необходимо учитывать в процессе ребрендинга, является тот факт, что не производится ликвидация старой марки и создание новой,

а происходит эволюция марки. В этом процессе часть ее прежних компонентов сохраняется и включается в идеологию обновленной марки. Для того чтобы выявить, насколько сильным изменениям должна подвергнуться марка в процессе ребрендинга, необходимо произвести комплекс исследований, которые, с одной стороны, будут способствовать выявлению количественной роли позитивных факторов существующей идеологии, а с другой стороны, позволят раскрыть глубинную сущность положительных свойств марки с точки зрения потребителя.

Параллельно производится доскональное изучение той рыночной ниши, в которой будет позиционироваться обновленная марка – мотивация потребителя, конкурентное окружение, особенности продуктовых свойств и т.д. На основании полученной информации разрабатываются варианты нового позиционирования марки, которые проходят тестирование на актуальность; наиболее оптимальный вариант является основой для дальнейшей разработки всех коммуникативных элементов марки. Все обновленные элементы марки (название, логотип, дизайн и т.д.) должны проходить обязательное тестирование на восприятие целевой аудиторией. В случае соблюдения этих условий, а также качественной работы креаторов и дизайнеров, измененный продукт будет воспринят потребителями как естественный эволюционный процесс жизненного цикла марки, а эффект перемены окажется положительным и принесет желаемый результат в виде роста объема продаж [3].

Подводя итог, следует еще раз подчеркнуть, что процесс создания и управление торговой маркой является залогом коммуникационного успеха предприятия, функционирующего в условиях жесткой конкуренции на рынке товаром промышленного назначения. Торговая марка воспримется и запомнится потребителем именно тогда, когда она постоянно будет «на глазах» и «на слуху». Но также не нужно забывать про качество товаров, поскольку заинтересовавшегося клиента может привлечь то, как позиционирует себя компания, но также может оттолкнуть действительность. Иными словами, большинство фирм «громко» о себе заявляют, создают себе имя, не имея иных конкурентных преимуществ. Во избежание такой ситуации следует позиционировать свои реальные конкурентные преимущества, отображая их с помощью эффективно разработанной торговой марки.

Список использованной литературы.

1. Bell A.H., Smith D.M. Management communication. – John Wiley & Sons, 2005. – 300 p.
2. Музыкант В.Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями: Учебное пособие для вузов. – М.: Эксмо, 2009. – 825 с.
3. Головлева Е.Л. Торговая марка. Теория и практика управления: Учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 160 с.

## СТАНОВЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: nadyazz@mail.ru

С развитием экономики появилась такая необходимость, как деление бухгалтерского учета на финансовый и управленческий учет. Однако это не означает, что они существуют независимо друг от друга. С одной стороны, в управленческом учете используются данные финансовой отчетности, а с другой – управленческий учет позволяет рассчитать такие важные показатели финансового учета, как себестоимость, остатки готовой продукции и др.

Финансовый учет – это учет наличия и движения финансовых ресурсов предприятий. Он направлен на формирование внешней бухгалтерской отчетности. Управленческий учет – это, прежде всего, система сбора и анализа информации о деятельности предприятия, которая отражает результаты его хозяйственных операций и позволяет руководителю принимать правильные управленческие решения.

В современных условиях правильно построенная система управленческого учета позволяет предприятиям выходить на мировой рынок, а так же эффективно использовать материальные, финансовые и трудовые ресурсы. Управленческий учет получил свое распространение во многих сферах производства. Различия в принятии решений будут проявляться в охвате сфер, на которые должно распространиться принятое решение, но принципы, остаются общими, не зависимо от типа организации. На рис. 1 представлена схема управленческого учета на предприятии.

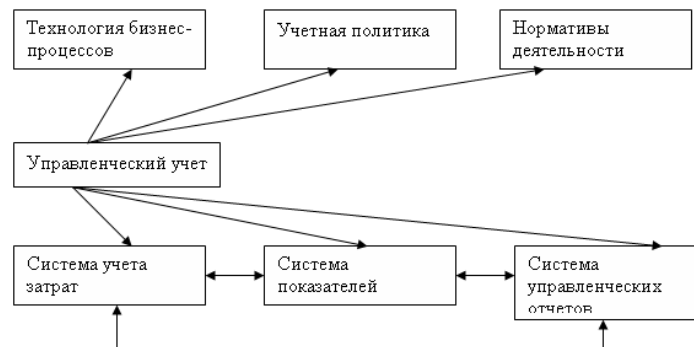


Рис. 1. Схема управленческого учета на предприятии

Разработка системы управленческого учета на предприятиях достаточно длительный и трудоемкий процесс, в крупных предприятиях эта система внедряется годами, чем больше предприятие, тем сложнее система управленческого учета. Внедрение управленческого учета полезно не только крупным компаниям, но и для малых, так как это позволит учесть все основные элементы хозяйственной деятельности компании – производственные затраты, сырьевые и накладные расходы.

Становление системы управленческого учета требует больших финансовых затрат и опытных специалистов. Именно поэтому предприятию необходимо понять, для чего нужен управленческий учет, необходимо обозначить цели, которые орга-

низация ставит перед собой, и задачи, которые намерена решить. Необходимо понимать, что внедрение управленческого учета позволит правильно и эффективно управлять деятельностью организации, и ее ресурсами. Таким образом, для дальнейшего развития управленческого учета необходимо четко определять управленческие потребности предприятия, обеспечивать качественной и своевременной информацией различные уровни управления для оптимизации затрат, что является важной целью управленческого учета.

На современном этапе развития экономики управленческий учет играет важную роль в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Все больше и больше предприятий внедряют систему управленческого учета с целью наиболее эффективного управления предприятием. Так же это обусловлено тем, что система управленческого учета написана именно под то предприятие, где она функционирует и что эта система легко адаптируется к новым процессам. С развитием предприятия состав управленческого учета корректируется в соответствии с меняющимися потребностями бизнеса в целом.

На российских предприятиях управленческий учет получил свое распространение не так давно. Он начал развиваться вместе с ростом предприятий, с появлением рыночных отношений и правил принятия управленческих решений. Одной из важных проблем его медленного развития являлось то, что многие предприятия не понимали сущности управленческого учета в организации, не были поставлены четкие и правильные задачи, не было квалифицированных кадров (на сегодняшний день эта проблема до конца так и не решена), которые занимались бы этой работой.

Большую часть по постановке управленческого учета многие российские компании прошли, но для наиболее эффективной работы предприятиям следует решить следующие задачи: принимать только ту информацию, которая позволит объективно оценить деятельность предприятия, следить за последствиями принятых управленческих решений, наблюдать за деятельностью предприятия в целом, так и за ее структурными подразделениями.

В настоящее время в период становления системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, его стандартизации, которые происходят в условиях развития рыночных отношений, особенно важно и актуально осознать суть управленческого учета и его применимость в российской действительности.

А.Ю. Обухов, Т.С. Селевич

## **АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ ТОМСКИХ НОЧНЫХ КЛУБОВ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [popova\\_ts@rambler.ru](mailto:popova_ts@rambler.ru)

В настоящее время в связи с экономическим кризисом на рынках ожесточилась конкурентная борьба. Это характерно и для рынка ночных клубов г. Томска. Летом 2010 г. нами было проведено маркетинговое исследование, направленное на проведение конкурентного анализа рынка развлекательных услуг, в ходе которого были использованы различные методы сбора информации.

Объектом исследования были ночные клубы и клубы-рестораны г. Томска, предметом исследования – их индивидуальные маркетинговые подходы к оптимизации прибыли и привлечению потребителей. Целью данной работы является исследование особенностей применения маркетингового микса КР «Шаляпин» и других ночных клубов на томском рынке и выявление приоритетных и потенциальных конкурентов «Шаляпина».

Первым этапом стало выявление существующих конкурентов на томском рынке. Ночных клубов на томском рынке в данный момент, помимо клуба-ресторана «Шаляпин», сравнительно мало – семь, что же касается новшеств в сфере развлечений, а именно создания форматов клубов-ресторанов, то на данном рынке присутствует всего два игрока – «Шаляпин» и «Театро». Многие считают, что с точки зрения ведения бизнеса ночной клуб мало, чем отличается от ресторана. На самом деле отличия существуют. Если ресторан может успешно существовать только благодаря удачному местоположению и удобным подъездным путям, клуб, помимо этого, должен иметь интересную концепцию, а когда дело касается клубов – ресторанов, то здесь необходим большой интеллектуальный, финансовый, креативный потенциал для успешного позиционирования заведения. Иначе оно рискует оказаться пустым.

Вторым этапом было определение рыночной силы конкурентов. На рис.1 представлен интегральный балл роли конкурентов на рынке с учетом известности и посещаемости ночных клубов г. Томска.

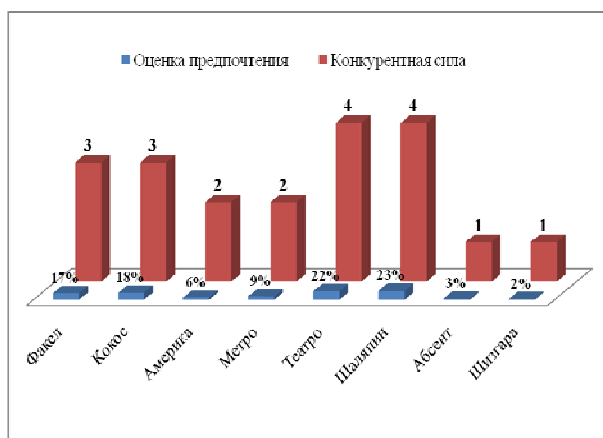


Рис. 1. Оценка предпочтений и сила конкурентов

Третьим этапом является исследование широты ассортимента услуг, которые предлагаются в ночных клубах и клубах – ресторанах (табл. 1).

Таблица 1 – Оценка широты ассортимента услуг ночных клубов

Услуги	Шаляпин	Кокос	Америка	Метро	Театро	Факел	Абсент	Шизгара
Развлек. программы	+	+	+	+	+	-	+	+
Тематич. вечеринки	+	+	+	+	+	+	+	+
Приезжие звезды	+	-	-	-	+	-	-	-
Музыкальные стили	+	-	+	-	-	+	+	-

VIP-зона	+	+	+	+	+	+	+	-
Заказ столов	+	+	+	+	+	+	+	+
Несколько танцполов	+	+	+	-	-	-	-	+
Фотограф	+	+	+	+	+	+	-	+
Клубные карты	+	+	-	-	+	+	-	+
Парковка	+	+	-	-	+	+	-	+
Итого	10	8	7	5	8	7	5	7

Следующим этапом является анализ цен конкурентов. Уровень цен ночных клубов был выявлен путем конкурентной разведки. В табл. 2 представлен пример сравнения цен на алкогольную продукцию ночных клубов с базовым клубом-рестораном «Шоляпин».

Таблица 2 – Среднее отклонение цен ночных клубов от клуба-ресторана «Шоляпин»

	Шоляпин	Кокос	Америка	Метро	Театро	Факел	Абсент	Шизгара
Алкоголь	100%	1	6	-6	50	-2	-30	5

Пятым этапом является оценка политики распределения ночных клубов. Эффективность сбытовой политики ночных клубов оценивалась по следующим показателям: выбор района, наличие транспортных потоков, дополнительные развлекательные комплексы, заметность и удобство парковки. На основе полученных данных были выявлены лидеры и аутсайдеры, которых можно увидеть в табл. 3.

Таблица 3 – Анализ политики распределения ночных клубов

Клуб	Район	Транспорт	Доп. комплексы	Заметность	Парковка	Общая сумма
Шоляпин	4	4	2	4	3	17
Кокос	2	3	3	3	3	14
Америка	2	1	1	1	3	9
Метро	3	1	3	2	1	10
Театро	2	4	4	3	4	17
Факел	4	3	4	4	3	18
Абсент	2	2	3	4	2	13
Шизгара	4	4	1	4	4	15

И последним этапом был анализ политики продвижения. Рекламная активность конкурентов была выявлена путем подсчета максимально используемых средств продвижения выбранными каждым клубом (табл. 4), а также оценками по предпочтению внутреннего интерьера со стороны опрошенных.

Таблица 4 – Средства продвижения ночных клубов на томском рынке

Реклама	Шоляпин	Факел	Кокос	Америка	Метро	Театро	Абсент	Шизгара
TV	-	+	+	+	+	+	+	+
Радио	+	-	-	+	+	+	+	+
Internet	+	+	+	+	+	+	+	+
Наружная	+	-	-	-	+	+	-	-

В прессе	+	+	+	-	-	+	+	-
По телефону	+	-	-	-	-	+	-	-
Итого	5	3	3	3	4	6	4	3

Анализ удовлетворенности клиентов дизайном ночных клубов позволил выявить следующие сегменты (рис. 2).

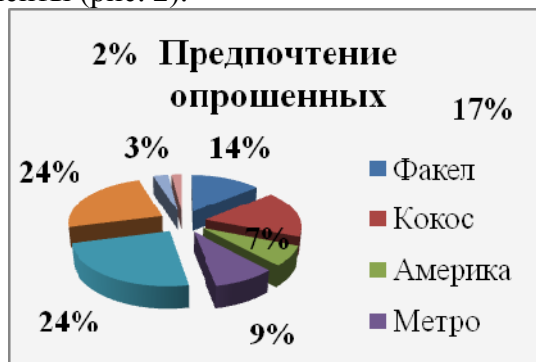


Рис. 2. Оценка количества потребителей, предпочитающих внутренний дизайн определенного клуба

Таким образом, с помощью конкурентного анализа была проведена оценка положения клуба-ресторана «Шалапин» по всем направлениям комплекса маркетинга. На основе полученных результатов можно увидеть, что практически по всем показателям он занимает первое или второе место (т.е. лидирующие позиции). Значит, можно сделать вывод о том, что «Шалапин» является клубом – рестораном с высокой рыночной конкурентоспособностью.

Однако нам удалось выявить некоторые проблемные места этого клуба, которые при условии их ликвидации помогут предоставлять клиентам безоговорочно высокий уровень сервиса. Рекомендации по оптимизации маркетинговой деятельности, а также совершенствованию применения концепции маркетинга клуба, следующие:

1. Необходимо немного снизить цены на безалкогольную продукцию;
2. Больше уделить внимания парковке, так как основную площадь занимают таксисты.
3. Особое внимание необходимо уделить службе охраны и фэйс-контролю, так как из-за этого происходит основной отток гостей.
4. Больше уделять внимание продвижению своего клуба.
5. Мы считаем, что клубу нужно использовать несколько уровней дифференциации деятельности, а именно:
  - дифференциацию по типу обслуживания,
  - дифференциацию по персоналу,
  - дифференциацию по имиджу.

Это нужно для привлечения внимания клиентов, следовательно, обеспечения нового потока гостей, получения большей прибыли. По нашим оценкам, при учете всех рекомендаций уровень посещаемости клуба-ресторана «Шалапин» станет выше, прибыль увеличится, ведь емкость рынка развлечений г. Томска весьма велика. В настоящее время на рынке индустрии развлечений г. Томска существуют более



160 ночных заведений, роль которых в ночной жизни города трудно переоценить. Это бары, рестораны, бильярдные и ночные клубы. Каждую ночь в клубах собираются сотни людей.

Достижению этих целей будет противостоять ряд факторов: неблагоприятная конъюнктура рынка в связи с затянувшимся выходом из кризиса, падение платежеспособности целевой аудитории, рост интенсивности конкуренции.

А.Н. Павлова

## **ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ)**

г. Москва, Российская открытая академия транспорта Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ), e-mail: [advokat-k@yandex.ru](mailto:advokat-k@yandex.ru)

Глобализация экономики, интеграция России в мировой рынок предопределили необходимость использовать не только российскую систему бухгалтерского учета (РСБУ), но и, для выхода на международный рынок и доверительных бизнес – отношений с контрагентами и инвесторами, учитывать и составлять финансовую отчетность по международным стандартам (МСФО).

Так как система бухгалтерского учета предоставляет информацию пользователям для принятия им управленческих решений, в условиях глобализации экономики, создания трансконтинентальных компаний и международных фондовых рынков стала крайне необходимой трансформация национального бухгалтерского учета (РСБУ) в формы, отвечающие требованиям международных стандартов.

Одними из важнейших составляющих элементов финансовой отчетности являются активы, в частности, основные фонды. Они являются необходимым звеном производственного процесса. Кроме того, можно сказать, что от их качественной и количественной структуры отчасти зависит конечный финансовый результат экономического субъекта. Все это заставляет обращать пристальное внимание к их управлению.

В управлении основными фондами используется дифференцированная система стоимостных оценок, направленность которой заложена в целевом характере измерения стоимости.

В процессе кругооборота основных фондов внутри экономического субъекта основные фонды учитываются в различной оценке, зависящей от нахождения объекта на определенном этапе. В связи с присущими основным фондам особенностям (продолжительное использование, износ, условия их воспроизводства) различают следующие базовые виды оценок, учетный порядок которых регламентируется на законодательном уровне национальным стандартом по бухгалтерскому учету ПБУ 6/01 [1, с.1]: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость (рис.1).



Рис.1. Стоимостная оценка основных фондов в рамках экономического субъекта по РСБУ[1, с.1]

Первоначальная стоимость выражает денежную оценку основных фондов при принятии их на балансовый учет, и включает сумму всех фактических затрат на приобретение, сооружение, изготовление и доведение объекта до состояния готовности к эксплуатации по цели назначения:

$$C_{\text{перв}} = C_{\text{оф}} + C_{\text{мр}} + C_{\text{зтр}} + C_{\text{проч}},$$

где  $C_{\text{оф}}$  – стоимость приобретенных основных фондов,  $C_{\text{мр}}$  – стоимость установки, наладки, монтажа объекта основных средств и доведения его до состояния, пригодного к эксплуатации,  $C_{\text{зтр}}$  – стоимость затрат на транспортировку объекта основных фондов,  $C_{\text{проч}}$  – совокупность прочих затрат, связанных с приобретением и сооружением объекта основных фондов.

Восстановительная стоимость – сумма денежных средств, которая должна быть уплачена компанией на дату проведения переоценки в случае замены какого-либо объекта основных фондов, иными словами – стоимость их воспроизводства в современных условиях.

Остаточная стоимость представляет собой разность между первоначальной (восстановительной) стоимостью основных фондов и суммой начисленной по ним амортизации:  $C_{\text{ост}} = C_{\text{перв(восст)}} - A$ ,

где  $C_{\text{перв(восст)}}$  – первоначальная (восстановительная) стоимость основных фондов;  $A$  – сумма начисленной амортизации.

Опираясь на первоначальную стоимость основных фондов, осуществляются такие учетные операции, как начисление амортизации, расчет некоторых видов налогов и показателей. Простота в расчетах противоречит реальной стоимости основных фондов, введенных в эксплуатацию в разные годы по разным стоимостям, арифметически суммируемым, т.к. стоимости объектов либо больше, либо меньше реальных на текущий момент времени, что отрицательно сказывается на последующих операциях с основными фондами (реализация, обмен, расчет показателей использования основных фондов). Данный недостаток устраняется в восстановительной стоимости с помощью периодической переоценки основных фондов, что ведет к временному выравниванию восстановительной стоимости с первоначальной.

Тем не менее, две эти стоимостные оценки основных фондов не учитывают процесс их износа, выражаемый экономически через начисление амортизации, т.е. не отражают настоящую стоимость основных фондов с учетом их состояния на определенный момент времени.

И только остаточная стоимость позволяет восполнить этот недостаток, т.к. учитывает суммы начисленной амортизации. Остаточная стоимость используется

для операций по движению основных фондов (реализация, другие имущественные сделки, расчет некоторых видов налогов).

В современных условиях развития экономики, с учетом необходимости достижения международной гармонизации финансовой отчетности компаний, созданием транснациональных корпораций в различных отраслях, привлечением иностранных инвестиций, в том числе для реализации в финансовом плане процесса воспроизводства основных фондов, требуется качественная информация в финансовой отчетности, которая может быть однозначно идентифицирована и полезна всем заинтересованным пользователям.

Важнейшим признаком развития современной экономики является глобализация информации. Поэтому важно рассмотреть не только оценку основных фондов в соответствии с РСБУ, но и основываться на трансформации учета по Международным Стандартам Учета и Финансовой Отчетности (IAS), в частности, в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства». Данный Стандарт предусматривает первоначальную и последующую оценку объектов основных фондов экономического субъекта (рис.2).

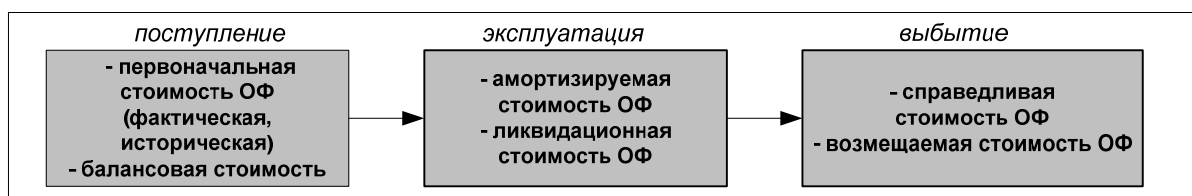


Рис.2. Стоимостная оценка основных фондов в рамках экономического субъекта по МСФО [2, с.10]

Первоначальная оценка объектов основных фондов осуществляется по первоначальной стоимости (historical cost) ( $\Pi_{ст}$ ) (также – историческая, фактическая) [2, с.11], выраженной суммой уплаченных денежных средств ( $\sum DC$ ) или их эквивалентов ( $\mathcal{E}_{дс}$ ), или справедливой стоимости ( $C_{ст}$ ) другого переданного за него возмещения, на момент приобретения или сооружения актива:  $\Pi_{ст} = \sum DC = \mathcal{E}_{дс} = C_{ст}$ .

Балансовая (учетная) стоимость (carrying amount) ( $B_{ст}$ ) – фактические затраты на приобретение объекта ( $Z_{\phi}$ ) за вычетом суммы накопленной амортизации ( $\sum A$ ):  $B_{ст} = Z_{\phi} - \sum A$ .

Амортизируемая стоимость (depreciable amount) ( $A_{ст}$ ) – фактическая стоимость объекта ( $\Phi_{ст}$ ) или другая его оценка, отраженная в финансовой отчетности вместо первоначальной стоимости ( $\Pi_{ст}$ ) за вычетом ликвидационной стоимости ( $L_{ст}$ ):  $A_{ст} = \Phi_{ст} - L_{ст}$ .

Ликвидационная стоимость (residual value) ( $L_{ст}$ ) – сумма, которую компания рассчитывает получить за объект в конце предполагаемого периода его использова-

ния ( $\sum C_k$ ) за вычетом ожидаемых затрат по ликвидации объекта ( $Z_{\text{ликв}}$ ):  
$$L_{\text{ст}} = \sum C_k - Z_{\text{ликв}}$$

Справедливая стоимость (fair value) ( $C_{\text{ст}}$ ) – сумма денежных средств ( $\sum \text{ДС}$ ), на которую можно обменять объект при совершении сделки между сторонами, чаще всего является рыночной стоимостью ( $P_{\text{ст}}$ ):  $C_{\text{ст}} = \sum \text{ДС} = P_{\text{ст}}$ .

Возмещаемая стоимость (recoverable amount) ( $B_{\text{ст}}$ ) – сумма, которую предприятие рассчитывает возместить при дальнейшем использовании объекта основных фондов ( $C_{\text{возмещ}}(L_{\text{ст}})$ ), включая его ликвидационную стоимость:  $B_{\text{ст}} = C_{\text{возмещ}}(L_{\text{ст}})$ .

Учитывая оценочные особенности учета основных фондов по международным стандартам, можно отметить, что после принятия к учету объектов они могут быть отражены по нескольким видам оценок, в отличие от РСБУ, которые такого разнообразия не предусматривают. Также необходимо обратить внимание на способы оценки основных фондов в контексте национального стандарта и МСФО: оценка по российским правилам и методикам производится с помощью расчетных показателей, тогда как оценка в международной практике имеет больше аналитическое оценочное значение.

Гармонизация национальной системы бухгалтерского учета направлена на интеграцию российских экономических субъектов в международное сообщество, что позволит повысить доверие иностранных партнеров, а, главное, инвесторов, к финансовым отчетам российских компаний. Учитывая принципы и стоимостную оценку основных фондов не только согласно ПБУ 6/01, но и по МСФО (IAS) 16, российские экономические субъекты делают большой и важный шаг навстречу новым возможностям, новым контрагентам, новым инвесторам. В частности, важнейшее значение будут иметь контрагенты и инвесторы, которые, оценив финансовое состояние российских компаний, направят необходимые инвестиции в воспроизводство основных фондов.

Список использованной литературы.

1. Приказ Министерства Финансов РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 27.11.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» / Консультант плюс, правовая система, 2010 г. – URL: <http://www.consultant.ru>, свободный.

2. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. – М.: ИНФРА-М, 2008.- С. 91.

## БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: mar\_parkh@mail.ru

Бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

История бухгалтерского учета насчитывает почти шесть тысяч лет и относится к IV веку до н.э. Появление учета связано с хозяйственной деятельностью человека. В течение первых тысячелетий развивался униграфический учет (простая бухгалтерия), который воспроизводил факты хозяйственной жизни в тех единицах измерения, в которых они возникали.

В центре системы управления экономикой находится хозяйственный учет – информационная система, предназначенная для формирования и обобщения различной экономической информации о фактическом состоянии экономики хозяйствующего субъекта и его подразделений в сопоставлении с прогнозируемыми (планируемыми) показателями, а также для поддержки управленческих решений и обеспечения другой деятельности управленческого аппарата.

Поскольку экономическая жизнь многогранна, то для управления необходима информация, специализированная на определенных, достаточно самостоятельных, но тесно связанных друг с другом учетных аспектах. В связи с этим в составе хозяйственного учета выделяются традиционные и сравнительно новые его виды. К традиционным видам, как правило, относят *оперативный, статистический и бухгалтерский учет*. Сравнительно новыми видами хозяйственного учета являются *социальный, экологический, страховой, налоговый*.

Налоговый учет в хозяйствующих субъектах – подсистема финансового учета, ограниченная процедурами регистрации, оценки и обобщения учетной информации, предназначенной для формирования налоговой базы по данным первичной документации, признанной в финансовом учете, а также исчисления суммы налогового обязательства.

Предметом налогового учета является хозяйственно-финансовая деятельность хозяйствующего субъекта, включая и непроизводственную, в результате которой образуются налоговые обязательства.

Одним из направлений реформирования системы бухгалтерского учета в РФ в краткосрочной перспективе является завершение формирования рыночной модели взаимодействия системы налогообложения и системы бухгалтерского учета. И в данном случае проблема заключается в оптимальном соотношении правил ведения бухгалтерского учета и налогообложения применительно к сложившимся условиям хозяйственной деятельности. В настоящее время в России система бухгалтерского учета существенно зависит от постоянных изменений в налоговой системе.

Традиционно выделяется две модели сосуществования систем бухгалтерского учета и налогообложения.

В первой модели система бухгалтерского учета оформляется и функционирует под сильным влиянием и непосредственным воздействием налогообложения. В этой модели возможна разная степень зависимости бухгалтерского учета от налогообложения: от полной до слабой. Причем налогообложение, как правило, оказывает значительное воздействие на систему бухгалтерского учета. Первая модель представляет собой положение, при котором бухгалтерский и налоговый учет фактически совпадают и первый выполняет все фискально-учетные задачи.

Вторая модель предполагает параллельное существование бухгалтерского и налогового учета как двух самостоятельных видов деятельности, преследующих различные, подчас несводимые цели.

По степени участия бухгалтерского учета в системе учета налогового можно выделить три вида налогового учета.

1. Бухгалтерский налоговый учет: показатели налогового учета формируются исключительно из данных бухгалтерского учета.

2. Смешанный налоговый учет: показатели налогового учета формируются на основе данных бухгалтерского учета, но с использованием определенных методов для целей налогообложения.

3. Абсолютный налоговый учет: показатели налогового учета формируются без участия бухгалтерского учета.

В вопросе соотношения налоговых и бухгалтерских положений российская хозяйственная система стала первоначально строиться исходя из их правовой равнозначности, но приоритетности бухгалтерского регулирования перед налоговым в вопросах постановки и ведения учета и отчетности. На протяжении 1993 – 1995 годов наблюдались активные попытки вмешательства фискальных органов в процесс регулирования бухгалтерского учета.

Все вышесказанное однозначно свидетельствует о том, что для российской финансовой системы и регулирующей ее системы законодательства вопрос о соотношении бухгалтерского учета и учета налогового более чем актуальный.

Бухгалтерский учет в Российской Федерации на современном этапе все еще используется для целей налогообложения. И хотя законодатель в Законе о бухгалтерском учете прямо не предусмотрел обязанности организаций представлять бухгалтерскую отчетность в государственную налоговую инспекцию, но он обязывает это делать в соответствии с другими законами РФ, например, по Закону «О налоге на прибыль организаций». И эта же обязанность зафиксирована в Налоговом кодексе РФ (Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая: Раздел VIII: Глава 25). В то же время Налоговый кодекс РФ обязывает каждого налогоплательщика представлять в налоговые органы налоговую декларацию по каждому налогу, подлежащему уплате этим налогоплательщиком (ст. 80 Налогового кодекса РФ).

Положительной тенденцией является то, что бухгалтерский учет не предназначен исключительно для целей налогообложения и, вместе с тем, наряду с бухгалтерским учетом не вводится параллельный и независимый налоговый учет. Гармония во взаимодействии систем бухгалтерского учета и налогообложения может быть достигнута лишь в результате такого сочетания двух систем, когда налоговая отчетность будет формироваться на базе бухгалтерских данных путем применения различных корректировок.

Список используемой литературы.

1. Налоговый Кодекс РФ 2009-2010 г., НК РФ – Москва, Санкт-Петербург.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ХОЛДИНГОВ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА**

г. Томск, Томский государственный университет, e-mail: perkova@sibmail.com

Современные этап развития отечественного бизнеса характеризуется широким распространением холдинговых компаний. Главной причиной их широкого распространения в возможности «уменьшения в группе взаимосвязанных предприятий рисков потери собственности, интеграции последовательных этапов технологического процесса, проявления эффектов масштаба и мультипликативных эффектов корпоративной собственности, функционирования единой финансовой структуры, оптимизации налогообложения» [1, с. 3]. Вертикально интегрированные компании позволяют сочетать централизованное управление с сохранением юридической самостоятельности дочерних предприятий, осуществляющих оперативное управление.

Актуальность совершенствования налогообложения нефтегазового комплекса в принципиальном плане определена, во-первых, значимостью нефтегазового комплекса (НГК) России как важнейшего сектора национальной экономики. НГК обеспечивает более 70 % общего потребления первичных энергоресурсов, а крупные нефтегазодобывающие компании являются главными источниками налоговых поступлений в Федеральный бюджет. Во-вторых, ведущую роль в функционировании НГК играют интегрированные нефтяные и газовые компании, существующие, как правило, в форме холдинговых структур. Высокая ликвидность производимой продукции, значительные основные фонды, общественная значимость крупных предприятий НГК и другие факторы являются предпосылкой того, что государство уделяет их стратегическим решениям особое внимание. В-третьих, в процессе управления холдингами приходится решать проблемы привлечения капитала, оптимизации организационной структуры, создания непрерывных технологических цепочек и т.п. В-четвертых, большие размеры холдингов, обеспечивающие рыночную устойчивость, часто приводят к сложности стратегического и оперативного управления их хозяйственной деятельностью. Данные обстоятельства, а также необходимость скорейшего формирования благоприятной среды для повышения финансовой устойчивости холдингов нефтегазовых компаний обусловили выбор темы исследования.

В настоящее время большинство крупных компаний НГК имеют холдинговую, вертикально-интегрированную структуру. Одним из преимуществ вертикальной для таких компаний интеграции является возможность концентрации финансовых ресурсов всех дочерних обществ холдинга для целенаправленного решения важнейших стратегических задач развития компании в целом.

В силу этого особое значение приобретает необходимость закрепления на законодательном уровне консолидированного налогообложения. В послании Прези-

дента РФ и в «Основные направления налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» [2] Минфина ставится вопрос о «введении института консолидированных групп налогоплательщиков в налоговое законодательство и особый порядок исчисления налога на прибыль организаций для участников таких групп». Важность введения данных норм особенно актуальна для крупных компаний НГК, что вызвано рядом ограничений, налагаемых действующим российским законодательством, так, компании не могут использовать принятый в международной практике механизм аккумулирования чистой прибыли дочерних обществ в головной компании через дивиденды. При налогообложении доходов, полученных в виде дивидендов, не учитываются особенности деятельности вертикально-интегрированных компаний. Действующее законодательство не позволяет осуществлять безвозмездную передачу имущества между организациями внутри холдинга, так, при передаче имущества по балансовой стоимости возникает необходимость исчислять налоги с рыночной стоимости. Введение института консолидированных групп налогоплательщиков в налоговое законодательство должно устранить необходимость осуществлять продажу имущества внутри холдинга по рыночным ценам.

Исследователи, среди основных предпосылок внедрения консолидированного налогообложения в Российской Федерации выделяют следующие.

Во-первых, государство, накопив триллионы рублей в Стабилизационном фонде, решило уменьшить налоговую нагрузку на крупный бизнес.

Во-вторых, налоговые органы приобрели большой опыт администрирования налогов. Так, действующие межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам показывают высокую эффективность своей работы (собираемость налогов по крупнейшим налогоплательщикам приблизилась к 100 %) [3, с. 57].

В-третьих, в экономике России оформилась достаточно стабильная группа НГК, успешно работающих как на внутреннем, так и на международном рынке, и обеспечивающих основную долю доходов бюджетов всех уровней.

На сегодняшний день в нашей стране институт консолидации находится на этапе становления. После вступления соответствующей поправки в силу можно будет суммировать финансовый результат компаний НГК, входящих в группу, и уже исходя из этих сумм платить налог на прибыль. Консолидированной группой предлагается признавать добровольное объединение налогоплательщиков на основе договора в целях консолидации обязанностей по уплате налога на прибыль [4, с. 24]. При этом в состав группы включаются компании, прямо или косвенно принадлежащие материнской компании. Договор о создании консолидированной группы налогоплательщиков подлежит регистрации в налоговом органе по месту налогового учета участника группы, который, в соответствии с договором, является налогоплательщиком, ответственным за исполнение консолидированных обязанностей группы.

К консолидированным налогоплательщикам предъявляются следующие требования: основной член группы – крупнейший налогоплательщик, всего в группе должно быть не менее двух компаний; доля прямого и косвенного участия основного предприятия в капитале «дочек» – не менее 90 %; финансово-промышленные группы запрещены: банки, страховщики, профессиональные участники рынка ценных бумаг могут создавать группы только с себе подобными; в состав консолидированной группы не могут включаться организации, являющиеся резидентами особых экономических зон, а также организации, применяющие специальные налоговые



режимы; отсутствие налоговой задолженности на момент перехода к консолидированной уплате.

Участники группы будут нести солидарную ответственность по исполнению налоговых обязательств, а выездные проверки по налогу на прибыль будут проводиться одновременно во всех компаниях группы. Консолидированная группа налогоплательщиков будет составлять единую налоговую декларацию, отражающую сведения о консолидированной расчетной базе, определенной в целом по группе, а также о налоговой базе каждого участника группы. Консолидированная расчетная база при этом определяется путем суммирования по установленным правилам налоговой базы по налогу на прибыль всех организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков.

Преимуществами введение режима консолидированного налогообложения для российских компаний НГК станут:

1) возможность не учитывать при исчислении налогооблагаемой прибыли ту, которая получена от сделок между участниками группы;

2) возможность суммировать результаты хозяйственной деятельности всех участников группы. Убыток одного из участников уменьшит общую налогооблагаемую прибыль группы непосредственно за текущий налоговый период, а не в будущих налоговых периодах, как было бы, если бы данный участник исчислял налог индивидуально;

3) снижение рисков по трансфертному ценообразованию путем исключения для целей налогообложения прибыли сделок между взаимозависимыми лицами, включаемыми в консолидированную группу;

4) упрощается управление финансовой системой консолидированной группы предприятий НГК путем применения консолидированной налоговой отчетности для целей исчисления налога на прибыль.

Выгода от перехода на систему консолидированного налогообложения и для компаний НГК и государства выражается не только в абсолютной величине экономии налога на прибыль, но, прежде всего, в возможности прозрачно представить структуру холдинга, предоставлять консолидированную отчетность при привлечении зарубежных кредитных ресурсов, в возможности перемещать активы внутри группы без дополнительного налогообложения. Финансовый механизм нефтегазовых холдинговых структур будет способен обеспечить даже в условиях затянувшегося кризиса стратегический курс развития нефтегазового сектора экономики, интеграционный рост. Интеграция позволяет увеличить активы, расширить масштабы инновационной деятельности, повысить технологический уровень производства, оптимизировать налогооблагаемую базу, добиться налоговых и других льгот. Так как эффектом финансовой синергии в большей степени обладает финансовый механизм вертикально интегрированных структур, получивший наибольшее распространение в нефтегазовом комплексе во всех регионах страны. Таким образом, скорейшее принятие комплекса мер направленных на совершенствование системы консолидированного налогообложения компаний НГК будет способствовать, с одной стороны, снижению налогового бремени на крупные российские холдинги в нефтегазовом комплексе, а с другой, увеличению поступления в консолидированный бюджет РФ.

Список использованной литературы.

1. Татаркина. Д.О. Консолидированный учет и финансовый контроль взаимодействия участников агрохолдинга. Автореферат на соискание ученой степени канд. экон. наук. Волгоград, 2008. – 30 с.

2. Основные направления налоговой политики на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Исаков В.Б. Специальный доклад «Бизнес и налоги» // Налоги и налогообложение. – 2007. – № 4. – С. 42–68.

4. Зубарева И.Е. Минфин России определился с планом развития налоговой системы на ближайшие годы // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2008. – № 3. – С. 21–27.

А.В. Савинов

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

г. Санкт-Петербург, Петербургский государственный университет путей сообщения,  
e-mail [novos-58@mail.ru](mailto:novos-58@mail.ru)

Государственные учреждения, применяющие современные методы и стандарты управления качеством развивают свою предпринимательскую и инновационную деятельность и стремятся завоевать на рынках услуг прочные позиции. Наличие у бюджетного учреждения сертификата соответствия системы менеджмента качества по национальному стандарту РФ ГОСТ Р ИСО 9001:2008 показывает его способность быть лидирующим в своей отрасли и стремящимся постоянно повышать свой уровень.

Высокие требования стандарта к организации в целом, включают и соответствующие требования ко всем вспомогательным процессам. При этом огромную роль в обеспечении информацией о финансовой и экономической деятельности учреждения играет система ведения бухгалтерского учета, являющаяся основой комплексного управленческого учета. Характер и степень документированности учетного процесса должны отвечать законодательным требованиям, потребностям заинтересованных сторон, а также устраивать учреждение. Бухгалтерский учет обеспечивает сбор и систематизацию данных на основе единого порядка ведения бухгалтерского учета в соответствии с Инструкцией по бюджетному учету, утвержденной приказом Минфином России от 30.12.2008 N 148н.

Управленческий учет призван обеспечить аппарат управления информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью учреждения. При этом управленческий учет может быть детализирован путем ведения дополнительных регистров. Таким образом, руководители получают информацию непосредственно от объекта управления в обработанном виде, что актуально для крупных бюджетных учреждений, имеющих большое количество подразделений, для которых в целях повышения заинтересованности коллектива в результатах труда может вводиться система самоокупаемости. Контроль обеспечения самоокупаемо-

сти обеспечивается путем введения дополнительного учета доходов и расходов по каждому подразделению на отдельных лицевых счетах, открываемых в комплексе управленческого учета. При этом такие подразделения могут оказывать услуги, как подразделениям своего учреждения, так и сторонним заказчикам. Как показывает практика, эта система хозрасчета позволяет увеличить общие доходы учреждения до 100 процентов в зависимости от рода оказываемых услуг в дополнение к основному виду деятельности путем дополнительного набора работ от сторонних заказчиков.

При этом, поскольку существующая система бухгалтерского учета бюджетного учреждения строго регламентирована: ее состав, проводки по каждому операциям четко определены Инструкцией, то для решения задач текущего, повседневного управления необходимы новые методологические решения, позволяющие при сохранении основополагающих принципов бухгалтерского учета добиваться получения требуемых дополнительных сведений. Используя данные бухгалтерского учета, управленческий учет сформирует и обеспечит информацией руководителей о доходах и расходах каждого подразделения, о произведенных ими отчислениях в централизованный фонд учреждения и информацией в целом по учреждению.

Чтобы обеспечить качественную основу для управленческого учета, необходимо обеспечить качество самого бухгалтерского бюджетного учета. Для этого учреждение должно разработать и регламентировать учетные процессы, путем подробного их описания в отдельных распорядительных документах. Построение управленческого учета и его раздела – учета доходов и расходов подразделений учреждения, это, прежде всего тщательная постановка бухгалтерского учета и учетной политики, в которой подробно описаны организационные аспекты бухгалтерского учета, технология обработки учетной информации, методологические аспекты учета. При этом система ведения управленческого учета на основе бухгалтерских данных требует определенной подготовки, позволяющей идентифицировать документы по принадлежности расходов и доходов к конкретному подразделению. Поэтому в дополнение к учетной политике, которая не позволяет вместить в себя всю дополнительную информацию, разрабатываются положения, правила и инструкции. Такие документы будут являться внутренними учетными стандартами. Можно сказать, что внутренние учетные стандарты – это документы, которые регламентируют единые требования к оформлению бухгалтерского учета с целью обеспечения эффективности практической работы и обеспечения данными управленческий учет.

Внутренние учетные стандарты позволяют построить ведение бухгалтерского учета применительно для формирования разделов управленческого учета. По каким направлениям учета необходимо формировать внутренние учетные стандарты? В первую очередь для четкой организации работы бухгалтерии, имеющей в своем составе значительное количество работников, необходимо, прежде всего, иметь Положение о бухгалтерской службе с приложением должностных инструкций для каждого специалиста. Функции бухгалтерии достаточно разнообразны. При современной организации управления в условиях автоматизации обработки данных необходимо четко понимать распределение обязанностей в бухгалтерии по отделам, последовательность работы, схему прохождения документов вплоть до составления отчетности.

Далее должны быть сформированы положения об организации учетных работ крупных подразделений. Так, наличие в учреждении автохозяйства с большим количеством транспортной техники, образует целую систему учета горюче-смазочных материалов, учета пробега автотранспорта, особый учет износа транспорта и авто-

шин, заработной платы водителей. Для обеспечения сбора информации и системного ведения бухгалтерского и управленческого учета подготавливается «Положение об организации учетных работ по автохозяйству». Если учреждения для обеспечения медицинского обслуживания работников и прохождения ими медицинского обследования, создают собственные центры медицинского обслуживания, то такие центры, как правило, должны быть полностью хозрасчетными. Особенности учета затрат медицинского подразделения, имеющие свою специфику должны найти отражение в «Положении по учету доходов и расходов медицинского оздоровительного центра». Содержание комбината питания в учреждении так же имеет свою специфику. Учет продуктов в бюджетном учреждении осуществляется по стоимости приобретения, но при этом в общепите необходим учет по отпускным ценам. Особенности построения бухгалтерского учета и расчета прибыли, контроль остатков продуктов и товаров раскрывается в «Положении по учету доходов и расходов комбината общественного питания». При наличии подразделений спорта, разрабатывается Положение по учету доходов и расходов дома физической культуры и спорта. Такие же положения об организации учетных работ формируют по другим подразделениям, переведенным на самоокупаемость. Отдельно формируются положения по сложным участкам учетных работ, от которых во многом зависит как бухгалтерский, так и управленческий учет. К таким участкам можно отнести кассовые операции. В учреждениях для обеспечения своей деятельности, сосредотачивается большое количество контрольно – кассовых аппаратов для денежных расчетов с физическими лицами. Учитывая важность процедуры работы с кассовыми аппаратами, необходимостью ведения дополнительных учетных регистров к ним, следует разработать единые требования эксплуатации контрольно-кассовых машин в отдельных Правилах, утверждаемых учреждением. Значительными по трудоемкости учета и, следовательно, требующими подготовки отдельно разработанных методик бухгалтерского и управленческого учета являются: учет ремонтных работ, учет основных средств, учет материальных запасов и специальной одежды.

Таким образом, упорядочение бухгалтерского учета на основе внутренних учетных стандартов позволяет без особых сложностей вести управленческий учет. В результате управленческий учет предоставляет экономическим службам учреждения информацию, на основе которой они принимают обоснованные решения. Текущие операции фиксируются в управленческом учете также как и бухгалтерском, но уже в подготовленной форме для оценки анализа деятельности, как отдельных подразделений, так и учреждения в целом. При этом данные бухгалтерского и управленческого учета являются сопоставимыми.

Очевидно, что грамотно сформированный пакет внутренних учетных стандартов способствует повышению производительности труда работников бухгалтерских служб на всех его этапах. Внутренние учетные стандарты позволяют повысить достоверность и надежность данных учета, экономят время руководителя, работающего с финансово-экономической документацией. А управленческий учет, сформированный на основе упорядоченного бухгалтерского учета, будет в любой момент деятельности учреждения обеспечивать его той информацией, которая необходима для быстрого принятия мобильных решений, которые формируют службы экономического развития на текущий момент и ближайшую перспективу. В итоге управление получает и воспринимает информацию и принимает решения на основе достоверной информации бухгалтерского учета, обработанного в комплексе управленческого

учета, и завершается контролем выполнения этого решения также на основе соответствующей информации.

Г.С. Санду, Э.В. Плучевская

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: sgs@sibmail.com

Современные предприятия вынуждены постоянно заниматься улучшением своей деятельности. Это требует разработки новых технологий и приемов ведения бизнеса, повышения качества конечных результатов деятельности и, конечно, внедрения новых, более эффективных методов управления и организации деятельности предприятий.

Бизнес-процесс – это логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы производителя, создает ценность и выдает результат потребителю. Среди основных причин, побуждающих организацию оптимизировать бизнес-процессы, можно выделить необходимость снижения затрат или длительности производственного цикла, требования, предъявляемые потребителями и государством, внедрение программ управления качеством, слияние компаний, внутриорганизационные противоречия и др. [1].

Моделирование бизнес-процессов – это эффективное средство поиска путей оптимизации деятельности компании, средство прогнозирования и минимизации рисков, возникающих на различных этапах реорганизации предприятия. Этот метод позволяет дать стоимостную оценку каждому отдельному процессу и всем бизнес-процессам организации в совокупности.

Решения по моделированию бизнес-процессов обычно принимаются по следующим причинам:

- существенный рост бизнеса компании за счет расширения направлений деятельности;
- исчерпание пути развития компании;
- потеря «технологической прозрачности» деятельности компании;
- позиция руководства компании, осознавшего необходимость изменений и развития и видящего перспективу.

Моделирование бизнес-процессов затрагивает многие аспекты деятельности компании:

- изменение организационной структуры;
- оптимизацию функций подразделений и сотрудников;
- перераспределение прав и обязанностей руководителей;
- изменение внутренних нормативных документов и технологии проведения операций;
- новые требования к автоматизации выполняемых процессов и т.д.

Целью моделирования является систематизация знаний о компании и ее бизнес-процессах в наглядной графической форме, более удобной для аналитической

обработки полученной информации. Модель должна отражать структуру бизнес-процессов организации, детали их выполнения и последовательность документооборота [2].

Модели должны быть согласованы с ведущими специалистами организации, обладающими необходимыми знаниями.

В случае если после построения моделей согласование не было достигнуто, в модель должны быть внесены необходимые уточнения и коррективы. Процесс итерации (согласование, внесение коррективов и уточнений) должен повторяться до момента полного подтверждения, что модель понятна и однозначно представляет детали бизнес-процессов.

Как правило, система создается коллективом людей. Эти люди имеют различные специальности, опыт, привычки, образование, предпочтения и личные качества. Модель бизнес-процессов строится для того, чтобы эти люди могли эффективно обмениваться знаниями и совместно принимать решения по ходу создания системы. Модель является языком общения между сторонами, участвующими в создании системы, – заказчиками, экспертами, архитекторами и т. д. Она должна быть организована таким образом, чтобы каждая сторона, воспринимающая моделируемую систему с собственной точки зрения, могла эффективно вносить свой вклад в общее понимание предметной области [3].

Необходимо учитывать важные характеристики моделирования бизнес-процессов. В частности, к преимуществам моделирования бизнес-процессов относят повышение качества и скорости производства продукции с одновременным снижением издержек; рост профессионализма сотрудников; повышение конкурентоспособности компании. Недостатки, в свою очередь: усиление эксплуатации сотрудников и связанные с этим проблемы социально-психологического характера; необходимость проведения целенаправленной работы по изменению корпоративной культуры.

Моделирование бизнес-процессов позволяет проанализировать не только, как работает предприятие в целом, как оно взаимодействует с внешними организациями, заказчиками и поставщиками, но и как организована деятельность на каждом отдельно взятом рабочем месте.

К сожалению, на практике многие российские компании имеют проблемы, связанные с вопросами управления и эффективного моделирования бизнес-процессов.

Некоторые управленцы задают следующий вопрос: «Зачем нам необходимо описывать бизнес-процессы?» Зачастую это связано с тем, что данная группа руководителей предпочитает решать вопросы без предварительного глубокого анализа проблемы на интуитивном уровне. Может быть, в каких-то случаях опыт и помогает, но в большинстве случаев к решению проблем это не приводит. Как правило, это ведет к гибели предприятия, и лишь немногим удается удержаться на рынке. Как известно, при ремонте автомобиля в автосервисе сначала проводится диагностика, при лечении пациента в больнице сначала проводится его обследование – при решении проблем в компаниях должна быть аналогичная ситуация.

Из проблем, связанных с неэффективной работой компании, можно выделить следующие:

- Большое распространение имеет дублирование функций – функциональные обязанности пересекаются, создавая беспорядок, а иногда и хаос.

- Наблюдается скрытое противостояние интересов собственников и топ-менеджеров компаний. Нередко встречается ситуация, когда топ-менеджеры занимаются лишь оперативным управлением (или созданием его видимости) и решением различных локальных вопросов. Времени на вопросы стратегии и внедрение изменений, вызванных потребностями рынка, почему-то не хватает. Собственникам компаний же хочется, чтобы топ-менеджеры в основном занимались инициацией и реализацией вопросов стратегического развития при отлаженной работе существующего бизнес-механизма.

- Многие руководители, имея хороший управленческий опыт, не имеют элементарных знаний в области экономики предприятия, нет профессионального владения инструментарием менеджмента и маркетинга в управлении. Как следствие, любой проект реформирования или консалтинга начинается не с диагностики и поиска подходов к решению, а со структурирования задачи и выяснения, для чего это надо и надо ли вообще. Также немаловажно и то, что некоторые менеджеры не успели перестроиться на новые принципы хозяйствования – в подсознании еще есть остатки административно-командной системы.

- Отсутствует система улучшения деятельности компании на всех уровнях (об этом обычно задумываются только собственники) – очень часто встречаются сотрудники, которым абсолютно все равно, как улучшить их деятельность и деятельность компании.

- Внедрение информационных систем без предварительного анализа необходимости их внедрения. Зачастую автоматизируются процессы (а иногда и целые компании), которые неэффективны и требуют улучшения.

При разработке эффективных моделей бизнес-процессов можно сразу же отметить ряд результатов, которые достигаются сразу после окончания проекта по описанию и моделированию бизнес-процессов:

- Описанные и смоделированные бизнес-процессы формализуют существующую модель бизнеса, устраняют дублирование функций работниками.

- Сотрудники, зная, что процессы контролируются, выполняют свою работу более добросовестно.

- Смоделированные процессы представляют собой базу знаний о процессах – новые сотрудники быстрее обучаются и понимают то, что от них требуется.

- Формируется полный перечень документации для управления – регламенты, должностные инструкции, положения.

- Сокращаются случаи остановки производства за счет работы обеспечивающих служб.

- Сокращаются неоправданные закупки товаров. Прозрачность и контролируемость закупок обеспечивает своевременное выполнение заявок и экономию оборотных средств за счет снижения уровня закупочных цен, транспортных затрат и затрат на содержание складов.

Таким образом, многие проблемы современного российского менеджмента может решить эффективное управление бизнес-процессами. В то же время, на практике дела с внедрением данных методов в жизнь не так хороши как в теории. Поэтому для достижения успеха очень важно учесть опыт проектов по описанию и моделированию бизнес-процессов.

Список использованной литературы.

1. Евдокиненко В. Бизнес-процессы, процессное управление и эффективность // Сайт «Бизнес – инжиниринговые технологии». – URL: [http://www.betec.ru/index.php?id=06&sid=01] (дата обращения: 29.09.2010).
2. Карабанов Б. Бизнес-инжиниринг. Не роскошь, а средство управления // Портал «iTeam. Технологии корпоративного управления». – URL: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\_18 /article\_155] (дата обращения: 29.09.2010).
3. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: Учеб. – М.: Филинь, 2003. – 520 с.
4. Агаев Г.С. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 416 с.

М.П. Сарунова

## **ВНЕДРЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА**

г. Элиста, Калмыцкий государственный университет, sarunova@mail.ru

Для эффективного управления производством в системе управленческого учета необходима оперативная и аналитичная учетная информация. Повышение оперативности и аналитичности учета является одной из главных тенденций его развития.

Совершенствование аналитического учета затрат и последовательности использования его данных необходимо в целях строгого соблюдения принципа сплошного документирования операций и принципа их непрерывности. Оно предусматривает оформление операций с целью получения достоверной, полной и объективной информации о затратах по каждому технологическому процессу по местам возникновения затрат и центрам ответственности на отдельном этапе (стадии) производства.

В аналитическом учете затрат на производство продукции растениеводства нет никаких препятствий для внедрения уже оправдавших себя в настоящее время всех приемов управленческого учета в части учета затрат, выхода продукции растениеводства и калькулирования ее себестоимости. Но даже в пределах одной отрасли каждое предприятие имеет существенные особенности в технологии и организации производства, и это не может не учитываться в управленческом учете при постановке аналитического учета затрат.

В настоящее время практика отражения затрат на производство продукции растениеводства в не позволяет получать правильные сведения о результатах работы их подразделений (бригад). Децентрализация учета внутри подразделений (по центрам ответственности и местам формирования затрат) дает большой эффект, так как всегда можно видеть конкретные резервы производства: виновников перерасходов, пути снижения и экономии затрат.

При рассмотрении отчетных калькуляций исследуемых хозяйств можно прийти к выводу, что они не удовлетворяют требованиям внедрения и развития управленческого учета. Отчетная калькуляция хозяйств представляет собой документ, где



показаны действительные затраты как в количественном, так и денежном выражениях. В то время как калькуляция подразделений хозяйств, сохраняя свое значение как средство контроля и регулирования производства, имеет ряд особенностей, отличающих ее от калькуляции продукции предприятия в целом. Основной особенностью калькуляции подразделения является то, что ее построение должно обеспечить выявление результатов деятельности этого подразделения путем четкого разграничения влияния факторов, зависящих и не зависящих от него. В этой связи калькуляция подразделения хозяйства теряет в известной мере характер отчетного документа предприятия и приобретает для него условный характер, поскольку при составлении ее материалы, услуги вспомогательных производств, общепроизводственные и общехозяйственные расходы принимаются и фиксируются в калькуляции не в фактической, а в плановой их оценке.

Происходит это вследствие того, что основным требованием, которое предъявляется к калькуляции производственного подразделения, является такое ее построение, которое обеспечивая отражение в ней действительно произведенных затрат в их количественном выражении (факторы, обычно зависящие от подразделения), исключало бы вместе с тем влияние факторов, не зависящих от подразделения, каковыми являются ценностные факторы. Поэтому наряду с калькуляцией себестоимости растениеводческой продукции предприятия в целом следует исчислять и себестоимость продукции его подразделений. Причем калькуляцию необходимо составлять не только в конце года, но и на протяжении года по рабочим периодам (в зависимости от видов сельскохозяйственных работ).

Основными принципами построения калькуляции, предназначенной для контроля за деятельностью подразделений хозяйства, являются: ограничение калькуляции объемом работы производственного подразделения; оценка всех полученных подразделением материалов, как от центральных складов, так и от других подразделений хозяйства, а также продукции и услуг вспомогательных и обслуживающих производств по нормативам; включение в калькуляцию подразделений общих расходов по хозяйству в сумме, предусмотренной сметой, на основании планового их распределения по отдельным подразделениям; расценка прочих, не зависящих от подразделения затрат, в размере, предусмотренном планом (например, амортизация основных средств бригады – по ставкам, предусмотренным планом, и т.д.); составление калькуляции с максимальной быстротой, а там, где возможно – по более коротким срокам. Таким образом, в калькуляции себестоимости продукции растениеводства подразделения (бригад) должны быть отражены «очищенные» результаты отчетного периода.

Учет затрат в разрезе структурных подразделений должен стать эффективным средством повышения оперативности и аналитичности для управления производством и достичь этого можно путем совершенствования аналитического учета, документооборота и порядка постановки учета затрат.

Для этой цели предлагается ряд документов по учету и контролю затрат, которые могут быть использованы в других отраслях сельского хозяйства. Они включают: «Производственный отчет структурного подразделения», «Сводный производственный отчет по структурным подразделениям», «Ведомость аналитического учета и контроля отклонений затрат». Эти документы и регистры приспособлены для ведения учета по процессам в сочетании с нормативным методом и системой «директ-кост».

Производственный отчет структурного подразделения состоит из трех разделов. В первом разделе заранее отражают нормативные величины затрат по их видам и статьям, учитывают отклонения от них, определяют фактические величины с начала года и за рабочий период (передел), а также итоги с начала года по таким показателям, как объем работ, продукции (условные гектары, центнеры и др.). Во втором разделе отражается производство работ, продукции также по нормативам, отклонениям и фактически всего и в расчете на единицу работ, продукции. В третьем разделе отражаются конечные результаты производства по нормативам и фактически – себестоимость продукции по расчетным ценам, маржинальный доход, прибыль по производству и другие показатели, позволяющие судить об эффективности работы подразделения.

Нормативные показатели в данном отчете требуется проставлять заранее (экономистам, менеджерам), что значительно снижает трудоемкость и затраты времени на заполнение данного отчета. Отклонения от норматива по затратам и другим показателям отражают в отчете на основании ведомости отклонений, которая в свою очередь заполняется на основании данных лимитно-заборных карт, требований-накладных, табелей учета рабочего времени, учетных листов трактористов-машинистов, книжки бригадира по учету выполненных работ и других первичных документов. Определение фактических данных осуществляется путем суммирования нормативных показателей и отклонений от норм.

Производственный отчет структурного подразделения (растениеводческой бригады) составляется за каждый рабочий период в двух экземплярах руководителем бригады и представляется согласно срокам документооборота в бухгалтерию хозяйства. Он служит накопительным документом учета затрат, объема выполненных сельскохозяйственных работ, выхода продукции растениеводства с начала года до следующего рабочего периода (передела). Другой экземпляр отчета служит для сверки и контроля данных в сводном производственном отчете по структурным подразделениям.

Данный отчет может использоваться и для анализа нормативных (плановых) заданий структурных подразделений (нормативов затрат, объемов работ, выполнения плана производства продукции), а также безубыточности производства на каждом процессе календарного производственного цикла. Это достигается благодаря построению классификации статей затрат не только по экономическому содержанию, но и по отношению к объему производства (переменные и постоянные), что способствует принятию оперативных управленческих решений и повышению эффективности производства продукции (работ, услуг).

«Сводный производственный отчет по структурным подразделениям» составляется в бухгалтерии хозяйства в конце отчетного периода по переделам по растениеводческим бригадам на основании данных ведомости аналитического учета и контроля отклонений затрат от нормативов. В данном сводном отчете нормативные показатели по каждому структурному подразделению также проставляются заранее, а отклонения по ним переносятся из ведомости аналитического учета и контроля затрат. Это ликвидирует дублирование записей, что является важным условием повышения оперативности бухгалтерского учета для принятия соответствующих управленческих решений.

Для учета отклонений от цен в сводном отчете предусмотрена дополнительная графа «Отклонение от планово-учетных цен», в которой указанные отклонения отражаются в целом по отрасли растениеводства. В этом же разделе данного регистра

накапливаются итоги затрат по статьям и видам с начала года, что обеспечивает необходимыми данными закрытие счетов в конце года. Второй раздел отчета предназначен для учета и отражения выхода продукции растениеводства. Выход продукции каждого вида сельскохозяйственной культуры в данном разделе отчета отражается с учетом качества и в количественно-суммарном выражении с начала года и за период в разрезе соответствующих структурных подразделений. Последнее обеспечивает данными для расчета и начисления дополнительной оплаты труда по итогам рабочего периода работникам коллективных форм организации и оплаты труда за конечные результаты (качества и количества производства). Такая организация аналитического учета обеспечивает индивидуальную персональную ответственность каждого должностного лица и работника за результаты производства на своем конкретном участке и рабочем месте.

Список использованной литературы.

1. Касьянова Г.Ю., Колесников С.Н. Управленческий учет по формуле «три в одном» / Г.Ю. Касьянова, С.Н. Колесников. – М.: Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 1999. – 328 с.

2. Клычова Г.С., Закирова А.Р. Совершенствовать учет затрат и калькулирование себестоимости продукции в сельхозпредприятиях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – №3. – С.12-15.

3. Лисович Г.М., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский управленческий учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК / Г.М. Лисович, И.Ю. Ткаченко.- Ростов-н/Д: Изд. центр "Март", 2000.- 354 с.

О.С. Селевич

## **КОРПОРАТИВНЫЙ ДОЛГ И ИНСТИТУТ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: osss@mail.ru

Число банкротств в экономике (наряду с такими показателями, как уровень безработицы и размеры производственных запасов готовой продукции) является контрциклическим показателем, то есть его значение меняется в противофазе к динамике ВВП, причем этот показатель является отстающим, что вполне объяснимо: во-первых, необходимо время, чтобы негативные проявления кризиса привели предприятие к банкротству, а во-вторых, сама процедура банкротства занимает достаточно много времени.

Но, эта, казалось бы, вполне очевидная зависимость, не в полной мере распространяется на российскую экономику. Прирост количества решений о признании должника банкротом был незначительным и в 2009 году по сравнению с 2008 годом (+11,2%), и в первом полугодии 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года (+7,9%) [1]. При этом надо отметить, что за время действия последней редакции закона «О банкротстве» (с 2002 года) были очень значительные колебания числа банкротств (рис.1) на фоне стабильных темпов экономического роста.

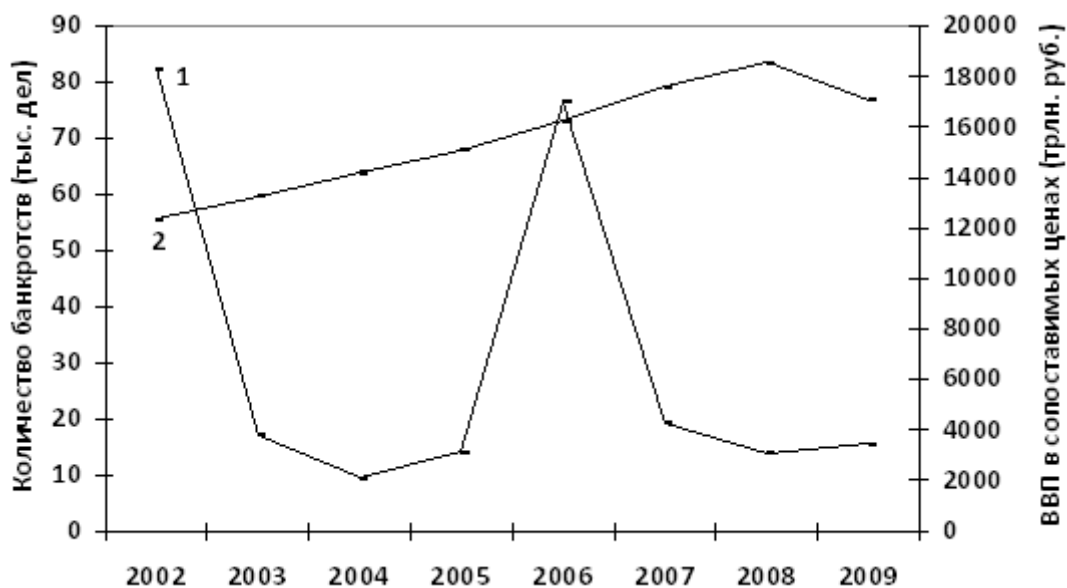


Рис.1. Динамика банкротств (график 1) и ВВП (график 2) в российской экономике[2]

То есть, объяснить российскую динамику банкротств через фазы экономического цикла явно не получается. Необходимо обратиться к изучению глубинных причин банкротств российских предприятий. Если в переходные 90-е годы основными причинами банкротств служили внешние факторы (последствия развала единого экономического пространства Советского Союза; массовые неплатежи, прежде всего, бюджетные; системный кризис российской экономики, вызванный переходом на новую систему хозяйствования и т.д.), то в более благополучные с точки зрения действия внешних факторов нулевые годы на первый план среди причин банкротств стали выходить уже внутренние факторы (неэффективность действий собственников имущественных комплексов; несовершенство корпоративного управления; технологическая отсталость и невозможность конкурировать с иностранной продукцией и т.д.).

Немаловажное место в этом списке занимает и корпоративная задолженность, сформировавшаяся в период бурного экономического роста. В современной России корпоративный долг как таковой появился лишь в начале 1990-х гг. При этом масштабный корпоративный долг сформировался в 2005-2007 гг., т. е. всего за три года. Целью привлечения заемных средств, как правило, было расширение масштабов бизнеса, при этом вновь образованные (и зачастую излишне диверсифицированные) фирмы имели низкую доходность вследствие, прежде всего, низкого качества управления.

Значительные размеры задолженности имеют как частные, так и государственные компании. В частности, общая задолженность 440 предприятий, входящих в состав государственной корпорации «Ростехнологии», превышает 625 млрд. руб. [3]. Задолженность одного только ОАО «Российская самолетостроительная корпорация «Миг», входящего в состав Объединенной авиастроительной корпорации, превышает 1,6 млрд. долл. [4]. С трудом удалось избежать банкротства крупной торговой сети «Дикая орхидея», чья задолженность перед Сбербанком составляет

1,6 млрд. руб. (фирма допустила дефолт по облигационному займу, выпущенному для расширения бизнеса), а ее контрольный пакет акций находится у Сбербанка в залоге [5].

Величина внутреннего корпоративного долга в своей подавляющей части определяется состоянием банковской системы России. Коммерческие банки предоставляют основную массу кредитов предприятиям, а также являются главными покупателями корпоративных облигаций. В результате банкротств российских компаний банки становятся собственниками заложенного имущества и вынуждены заниматься управлением совершенных непрофильных активов.

Особенно опасна для экономики корпоративная задолженность крупных, системообразующих или градообразующих предприятий. Государство всеми средствами старается предотвратить банкротство таких предприятий из-за их долгов (как это происходило, например, с РУСАЛом или АвтоВАЗом), что, конечно, не способствует повышению эффективности российского бизнеса. Возможно, со временем, изменения в экономике США, решившихся на банкротство таких системообразующих компаний, как Lemon Brothers (в банковской сфере) или General Motors, покажут, что радикальные меры могут быть более эффективными, чем поддержание неэффективных производств.

#### Список использованной литературы.

1. Справка о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2007-2009 гг., 1-м полугодии 2010 г. [Электронный ресурс]: [http://www.arbitr.ru/\\_upimg/73349E285CB5678896B1CFC1BCCC5C93\\_банкрот.pdf](http://www.arbitr.ru/_upimg/73349E285CB5678896B1CFC1BCCC5C93_банкрот.pdf) (дата обращения 09.10.10.).

2. Составлено на основании статистики Высшего арбитражного Суда и Министерства финансов.

3. Редакционная статья. – [Электронный ресурс]: [http://milportal.nichost.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=10&Itemid=2](http://milportal.nichost.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=10&Itemid=2) (дата обращения 08.10.10.).

4. Редакционная статья. – [Электронный ресурс]: [http://www.gazeta.ru/news/business/2008/08/15/n\\_1257342.shtml](http://www.gazeta.ru/news/business/2008/08/15/n_1257342.shtml) (дата обращения 08.10.10.).

5. Быховская П. Страховка для «Дикой орхидеи». – [Электронный ресурс]: <http://www.rbcdaily.ru/2010/06/01/market/482668> (дата обращения 09.10.10.).

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: spe-ann@mail.ru

Управление организацией является непростой задачей, особенно в условиях кризиса. В такой ситуации существует необходимость в своевременном получении информации для принятия управленческих решений. От того, насколько полно она будет представлена, зависит эффективность и жизнеспособность предприятия.

Актуальность статьи и ее значимость для теории и практики управленческого учета состоит в том, что внедрение эффективной системы управленческого учета дает предприятиям ряд важных преимуществ, а именно:

- система управленческого учета создана для конкретного предприятия, достаточно гибкая и легко адаптируется к изменениям в процессах, связанных с основной деятельностью;
- позволяет составлять промежуточную отчетность, которая используется для более эффективного решения повседневных задач.

Кроме того, вопросы организации системы управленческого учета на предприятиях России в настоящее время выходят на первый план в связи с переходом в области бухгалтерского учета на международные стандарты.

Существует множество проблем при внедрении системы управленческого учета на предприятие, а именно, отсутствие учетной политики управленческого учета, недостаточное понимание сущности управленческого учета в компании. Необходимо отметить, что большинство российских предприятий сводят управленческий учет только к системе учета затрат и распределения их по центрам финансовой ответственности. Ошибкой является попытка заменить управленческий учет модифицированной системой бухгалтерского учета. Систему управленческого учета каждое предприятие может ставить исходя только из своих целей и видения перспектив развития. Существенной проблемой является недостаточная оперативность информации. Проблемой в построении системы управленческого учета является подмена системы управленческого учета постановкой системы автоматизации. По данным исследований Andersen Consulting, только 8% крупномасштабных проектов по внедрению информационных технологий завершаются успешно и полностью соответствуют заданным требованиям, только в 16 проектах из 100 соблюдаются стоимостные и временные рамки, а также обеспечивается надлежащее качество, превышение заранее согласованной цены подобного рода проектов составляет от 100% до 200%, а 34% времени затрачивается на исправление ошибок [1].

Таким образом, для решения существующих проблем и эффективной постановки управленческого учета необходимо:

- привлечение высококвалифицированных специалистов, имеющих соответствующий опыт и сочетающих его со знаниями финансового анализа, бухгалтерского учёта, системы налогообложения, международных принципов финансового учёта, информатики;

- глубокое вовлечение руководства предприятия в процесс ведения учёта и в процесс его постановки; обеспечение руководством взаимодействия различных служб для предоставления соответствующей информации в центр управленческого учёта;

- обеспечение специалистов всей необходимой информацией, в частности самой конфиденциальной, так как при неполной информации управленческий учёт теряет смысл;

- разработка специфической для каждого предприятия методики, включающей параметры управленческого учёта (направления, центры дохода, центры затрат), учётную политику, форматы отчётности, процедуры получения информации;

- наличие компьютерных программ, специально разработанных или адаптированных для этих целей.

Так как в настоящее время выживание и успех деятельности любого предприятия в условиях рыночной экономики с присущей ей высокой конкурентной борьбой во многом определяется степенью развития на нем управленческого учета, то необходимо разработать и внедрить эффективную систему управленческого учета на предприятиях России.

Список использованной литературы.

1. Касаткин А. Проблемы автоматизации управленческого учета // Управленческий учет и финансы. – 2008. – № 1. – С. 71-75.

Ю.Е. Тишкина

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: julbka1@sibmail.com

В условиях экономического кризиса, когда доходы и прибыль компании, резко падают, особую актуальность приобретает выбор оптимального варианта уплаты налогов.

Необходимость налогового планирования заложена в самом налоговом законодательстве, которое предусматривает те или иные налоговые режимы для разных ситуаций, допускает различные методы для исчисления налоговой базы и предлагает налогоплательщикам различные налоговые льготы, если они будут действовать в желательных властным органам направлениях. Кроме того, налоговое планирование обусловлено заинтересованностью государства в предоставлении налоговых льгот в целях стимулирования какой-либо сферы производства, категории налогоплательщиков, регулирования социально-экономического развития.

Налоговое планирование – это законный способ оптимизации налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств (реализация политики «приемлемых» налогов). Сущность его выражается в признании за каждым налогоплательщиком права применять все допустимые

законами средства, приемы и способы (в том числе и пробелы в законодательстве) для максимального сокращения своих налоговых обязательств.

Задача налогового планирования – организация системы налогообложения для достижения максимального финансового результата при минимальных затратах.

Налоговое планирование наиболее эффективно на этапе организации бизнеса, так как целесообразно изначально грамотно подойти к выбору организационно-правовой формы, места регистрации предприятия, разработке организационной структуры предприятия.

По видам налоговое планирование подразделяется на корпоративное (для предприятий) и личное (для физических лиц). Для указанных субъектов возможности законного уменьшения налогов могут определяться: спецификой объекта обложения (например, могут не облагаться налогами доходы от государственных лотерей); спецификой субъекта налога (например, малые предприятия имеют определенные льготы в виде налогового кредита); особенностями метода обложения, способа исчисления и уплаты налога (так, кадастровое обложение особенно выгодно при высоком уровне инфляции); видом системы налогообложения (при шедулярной системе по разным ставкам могут облагаться доходы по облигациям, дивиденды и банковские депозиты); использование «налоговых убежищ», ибо существующие различия в налоговых режимах отдельных стран могут уменьшить налоговое бремя или обеспечить уход от налогообложения вообще [1].

Возможные пути достижения поставленных целей реализуются не только за счет полного знания и использования позитивных и негативных сторон законодательства, но и за счет последовательного и грамотного применения всех составляющих минимизации и оптимизации налогообложения.

Хозяйствующие субъекты обладают правом защищать свои имущественные права любыми, не запрещенными законом способами. Налоговые платежи составляют значительную долю в финансовых потоках хозяйствующих субъектов. Зачастую от профессионального решения, связанного с учетом налоговых рисков, зависят возможности роста и развития бизнеса, а иногда и его судьба. Поэтому управление налогообложением (налоговый менеджмент) как вид деятельности все чаще входит в практику хозяйственной жизни.

В своей деятельности хозяйствующие субъекты всегда стремятся максимизировать свой доход и прибыль, а это может совпасть с минимизацией налоговых отчислений. Но в целом субъектов интересует не сама по себе величина уплачиваемых налогов, а конечный финансовый результат. С этих позиций основной задачей корпоративного налогового планирования является выбор варианта уплаты налогов, позволяющий оптимизировать систему налогов.

Для создания и успешного функционирования системы управления налогами на предприятиях и в организациях должны быть созданы определенные условия, а именно: наличие взаимосвязанных стратегии развития; готовность администрации осуществлять налоговое планирование на основе стратегических и тактических планов; организация системы сбора и обработки информации; выделение структурного подразделения (лица); разработка схемы налогового планирования; мониторинг системы факторов.

Важный элемент, способствующий проведению налогового планирования на предприятии, — это организация бухгалтерского и налогового учета.



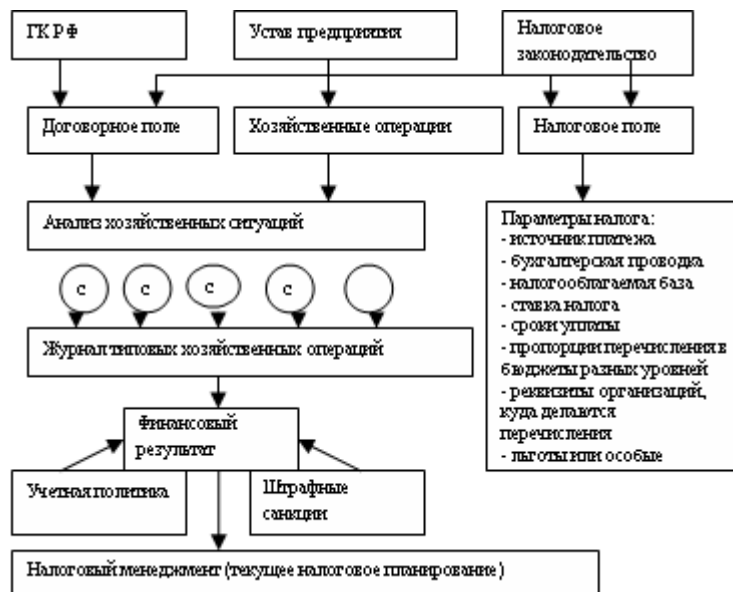


Рис.1. Общая схема налогового планирования на предприятиях и в организациях

Ниже показана последовательность налогового планирования, состоящего условно из восьми укрупненных процедур.

1. Как уже отмечалось, текущее планирование в первую очередь предусматривает формирование налогового поля. В соответствии со статусом предприятия, на основании его устава и законодательных актов в области налогообложения определяется спектр основных налогов, которые надлежит уплачивать в бюджет и внебюджетные фонды. Составляется налоговая таблица, характеризующая налоговое поле хозяйствующего субъекта, в которой каждый налог описывается с помощью следующих основных показателей (параметров): источник платежа (статья расходов); бухгалтерская проводка; налогооблагаемая база; ставка налога; сроки уплаты; пропорции перечисления в бюджеты разных уровней; реквизиты организации, в адрес которых делаются перечисления; льготы или особые условия исчисления налога.

После этого специалистами предприятия анализируются все предоставленные законодательством льготы, по каждому из налогов на предмет их использования в практической деятельности. С учетом результатов этого анализа составляется детальный план использования льгот по выбранным налогам.

2. Согласно уставу предприятия и на основе гражданского законодательства, формируется система договорных отношений (договорное поле). В рамках текущей предпринимательской деятельности осуществляется планирование возможных форм сделок: аренда, подряд, купля-продажа, возмездное оказание услуг и т. п. Каждая сделка должна быть оценена с точки зрения возникающих при ней налоговых последствий на момент подготовки документов, т. е. еще до того, как она будет заключена.

Далее выполняются действия в следующей последовательности:

3. Подбираются типичные хозяйственные операции, которые предстоит выполнять предприятию;

4. Разрабатываются различные ситуации с учетом налоговых, договорных и хозяйственных наработок;

5. Выбираются наилучшие варианты, которые оформляются в виде блоков бухгалтерских и/или налоговых проводок;

6. Из оптимальных блоков составляется журнал типовых хозяйственных операций, который служит основой ведения финансового и налогового учета;

7. Оценивается получение максимального финансового результата с учетом налоговых рисков (возможных штрафных санкций), осуществляется наиболее рациональное с налоговой точки зрения размещение активов и прибыли предприятия;

8. Определяются альтернативные способы учетной политики организации [2].

Учетная политика – это определенные принципы, правила и практические приемы, принятые хозяйствующим субъектом для формирования бухгалтерского и налогового учета, подготовки финансовой отчетности. С помощью учетной политики проще разобраться в системе налогообложения, а также создать модель минимизации налогов, приемлемую для конкретной организации.

При разработке учетной политики предстоит, решить следующие задачи:

- сделать бухгалтерский учет прозрачным и доступным для понимания;
- создать систему налогового учета;
- предусмотреть определенные направления снижения налогов, не противоречащие действующему законодательству;
- построить такую организацию финансовой (бухгалтерской) службы, которая способствовала бы своевременному и четкому решению задач бухгалтерского учета и налогообложения.

Учетная политика, отвечающая на все вышеперечисленные вопросы, может оказать действенную помощь организации в условиях экономического кризиса, а не стать тем формальным документом, который во избежание проблем необходимо предоставить в налоговый орган. При разработке учетной политики следует также учитывать специфику деятельности организации.

Поэтому определение и грамотное применение элементов учетной и налоговой политики – одно из направлений эффективного налогового планирования.

Список использованной литературы.

1. Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение. Краткий курс. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.

2. Архипцева Л.М., Башкирова Н.Н., Варнавский А.В. Налогообложение организаций / Под ред. Гончаренко Л.И. – М.: Экономистъ, 2009. – 480 с.

## **СТРУКТУРА СОВОКУПНЫХ ИЗДЕРЖЕК ПОТОКА ИННОВАЦИЙ В МИКРОЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: popova\_ts@rambler.ru,  
Томский государственный педагогический университет

Инновационный путь развития в современной экономике России признан магистральным и даже единственно возможным для упрочения позиций в условиях истощения природных ресурсов и усиливающейся международной конкуренции. Однако очевидное технологическое отставание российских предприятий от зарубежных конкурентов связано, в частности, с их низкой инновационной активностью, слабой восприимчивостью к новшествам. Руководители и специалисты отечественных компаний зачастую не имеют достаточно полного представления о роли инноваций в экономическом развитии, не используют современные методы управления инновационными процессами, к которым в частности относятся логистические.

Невещественный актив, который создается непосредственно в инновационном процессе, представляет собой особенный ресурсный поток, траектория движения которого составляет пространственную сетку возникающих инновационных коммуникаций. В долгосрочном периоде все совокупные ресурсы инновации могут быть представлены в виде потоков, которые существуют на некотором временном интервале и измеряемых за определенный период времени.

Информационный поток в логистике генерируется входным материальным потоком конкретной логистической системы. В инновациях невещественный поток, который является движением нововведения, имеет функцию, схожую с функциями материального или финансового потоков, но приоритетную для него. Этому потоку также отвечает свой информационный обслуживающий поток, что генерируется начальным невещественным активом. Таким образом, в инновациях приходится моделировать абстрактные логические конструкции инновационных связей и отношений по поводу внедрения новшества в материальное производство.

Исследование логистических цепей в информационных и финансовых потоках позволяет обнаружить несовпадение между материальными и сопутствующими потоками, если в состав материальных потоков включаются невещественные активы. Это проявляется в отсутствии ритмичности движения инновационных, информационных и финансовых потоков. Кроме несовпадения по времени исследуемые потоки разорваны и отделены в пространстве, что значительно осложняет принятие эффективных инновационных решений. Если учесть, что появление конечного продукта инновации в сфере потребления допускает взаимосвязь от десятка до нескольких сотен хозяйствующих субъектов, то масштаб их взаимодействия и количество логистических операций в экономической системе не подлежит учету. Это осложняет механизм управления логистическими потоками предприятий и нуждается в его более детальной проработке.

В работах [1-4] представлена концепция анализа структуры и процесса формирования различных потоков на предприятии. Согласно предложенной концепции, любой поток полезных ресурсов (материальный, финансовый, информационный,

энергетический, трудовых ресурсов, транспортных средств, инноваций, сервисных услуг) можно представить как некоторую векторную функцию  $\vec{P} = P_0 \cdot \vec{P}_0(t, z)$ , содержащую скалярную ( $P_0$ ) и векторную составляющие ( $\vec{P}_0(t, z)$ ,  $z$  – пространственная координата,  $t$  – временная). Причем, для нормального функционирования каж-

дого из потоков необходимы обеспечивающие потоки. Тогда  $\vec{P} = P_0 \cdot \sum_{i=1}^n \vec{P}_{0i}(t, z)$ ,  $n$  – число векторных обеспечивающих потоков. Так, например, для материального потока в качестве обеспечивающих выступают следующие потоки – финансовый поток, информационный, энергетический, поток транспортных средств и т.д.

Инновационный процесс на предприятии также можно представить в виде потока инноваций, содержащий скалярную  $N_0$  и векторную  $\vec{N}_0$  составляющие. Причем скалярная составляющая есть конкретное инновационное решение, а векторная – куда оно направлено. В элементарном виде данный поток можно представить как:  $\vec{N} = N_0 \cdot \vec{N}_0$ . Составляющие потока инноваций, обеспечивающие стабильность процесса, являются: научные и инженерно-технические кадры (поток трудовых ресурсов  $\vec{W}$ ), денежные средства, выделенные на цели научно-технического развития (поток финансовых ресурсов ( $\vec{F}$ ), энергетический поток ( $\vec{E}$ ) и научно-техническая информация (информационный поток ( $\vec{I}$ )). Тогда  $\vec{N}_i = f(N_{0i}, \vec{N}_{0i}, \vec{F}_i, \vec{I}_i, \vec{E}_i, \vec{W}_i)$  [3]. Отсутствие одного из этих потоков переводит поток инноваций в новшества (портфель новшеств). При этом в общем случае, потоки  $\vec{F}$ ,  $\vec{I}$ ,  $\vec{E}$ ,  $\vec{W}$  могут существовать и сами по себе, не связанные с потоком инноваций.

На основе приведённой выше структуры потока инноваций в логистической системе возможен достаточно точный анализ всех составляющих потока с целью их оптимизации по затратам на формирование. Для точного выяснения структуры затрат, необходимо расписать обеспечивающие вектора по затратам для каждого из них.

Математическое выражение для потока инноваций, с учётом только векторов затрат по составляющим  $\vec{N}_{qi}$ ,  $\vec{F}_{qi}$ ,  $\vec{I}_{qi}$ ,  $\vec{E}_{qi}$ ,  $\vec{W}_{qi}$  примет следующий вид [4]:

$$\begin{aligned} \vec{Q}_{Ni} = \vec{N}_{qi} + \vec{F}_{qi} + \vec{I}_{qi} + \vec{E}_{qi} + \vec{W}_{qi} = & (F_{N0i} \cdot \vec{F}_{0i} + I_{N0i} \cdot \vec{I}_{0i} + E_{N0i} \cdot \vec{E}_{0i} + W_{N0i} \cdot \vec{W}_{0i}) + \\ & + (F_{F0i} \cdot \vec{I}_{0i} + E_{F0i} \cdot \vec{E}_{0i} + W_{F0i} \cdot \vec{W}_{0i}) + (F_{I0i} \cdot \vec{F}_{0i} + E_{I0i} \cdot \vec{E}_{0i} + W_{I0i} \cdot \vec{W}_{0i}) + \\ & + (F_{E0i} \cdot \vec{F}_{0i} + I_{E0i} \cdot \vec{I}_{0i} + W_{E0i} \cdot \vec{W}_{0i}) + (F_{W0i} \cdot \vec{F}_{0i} + I_{W0i} \cdot \vec{I}_{0i} + E_{W0i} \cdot \vec{E}_{0i}) \end{aligned}$$

Раскрываем скобки и группируем по одноимённым векторам:

$$\begin{aligned} \vec{Q}_{Ni} = \vec{F}_{0i} \cdot (F_{N0i} + F_{I0i} + F_{E0i} + F_{W0i}) + \vec{I}_{0i} \cdot (I_{N0i} + I_{F0i} + I_{E0i} + I_{W0i}) + \\ + \vec{E}_{0i} \cdot (E_{N0i} + E_{F0i} + E_{I0i} + E_{W0i}) + \vec{W}_{0i} \cdot (W_{N0i} + W_{F0i} + W_{I0i} + W_{E0i}) \end{aligned}$$

Введём следующие обозначения:

$$F_{Ni} = F_{N0i} + F_{I0i} + F_{E0i} + F_{W0i}$$

$$I_{Ni} = I_{N0i} + I_{F0i} + I_{E0i} + I_{W0i}$$

$$E_{Ni} = E_{N0i} + E_{F0i} + E_{I0i} + E_{W0i}$$

$$W_{Ni} = W_{N0i} + W_{F0i} + W_{I0i} + W_{E0i}$$

где  $F_{Ni}$  – полные финансовые затраты,  $I_{Ni}$  – полные затраты на обеспечение потока инноваций информационными ресурсами,  $E_{Ni}$  – полные затраты на энергетическое обеспечение потока инноваций,  $W_{Ni}$  – затраты на обеспечение потока инноваций трудовыми ресурсами

Тогда выражение по затратам для потока инноваций выглядит следующим образом:

$$\bar{Q}_{Ni} = F_{Ni} \cdot \bar{F}_{0i} + I_{Ni} \cdot \bar{I}_{0i} + E_{Ni} \cdot \bar{E}_{0i} + W_{Ni} \cdot \bar{W}_{0i}$$

В общем случае вектора  $\bar{F}_{0i}$ ,  $\bar{I}_{0i}$ ,  $\bar{E}_{0i}$ ,  $\bar{W}_{0i}$  коллинеарные, так как они обеспечивают только один поток – инноваций. Можно ввести обобщающий вектор направления  $\bar{N}_{Qi}$ , то есть  $\bar{F}_{0i} = \bar{I}_{0i} = \bar{E}_{0i} = \bar{W}_{0i} = \bar{N}_{Qi}$ . Тогда:

$$\bar{Q}_{Ni} = \bar{N}_{Qi} \cdot (F_{Ni} + I_{Ni} + E_{Ni} + W_{Ni}) = \bar{N}_{Qi} \cdot Q_{NOi}$$

$Q_{NOi}$  – общие затраты на формирование потока инноваций, с учётом затрат на формирование обеспечивающих потоков:  $Q_{NOi} = F_{Ni} + I_{Ni} + E_{Ni} + W_{Ni}$ . Причем данное выражение есть конкретное значение, скаляр.

Для наглядности, сведем полученные результаты в таблицу:

Таблица 1 – Показатели затрат

Показатель затрат	Составляющие показателя	Соответствие показателя реальным затратам
$F_{Ni}$	$F_{N0i}$	Стоимость i-го потока инноваций
	$F_{I0i}$	Стоимость i-го информационного потока
	$F_{E0i}$	Стоимость i-го энергетического потока
	$F_{W0i}$	Финансовые затраты на формирование i-го потока трудовых ресурсов
$I_{Ni}$	$I_{N0i}$	Затраты на получение информации об i-ом потоке инноваций
	$I_{F0i}$	Затраты на получение информации об i-ом финансовом потоке
	$I_{E0i}$	Затраты на получение информации об i-ом энергетическом потоке
	$I_{W0i}$	Затраты на получение информации об i-ом потоке трудовых ресурсов
$E_{Ni}$	$E_{N0i}$	Затраты на обеспечение энергией i-го потока инноваций
	$E_{F0i}$	Затраты на обеспечение энергией i-го финансового потока
	$E_{I0i}$	Затраты на обеспечение энергией i-го информационного потока
	$E_{W0i}$	Затраты на обеспечение энергией i-го потока трудовых ресурсов
$W_{Ni}$	$W_{N0i}$	Затраты на обеспечение трудовыми ресурсами i-го потока инноваций
	$W_{F0i}$	Затраты на обеспечение трудовыми ресурсами i-го финансового потока
	$W_{I0i}$	Затраты на обеспечение трудовыми ресурсами i-го потока информации
	$W_{E0i}$	Затраты на обеспечение трудовыми ресурсами i-го энергетического потока

Анализ таблицы свидетельствует о том, что действительно структура и процесс формирования потока инноваций достаточно сложны, а показатели затрат по всем составляющим позволяют конкретно рассчитать и оптимизировать затраты на формирование данного потока.

Предложенная концепция позволяет анализировать структуру любых потоков полезных ресурсов с целью оптимизации совокупных затрат на их формирование.

Список использованной литературы.

1. Филонов Н.Г., Дашинская С.К., Коваленко Л.В. Анализ потоков в логистических системах // Вестник ТГУ, сер. «Экономика. Биология». – Томск, ТГУ, 2007. – №300(II) – С. 77-79.

2. Филонов Н.Г., Дашинская С.К., Коваленко Л.В. Анализ структуры потоков полезных ресурсов в логистических системах // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал.- Санкт Петербург, 2007. – № 4 (24). – С. 472-476.

3. Филонов Н.Г., Солдатов А.Н., Коваленко Л.В. Логистический подход к формированию инновационной стратегии фирмы // Менеджмент инноваций. Москва, ЗАО «Изд. Дом «Гребенников», 2008. – №2 (02). – С. 136-146.

4. Филонов Н.Г., Коваленко Л.В. Логистический анализ структуры совокупных издержек при формировании потоков полезных ресурсов//Материалы межрегиональной научно-практической конференции (VI Южно-Российский Логистический Форум «Актуальные проблемы и перспективы развития региональной логистической инфраструктуры») – Ростов-на-Дону, РГЭУ «РИНХ», Южно-Российская Ассоциация Логистики, 2009. – С.189-197.

Харисова Г.М., Харисова Р.Р.

## **АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

г. Казань, Казанский государственный архитектурно-строительный университет,  
e-mail:rida@mail.ru

Себестоимость является одним из важнейших обобщающих показателей производственно-хозяйственной деятельности строительных предприятий. В строительстве принято деление себестоимости на пять статей: стоимость материалов, основную заработную плату, затраты по эксплуатации машин и механизмов, прочие прямые затраты и накладные расходы. Первые четыре статьи образуют так называемые «прямые затраты».

$$П_3 = M + Z + A,$$

где  $P_3$  – прямые затраты на осуществление строительно – монтажных работ;

$M$  – стоимость используемых непосредственно при выполнении строительных работ материалов, строительных конструкций, деталей, топлива, электроэнергии, пара, воды и т. п.;

$Z$  – расходы на оплату труда производственных рабочих и работников из числа линейного персонала в случае включения их в состав бригад, занятых непосред-

венно на строительных работах;

А – расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов, которые включают амортизационные отчисления на полное восстановление строительных машин и механизмов и других производственных фондов [1].

Уровень себестоимости и прибыли является характеристикой эффективности строительного предприятия. В связи с этим одним из направлений максимизации прибыли является снижение себестоимости. Строительному предприятию необходимо определять оптимальное значение амортизационных отчислений, обеспечивающее минимизацию платежей его по налогам на прибыль и имущество. С одной стороны, строительное предприятие заинтересовано в уменьшении налога на прибыль за счет увеличения амортизационных отчислений при использовании разрешенных законодательством методов начисления амортизации или наращивания основных средств, как в натуральном, так и в стоимостном выражении. С другой стороны, налог на имущество побуждает предприятие уменьшать объемы основных фондов. Амортизационные отчисления, взимаемые со стоимости действующих основных фондов, образуют амортизационный фонд.

Основные рычаги для регулирования амортизационного фонда строительной организации это:

- переоценка стоимости основных средств;
- методы начисления амортизации;
- механизм ускоренной амортизации;
- возможность самостоятельно определять срок полезного использования объекта основных средств.

Амортизационные отчисления увеличивают денежный приток средств предприятия и вместе с чистой прибылью образуют источник ее собственных средств, используемых на инвестиции.

Во всем мире переоценку основных средств осуществляют при годовой инфляции выше 10 процентов. В Российской Федерации обязательная переоценка основных фондов с 1998 г. отменена. Организациям предоставлено право не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости с отнесением возникающей разницы на добавочный капитал. Изменение стоимости основных фондов влечет за собой изменение валюты баланса, чистых активов, амортизации, себестоимости работ, прибыли, налогов на имущество и прибыль, финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность, устойчивость и деловую активность организации [2]. В современной хозяйственной практике используются следующие (разрешенные законодательством) методы начисления амортизации.

Линейная амортизация – наиболее распространенный метод погашения стоимости активов. Суть метода состоит в предположении, что перенос стоимости актива (в данном случае средства труда) осуществляется равными долями, т.е. в каждый год срока службы на работы переносится строго определенная, неизменная часть его стоимости.

Методы начисления амортизации различаются скоростью амортизации объектов основных средств. Так, способ уменьшаемого остатка и способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования позволяют в первые годы срока службы средства труда отнести на себестоимость большую часть его стоимости и тем самым уменьшить налогооблагаемую прибыль. Наоборот, в поздние сроки

использования объекта основных средств за счет уменьшения амортизационных отчислений налогооблагаемая прибыль увеличивается.

Таким образом, за счет ускорения амортизации большая часть налоговых выплат сдвигается на более поздние периоды. Из-за эффекта уменьшения стоимости денег с течением времени снижаются текущие расходы строительного предприятия по уплате налога на прибыль. Учесть фактор временного уменьшения стоимости денег можно, применяя метод дисконтирования – нахождения текущей (современной, нынешней, сегодняшней) стоимости денежных средств, которые будут уплачены в будущем. Действующее законодательство предоставляет организациям возможность самостоятельно определять срок, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей ее деятельности. Из приведенных выше формул видно, что от срока полезного использования объекта основных средств зависит размер годовых амортизационных отчислений, а значит, и величина себестоимости работ, прибыли, налогов на прибыль и на имущество.

Представим расчет амортизации основных фондов на примере строительного предприятия ООО «Строймонтаж» (табл. 1.)

Таблица 1 – Исчисление суммы годовой амортизации линейным способом, способом уменьшаемого остатка и способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования

Вид основных фондов	Первоначальная стоимость основных фондов, руб.	Срок полезного использования (мес.)	Линейный способ, руб.	Способ уменьшаемого остатка, руб.	Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, руб.
Генератор	27 791,00	13	25653,23	23837,96	27485,60
Молоток отбойный Makita	20 330,00	12	20330,00	2033,00	20330,00
Станок алмазного бурения	217 778,63	13	201026,42	181334,80	215385,50
Трубогиб	40 169,50	24	5084,75	6105,38	6779,66
Трубогиб гидравлический ручной	42 796,61	24	21398,30	25693,48	28531,07
Трубогиб универсальный (Ротенбергер)	85 279,66	24	511677,96	51198,72	56853,11
Электростанок (опрессовщик)	25 608,90	85	3615,37	5103,05	12804,45
Итого годовая сумма амортизация	429 754,30		788786,04	295306,50	368169,40



Данные таблицы 1 показывают, что линейный способ самый выгодный для учета амортизации основных средств строительного предприятия.

Однако величина амортизационных отчислений по-разному влияет на чистую прибыль строительного предприятия (табл.2.).

Таблица 2 – Сравнительная оценка чистой прибыли строительного предприятия от величины амортизационных отчислений

Показатели, руб.	Линейный способ, руб.	Способ уменьшаемого остатка, руб.	Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, руб.
Выручка	3112000	3112000	3112000
Себестоимость продукции, в том числе:	2642191,94	2148711,94	2221575
Материалы	755768,69	755768,69	755768,7
Заработанная плата	653500	653500	653500
Начисление ЕСН	78420	78420	78420
Прочие отчисления от ФОТ	96064,5	96064,5	96064,5
Амортизация	788786	295306	368169
Прочие расходы	269652,75	269652,75	269652,8
Налогооблагаемая прибыль	469808,06	963288,06	890425,1
Налог на прибыль 20%	93961,612	192657,612	178085
Чистая прибыль	375846,448	770630,448	712340

Анализ расчетов величины амортизационных отчислений разными способами показывает, что способ уменьшаемого остатка формирует максимальную величину чистой прибыли. Следовательно, управляя амортизационными отчислениями, можно воздействовать на величину затрат и прибыли строительного предприятия. Основные фонды строительного производства чрезвычайно разнообразны по своему натурально-вещественному содержанию. Поэтому изучения их состава, состояния и динамики требует оценки, то есть выражения в стоимостной форме. Это довольно сложная проблема, поскольку, во-первых, основные средства вводятся в действие и получают оценку в разное время и, во-вторых, предметы основных фондов в момент оценки находятся в неодинаковом состоянии. По нашему мнению, все предусмотренные законодательством методы начисления амортизации для ведения бухгалтерского учета должны быть разрешены к использованию и при исчислении себестоимости работ и для целей налогообложения. Главное, чтобы способы начисления амортизации создавали предпосылки для аккумулирования необходимых инвестиционных ресурсов и ускоряли обновление основного капитала.

Список использованной литературы.

1. Семенов В.М, Набиев Р.А. Финансы строительных организаций: Учеб. пособие. – М.: Финансы и Статистика, 2004. – 384 с.

2. Зенкина М.В. Влияние управления амортизацией основных фондов на формирование себестоимости строительных работ // Экономика строительства. Москва: «Стройинформация». – 2002. – №7.

3. Арdziнов В.Д. Ценообразование и составление смет в строительстве. – СПб.: Питер, 2007.- 240 с.

Харисова Г.М., Харисова Р.Р.

## **КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ**

г. Казань, Казанский государственный архитектурно-строительный университет,  
e-mail:rida@mail.ru

Управление стоимостью компании – комплексный процесс. Его можно определить, с одной стороны, как последовательную реализацию принципов финансовой модели и построение на ее основе и с ее помощью всех решений менеджмента компаний – стратегических и оперативных, финансовых и нефинансовых. С другой стороны, управление стоимостью должно исходить из необходимости удовлетворения ожиданий всех "заинтересованных лиц". Соединяя обе стороны, выделим пять слагаемых управления стоимостью [2].

Первое слагаемое – стратегическое планирование инвестиционной стоимости капитала владельцев, внедрение стоимостного мышления в стратегические решения. Это предъявляет качественно новые требования к необходимой информации, к технологиям, которые должны помогать оценивать эффективность рыночной стратегии.

Второе слагаемое – создание системы показателей оценки оперативной деятельности внутренних подразделений компании на разных этапах управления, в которой будут учтены распределение ответственности, масштабы полномочий менеджеров разного уровня организационно-управленческой структуры. Такая система показателей, отталкиваясь от базовых принципов, обрастает индивидуальными параметрами, характерными как для отрасли, так и для компании. С помощью новой системы показателей менеджеры могут оценивать влияние тех или иных оперативных решений, которые предполагается осуществлять внутри данного этапа управления, на стоимость всей компании. Определяя и измеряя их влияние, то есть, оценивая наиболее "чувствительные зоны стоимости", команда менеджеров получает инструмент для обоснования выбора из имеющихся альтернатив и определения приоритетов. Преимущество такого углубления стоимостного мышления – увязывание профессиональных задач персонала компании с итоговым, интегрирующим показателем стоимости.

Третье слагаемое управления стоимостью – мониторинг ведущих факторов стоимости, система "раннего предупреждения" негативных, разрушительных процессов на разных этапах управления с точки зрения критерия стоимости, выявление "разрушителей стоимости".

Освоение "стоимостного видения" должно материализоваться и в вознаграждении – это четвертое слагаемое. Формирование переменной части оплаты, принципы определения ее величины, дополнительные поощрения – все эти механизмы под-

страиваются под задачу выявления вклада менеджеров и других категорий персонала в "копилку стоимости компании".

Пятое слагаемое управления стоимостью – изменения в коммуникациях с заинтересованными сторонами компании, и прежде всего с ее инвесторами. Создание новых показателей оценки деятельности компании, использование новых аналитических моделей, применение новых алгоритмов обоснования решений, новые критерии приоритетов в деятельности внутренних единиц компании – все это требует дополнительного информирования заинтересованных групп.

Управление стоимостью играет решающую роль в организационных преобразованиях, поскольку в нем соблюдаются четыре ключевых принципа.

1. Эффективность – это главная цель. Управление стоимостью помогает определять конкретные задачи финансовой деятельности, которые компаниям следует перед собой ставить.

2. Стратегия и структура по-прежнему важны. Управление стоимостью помогает компаниям выбрать одну из альтернативных стратегий и оценить ресурсы, необходимые для реализации намеченных стратегических планов.

3. Рабочие группы представляют собой основные структурные элементы компании. Им нужны четкие целевые нормативы эффективности и правильные показатели для ее измерения. Управление стоимостью помогает компаниям выработать эти нормативы и показатели.

4. Очень важно определить зоны особого внимания. А это требует компромиссов. Выявляя ключевые факторы стоимости, управление стоимостью создает основу для нахождения правильных компромиссов между конкурирующими целями компании.

Управление стоимостью вернее всего понимать как союз стоимостного мышления и управленческих процессов и систем, необходимых для перевода этого мышления на язык конкретных действий. Одной из этих составляющих явно недостаточно для успеха. Только в совокупности они могут принести заметный и устойчивый положительный результат.

Наличие стоимостного мышления означает, что менеджеры высшего звена по взаимному согласию видят свою главную финансовую задачу в максимизации стоимости и руководствуются четкими правилами, определяющими, в каких случаях другие задачи – например, обеспечение занятости или защита окружающей среды – перевешивают главную; более того, у них есть твердое, основанное на научном анализе понимание того, какие параметры деятельности влияют на стоимость компании [9]. Аналитические инструменты управления стоимостью, такие как стоимостная оценка, методом дисконтированного денежного потока и анализ факторов стоимости, в достаточной мере вооружают компании для принятия решений, способствующих созданию новой стоимости.

Управленческие процессы и системы, – к которым относятся планирование, выработка целевых нормативов, оценка результатов и системы материального поощрения, необходимые любой компании для ведения бизнеса, – побуждают менеджеров и других работников добиваться максимизации стоимости своей компании. Эти процессы оказываются действенными лишь в том случае, когда обмен информацией внутри компании при планировании, составлении смет и бюджетов, принятии других решений строится на стоимостных принципах.

Рассмотрим на примере крупной нефтяной компании совокупность ключевых факторов, влияющих на формирование стоимости компании.

Управление стоимостью требует от людей, принимающих решения на всех уровнях компании, полной смены типа мышления, это длительный и сложный процесс, на который обычно уходит около двух лет. В течение первого года менеджеры осваивают инструментарий управления стоимостью, и особенно – факторы стоимости. В течение второго года они глубже и основательнее познают новые подходы, и когда у них появится уверенность в том, что инструменты управления стоимостью, в самом деле, работают, они могут переключиться на системы поощрения, основанные на стоимости.

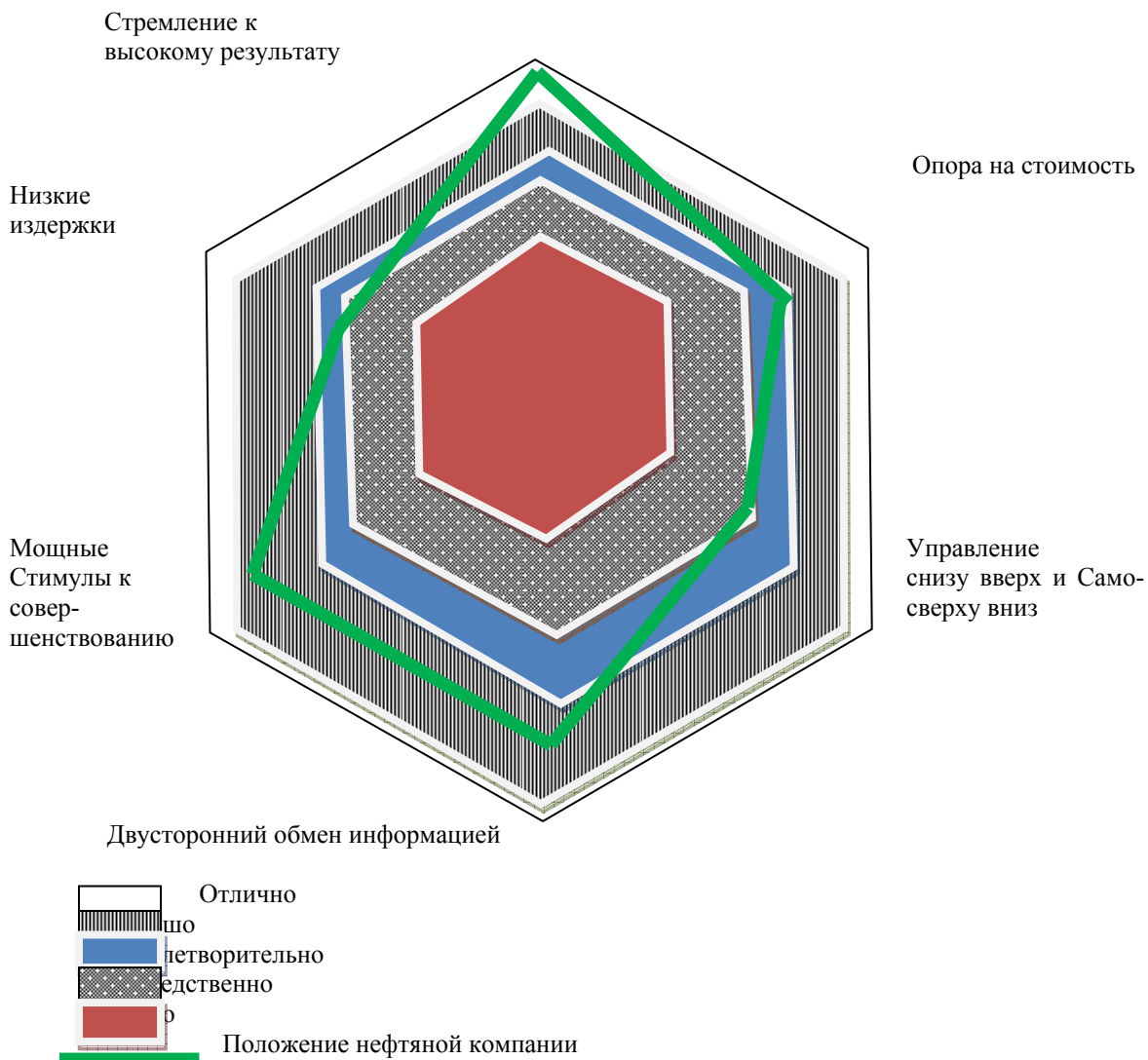


Рис.1. Шесть условий совершенного управления стоимостью

Гексаграмма, изображенная на рис.1, помогает определить положение компании с точки зрения управления стоимостью. Шесть характеристик компании показывают, насколько глубоко укоренилось в ней управление стоимостью: в какой степени компании свойственны

- стремление к улучшению результатов деятельности;
- опора на стоимость;
- управление снизу вверх и сверху вниз;

- двусторонний обмен информацией;
- стимулы к самосовершенствованию;
- насколько низки издержки

Эти характеристики, вместе взятые, охватывают как фундаментальные, так и гибкие элементы управления стоимостью. Пользуясь гексаграммой, можно установить положение компании по каждому из этих параметров, а также определить, какое расстояние отделяет ее от внешних границ шестиугольника.

Список использованной литературы.

1. Битюцких В.Т. Мифы финансового анализа и управление стоимостью компании. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2007.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: ЗАО Олимп-бизнес, 2004.

Е.Н. Цветкова

## **МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ: ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

г. Томск, Томский политехнический университет, [zwetok\\_80@mail.ru](mailto:zwetok_80@mail.ru)

Управленческая система учета и контроля (management accounting and control system – MACS) – совокупность основных систем оценки исполнения в организации, играющая роль основного «информационного помощника» для управленцев в оценке достижения целей организации на различных уровнях стратегии: на организационном (корпоративном), уровне бизнеса и операционном (функциональном) уровне.

Создание управленческой системы учета и контроля в организации – очень сложный процесс, требующий значительных затрат интеллектуального труда и финансовых ресурсов. Залогом успеха на пути создания систем является их грамотная и качественная проектировка и разработка с учетом как технических, так и поведенческих аспектов.

Технические аспекты управленческой системы учета и контроля можно разделить на две категории: релевантность информации и масштаб (сфера) системы.

Релевантность характеризуется степенью полезности информации для принятия решений и осуществления контроля в организации и оценивается по четырем параметрам: точность, своевременность, совместимость (последовательность и непротиворечивость) и гибкость. Масштаб (сфера) характеризует всеобъемлемость управленческой системы – охват полной цепочки ценности организации и всех видов ее деятельности.

Поведенческие аспекты при построении системы управленческого учета и контроля включают:

1. Внедрение в модель управленческого учета и контроля кодекса этического поведения организации;
2. Использование совокупности краткосрочных и долгосрочных качественных и количественных показателей исполнения;

3. Наделение сотрудников полномочиями принимать решения и участвовать в разработке управленческой системы учета и контроля;

4. Разработку соответствующей системы стимулирования за достигнутые результаты[1].

За рубежом, где управленческий учет получил довольно широкое развитие, являясь на сегодняшний день передовым видом учета, существуют специальные программы подготовки управленческих бухгалтеров. В США функционирует Институт управленческих бухгалтеров (Institute of Management Accountants – IMA), который осуществляет профессиональную подготовку в этой сфере и занимается разработкой основных стандартов деятельности. Управленческие бухгалтеры играют ключевую роль в построении управленческой системы учета и контроля. Их поведение при принятии решений обусловлено организационным кодексом этического поведения и этическими стандартами их профессиональной ассоциации. Например, обладатели звания дипломированного управленческого бухгалтера должны поддерживать соответствующий уровень профессиональной подготовки, соблюдать конфиденциальность информации, предоставлять честные и объективные сведения.

Этическая структура в модели системы является важной, поскольку будет оказывать влияние на поведение всех пользователей информации. В практической деятельности ключевые пользователи информации – менеджеры и бухгалтеры, нередко находятся под давлением более влиятельных членов организации, а также различных обстоятельств, которые требуют временно отказаться от своих этических норм и принципов. Примерами такого давления являются требования фальсификации отчетов или результатов исследований, обнародование конфиденциальной информации, давление с целью игнорирования спорной или неэтичной практики, адаптация информации для отдельных лиц или групп пользователей.

Прежде чем включать этические принципы в модель управленческой системы учета и контроля разработчикам необходимо «протестировать» организацию на соответствие следующим требованиям:

- Организация сформулировала, воплотила и донесла до каждого работника всесторонний морально-этический кодекс, этого можно добиться с помощью организационной системы убеждений;

- Все работники организации понимают вышеуказанный кодекс и систему ограничений, определяющие допустимого поведения;

- Система, которой работники доверяют существует для обнаружения всех, без исключения, нарушений морально-этического кодекса организации.

Для стимулирования принятия этических решений работниками организация необходимо создать систему управленческого контроля, ориентированную на этические принципы.

Помимо поощрения этического поведения и принятия этических решений, центральным вопросом при разработке системы является мотивирование должного поведения сотрудников во время их работы, соблюдая такие аспекты мотивации, как направление, интенсивность и длительность деятельности сотрудника. Внимательное отношение к мотивации обеспечивает согласованность целей организации и ее сотрудников. Необходимо учитывать, что даже если цели согласованы, организации не всегда могут полагаться на самоконтроль работников для достижения целевых показателей исполнения. В большинстве случаев организации должны установить системы контроля задач, используя превентивные средства контроля или пола-

гаясь на мониторинг, либо контроля результатов, который основан на сравнении фактических результатов с желаемыми.

Разработка и применение подходящих показателей исполнения имеют непосредственную связь со второй поведенческой характеристикой, которая включает использование комбинации краткосрочных и долгосрочных качественных и количественных показателей исполнения. Одним из популярных подходов к определению этих показателей является – метод сбалансированной системы показателей оценки (Balanced Scorecard – BSC), разработанный Робертом С. Капланом и Дейвидом П. Нортоном.

Методы измерения результатов деятельности организации определяют для работников и заинтересованных лиц приоритеты организации. В связи с чем, необдуманный, не изученный тщательно, показатель оценки исполнения может вызвать дисфункциональное поведение со стороны сотрудников организации, при котором внимание будет уделяться только одной переменной, например, объему продаж продукции, без должного внимания к уровню качества отгружаемой продукции. Как правило, показатели, вызывающие подобное поведение – множественные (объем выпуска, объем реализации, комиссионные с продаж или квоты на продажу и т.п.).

Помимо использования множественных показателей оценки, разработчики управленческих систем учета и контроля должны расширить свое представление о категориях используемых показателей. Например, в последние годы все большее внимание менеджеры уделяют показателям качества, скорости выхода продукции на рынок, продолжительности цикла, гибкости, сложности, инновации и производительности. Также можно выделить такие аспекты деятельности организации, как упрощение иерархической структуры, устранение барьеров между функциональными сферами бизнеса, использование реинжиниринга бизнес-процесса (business process reengineering – BPR).

Исторически сложилось так, что критериями оценки деятельности в управленческом учете были в большей степени количественные финансовые показатели, такие как затраты и прибыль, нежели количественные нефинансовые и качественные показатели. В качестве примеров количественных нефинансовых показателей можно привести: выход продукции, продолжительность цикла, соблюдение графика производства, количество дефектов, рыночную долю, удержание клиентов и расширение клиентской базы. В качестве качественных показателей – репутацию компании, имидж продукта или услуги, уровень внимательности персонала к клиенту, гибкость производственного процесса. Несмотря на то, что нефинансовые и качественные показатели более субъективны, чем количественные, их можно сегодня оценить с использованием психометрических методов, разработанных в поведенческих науках. Например, показатель удовлетворенности клиентов можно измерить с помощью психологической шкалы.

Несомненно, качественные показатели, являются основополагающими как для краткосрочного, так и для долгосрочного успеха организации.

Сбалансированная система оценки исполнения является систематической попыткой разработать систему показателей функционирования, которая переводила бы стратегию организации в плоскость конкретных целей, показателей задач и инициатив. Этот метод интегрирует индикаторы, используемые организациями и помогает мобилизовать и в полной мере использовать неосознанные, или интеллектуальные активы. Система оценок строится вокруг четырех перспектив: финансовой, перспективы клиентов, внутренней перспективы бизнеса и перспективы обучения и

роста. Для каждой из них разрабатываются специфические показатели исполнения. Наличие таких перспектив позволяет организации осуществлять сбалансированное управление, поскольку принцип сбалансированности не допускает возможности выделять определенную составляющую за счет других.

Третья характеристика – наделение работников полномочиями для участия в процесс принятия решений и разработке управленческой системы учета и контроля признает, что люди – это наибольший актив организации. Участие в принятии решений повышает моральные качества работника, преданность решениям и уровень удовлетворенности работой. Благодаря чему организация имеет возможность получать информацию о работах и бизнес-процессах «из первых рук», что позволяет менеджеру глубоко проникнуть в суть проблемы.

Разработка подходящей поощрительной системы с использованием внешних и внутренних вознаграждений, выделенная в качестве четвертого аспекта, является способом поддержания достигнутых и стимулирования к достижению новых результатов в деятельности организации и сотрудников с использованием внешних и внутренних вознаграждений.

Список использованной литературы.

1. Аткинсон Энтони А., Раджив Д. Банкер, Роберт С. Каплан, Янг С. Марк. Управленческий учет, 3-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 547 с.

2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М.: Олимп-бизнес, 2004. – 320 с.

3. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. – М.: Олимп-бизнес, 2004. – 416 с.

М.А. Черемнова

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ**

г. Томск, Томский политехнический университет,  
e-mail: mariacheremnova@sibmail.com

Существующая в настоящее время на большинстве отечественных предприятий система управления в силу целого ряда сущностных своих характеристик неспособна обеспечить переход на инновационный путь развития. При этом она оказывается не просто несовместимой с инновационной моделью экономики, а прямо противоречащей основным принципам последней.

Доминирующая в российских условиях модель управления предприятиями ориентирована, в первую очередь, на обеспечение краткосрочной (текущей) эффективности, а не на качественное совершенствование ключевых параметров производства. Основные усилия менеджеров при такой системе целевых приоритетов естественным образом сосредотачиваются на мерах по снижению производственных из-



держек, экономии фонда заработной платы работников, минимизации затрат на улучшение условий труда, применению традиционных технологий и т.п. Преобладающей организационной формой управления, обеспечивающей эффективность за счет глубокой специализации и стандартизации, унификации и регламентации как производственных, так и управленческих процессов, является так называемая «механистическая бюрократия». В этой системе координат отношение к человеческим ресурсам выстраивается в полном соответствии с постулатами теории Х Дугласа Мак Грегора, предполагающей необходимость централизации власти в организации и установления жесткого контроля за действиями исполнителей, неспособных к проявлению инициативы и самостоятельности.

Безусловно, нельзя отрицать тот очевидный факт, что механистическая система управления сыграла положительную роль на определенном этапе экономического развития. Именно благодаря ей в XX веке эффективно функционировали огромные вертикально интегрированные предприятия. Однако не менее очевидной является неспособность механистической управленческой модели обеспечить необходимые условия для генерации новых идей, для технологических, продуктовых и кадровых инноваций, для систематической работы по созданию уникальных конкурентных преимуществ предприятия и повышения на этой основе его долгосрочной эффективности.

Перспективы развития инновационной экономики как экономики, основанной на знаниях и широком использовании интеллектуальных активов предприятий, самым непосредственным образом связаны со сменой приоритетов в проблематике российского менеджмента. Актуальным становится переход от «жестких» факторов управления (таких, в частности, как реструктуризация, сокращение избытка персонала, внедрение стандартов и нормативов, процедур контроля, отчетности и планирования) к «мягким», ориентированным на обеспечение эволюционных каждодневных усовершенствований во всех сферах управленческой и производственной деятельности предприятий. При этом исключительное значение приобретает смещение акцента в управленческой деятельности с выполнения текущих задач на решение стратегических проблем.

Основной вектор развития системы управления отечественных предприятий в новых условиях специалисты определяют следующим образом: от ориентации на реализацию *имеющихся* возможностей (существующего потенциала) предприятия к поиску факторов конкурентных преимуществ и созданию *будущих* возможностей [1]. Стратегическая направленность как основная характеристика перспективной модели менеджмента, отличающая её от доминирующей в настоящее время, предполагает способность к ориентированию в ситуациях высокой степени неопределенности, к прогнозированию ключевых маркетинговых параметров, к генерированию нестандартных решений слабо структурированных проблем и проч.

Обретение системой управления отечественных предприятий нового качества, естественно, связано с использованием совершенно иных (по сравнению с применяемыми в настоящее время) организационных форм, механизмов, методов и инструментов. К числу основных тенденций развития системы управления, адекватной требованиям инновационной экономики, можно отнести следующие:

1) создание организационной структуры, обеспечивающей оптимальные условия для инициативной творческой деятельности. Реализация интеллектуального потенциала сотрудников невозможна в условиях жесткой регламентации их деятельности, а потому предполагается отказ от высоких (пирамидальных) иерархических

структур, вертикальное «сжатие» управленческой пирамиды и сокращение объемов проверок и формализованного контроля;

2) внедрение механизмов и принципов проектного управления, обеспечивающих необходимую для инновационной деятельности интеграцию знаний и опыта различных специалистов. Проектное управление предусматривает создание межфункциональных групп, наделяемых полномочиями принятия решений в определенной проблемной сфере и, вместе с тем, ответственностью за их реализацию;

3) переход от авторитарного к демократическому, координационному стилю управления, основанному на доминировании горизонтальных коммуникаций и обеспечивающему отношения социального партнерства, открытости и равенства информационных позиций;

4) формирование партисипативной организационной культуры на основе интеграции интересов и ценностей работников, привлечения персонала к процессу принятия управленческих решений.

Вместе с тем, определяя перспективы развития системы управления отечественных предприятия, нельзя не учитывать то обстоятельство, что её нынешнее состояние имеет не случайный, а вполне закономерный характер, т.е. обусловлено действием целого ряда объективных и субъективных факторов. В их числе можно упомянуть сравнительно низкий уровень развития рыночной инфраструктуры, неопределенность в соотношении рыночных и государственных форм регулирования экономики, неурегулированность правового поля предпринимательской деятельности, нестабильность в социальной, экономической и политической сферах, недостаток управленческой культуры и неготовность менеджеров к решению стратегических проблем рыночного развития и т.п.

Очевидно, что достижение нового качества управления на российских предприятиях принципиально невозможно в отсутствие мер по повышению эффективности управления в масштабах всего общества, по внедрению высокотехнологичных производственных процессов, по развитию научно-технического, кадрового и производственного потенциала. Кроме того, изменения в системе управления предприятием не могут происходить без реформирования государственного аппарата, поскольку коррупция и бюрократия несовместимы с повышением уровня эффективности управления предприятиями в условиях инновационной экономики. Вместе с тем общая логика современного этапа экономического развития убедительно свидетельствует об объективной обусловленности и необходимости реализации отмеченных выше тенденций в развитии системы управления на отечественных предприятиях.

Список использованной литературы.

1. См., напр.: Винокуров В.А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6.

## **СИСТЕМА ПРЕМИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

г. Юрга, Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, e-mail: iris310881@rambler.ru

Железнодорожный транспорт составляет основу транспортной системы Российской Федерации и призван своевременно и качественно обеспечивать потребности населения в перевозках и услугах, жизнедеятельность всех отраслей экономики и национальную безопасность государства, формирование рынка перевозок и связанных с ними услуг.

Вагонное депо «Болотная» осуществляет свою деятельность по оказанию комплексных услуг по проведению плановых видов ремонта грузовых вагонов. В настоящее время на предприятии существует проблема системы оплаты труда, актуальность которой заключается в отсутствии оценки качества достигнутых результатов деятельности работников, и предприятия в целом, а также ее учета в уровне заработной платы. Существующее положение привело к превышению темпа роста заработной платы над ростом производительности труда, что повлекло за собой снижение уровня прибыли.

В настоящее время отмечается снижение объемов ремонта вагонов на 21,6 %, отцеплено 265 вагонов, не выдержавших гарантийный период в эксплуатации. По результатам производственных показателей отмечается снижение производительности труда на 7 % и объемов приведенной продукции на 15,7 %. При этом темп роста заработной платы превышает темп роста производительности труда на 2,2 %: среднемесячная заработная плата в целом по предприятию выросла к прошлому году на 13,1 %; рост премии рабочих составил к прошлому году – 14 %, специалистов – 5 %, руководителей – 1 %.

Целью данной работы является совершенствование существующей системы оплаты труда. Для осуществления этой цели необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить элементы организации оплаты труда на исследуемом объекте;
- рассмотреть возможность применения современных методов стимулирования и разработать рекомендации по совершенствованию системы оплаты труда.

Структура фонда оплаты труда свидетельствует о достаточно высокой доле тарифной части заработной платы в общем ее размере, а также большой удельный вес в фонде составляют выплаты стимулирующего характера. Премия рабочим со сдельной и повременной оплатой труда, является переменной частью заработной платы работников и составляет ее большую часть. Например, согласно действующему на предприятии положению о премировании, процент премии для электрогазосварщика составляет 60 % от тарифной ставки. Среднемесячная норма часов электрогазосварщика – 165,58 часа, его разряд – пятый, часовая тарифная ставка – 64,70 руб.; следовательно, максимально возможная премия составит – 6427,82 руб. К снижению ее размера люди относятся как к незаслуженному наказанию. В настоя-

щее время в среднем за месяц премиальная оплата снижается или не выплачивается полностью от 10 до 15 работникам депо по различным причинам.

Для решения существующей проблемы предлагается система премирования, состоящая из трех уровней, где первые два зависят от результатов деятельности предприятия в целом, а третий – от индивидуального вклада работника. В предложенной системе закладывается принцип материальной заинтересованности работника в результатах деятельности предприятия. Оплата труда должна производиться по конечному результату.

Рассмотрим предполагаемую трехуровневую систему премирования. Максимально возможный процент премии составит 60 % от тарифной ставки для рабочих, 40 % от должностного оклада для руководителей и специалистов. Выполняя первый уровень системы премирования, у работника предприятия появляется право на премию. Условиями премирования этого уровня являются три показателя:

- показатель, характеризующий степень обеспечения безопасности движения;
- показатель, характеризующий степень обеспечения охраны труда;
- показатель, характеризующий не превышение событий, связанных с нарушением безопасности движения поездов.

При невыполнении показателей I уровня, единых для всех работников, премия за результаты производственно-хозяйственной деятельности за отчетный период не начисляется полностью руководителям, специалистам и рабочим, по вине которых данный случай произошел.

Второй уровень – это показатели, характеризующие ключевые задачи депо в целом. Условием начисления премии является выполнение показателей, отражающих финансово-экономические результаты деятельности предприятия:

- выполнение общего плана ремонта вагонов
- выполнение плана взыскания выручки от подсобно-вспомогательной деятельности.

Для удобства расчета максимально возможный показатель был принят за единицу, отражающий премию II и III уровня. Максимально возможный показатель, отражающий премию II уровня, для рабочих составляет 0,2 (или 12 %), для руководителей – 0,7 (или 28 %), для специалистов – 0,6 (или 24 %). Доля премии за выполнение каждого показателя II уровня зависит от степени влияния работников на их выполнение.

Третий уровень характеризует результативность индивидуальной деятельности работника. Показателями премирования III уровня являются:

- отсутствие отцепок, браков, задержек поездов из-за неисправности вагонов по вине работников участка (коэффициент -0,4 – 24 %);
- выполнение производственного задания по ремонту вагонов (коэффициент -0,4 -24 %).

Максимально возможный показатель для рабочих на данном уровне составляет 0,8 (или 48 %) от тарифной ставки, для руководителей максимально возможный показатель за оценку индивидуальной деятельности составляет 0,3 (или 12 %) от должностного оклада, для специалистов – 0,4 (или 16 %) от должностного оклада.

Рассмотрим, как, например, будет действовать трехуровневая система премирования для электрогазосварщика (группа рабочих). При условии выполнения показателей I уровня, у работника возникает право на премию. При выполнении показателей I и II уровня максимально возможная премия составит 12 % от тарифной став-

ки. При выполнении показателей I, II и III уровня максимально возможная премия составит 60 % от тарифной ставки. При невыполнении условий премирования I уровня (крушения, аварии, сходы, тяжелые несчастные случаи по вине работника) премия составит 0 %, показатели II и III уровней премирования не начисляются. При невыполнении условий премирования I уровня не по вине работника, но по вине работников любого другого подразделения предприятия максимально возможная премия составит 48 % от тарифной ставки.

Размеры премий дифференцированы в зависимости от достижения предприятием уровня производственно-экономических показателей. За счет внедрения данного положения достигается должный баланс при начислении премии всем категориям работников. Общая экономия для предприятия от внедрения 3-х уровневой системы премирования составит свыше 1,4 млн. руб. в год.

Рассматривая оптимизированную систему оплаты труда в целом, хочется отметить повышение ее гибкости и адаптируемости к изменяющимся условиям на рынке труда и финансово-экономическому состоянию предприятия.

Н.Н. Шаламова

## **ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СФЕРЕ ЖКХ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [www.elf208@rambler.ru](mailto:www.elf208@rambler.ru)

В настоящее время на многих предприятиях относящихся к сфере жилищно-коммунального хозяйства отсутствует эффективная система управленческого учета. Ведение и налаживание данной системы принесет выгоду: непосредственно предприятию сферы ЖКХ, потребителям, которые станут получать достоверную информацию о его работе, а так же государству, в целях формирования конкурентной среды на рынках жилищно-коммунальных услуг.

На сегодняшний день большинство предприятий, обслуживающих жилищный фонд, являются муниципальными. Они выполняют функции подрядчиков по обслуживанию, содержанию и ремонту объектов жилищно-коммунального назначения и оказывают следующие услуги потребителям:

– содержание и текущий ремонт, включая места общего пользования в жилых зданиях;

– капитальный ремонт, включая места общего пользования;

– сбор бытовых отходов;

– вывоз твердых и жидких бытовых отходов;

– уборка внутриподъездных и придомовых площадей;

– другие жилищно-коммунальные услуги.

В настоящее время оказание услуг малые предприятия в сфере ЖКХ осуществляют в основном в рамках выполнения муниципального заказа [1].

На данный момент вся сфера ЖКХ является нерентабельной. Причин такой тотальной убыточности достаточно много. Проблема изношенности эксплуатируемых коммуникаций, все возрастающий долг квартиросъемщиков, а также нехватка средств, выделяемых из бюджетов различных уровней и многое другое. А ведь

большую часть прибыли, предприятия ЖКХ получают от таких статей дохода как, плата за содержание, ремонт и наем жилых помещений. Все это в свою очередь ставит перед руководителем предприятия целый ряд задач, большую часть которых можно решить при помощи грамотного управленческого учета [3].

Что же касается деятельности организаций ЖКХ, то системы бухгалтерского учета предприятий данного сектора экономики по праву является одной из самых. Учет ЖКХ включает в себя себестоимость услуг жилищно-коммунального хозяйства – стоимостную оценку используемых в процессе производства и реализации услуг природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на их производство и реализацию. Помимо этого туда входят и услуги по каждому виду деятельности:

- жилищные услуги,
- водоснабжение,
- водоотведение,
- теплоснабжение,
- горячее водоснабжение,
- электроснабжение и др.

Бухгалтерский учет в данной сфере в силу своей многоотраслевой специфики делится на ряд участков, требующих повышенного внимания. Особенно следует выделить, зачисление и сбор платежей на местах. Поэтому особого внимания заслуживает такая необходимая и важная для предприятий ЖКХ процедура, как расчет квартплаты. Поэтому для ведения бухгалтерского и налогового учета следует использовать специальные программные решения (БИТ:ЖКХ 8, Инфокрафт:ЖКХ. Учет в ТСЖ и ЖСК, Айлант:Управление ЖКХ 8, 1С:Управление теплосетью) которые помогут автоматизировать и оптимизировать достаточно сложные операции.

В качестве самостоятельной подсистемы бухгалтерского учета управленческий учет на предприятиях ЖКХ практически не выделяется. В то же время проведение реформы ЖКХ определило возникновение потребности в аналитической информации, которая могла бы отразить: интенсивность использования хозяйственных ресурсов, эффективность деятельности подразделений для того, чтобы оптимизировать затраты и значительно уменьшить убытки, а также представлять сведения об окупаемости долгосрочных вложений в основную деятельность. Решением проблемы о предоставлении данной информации может стать, только система управленческого учета [5].

Если обобщить точки зрения экономистов, учесть специфику деятельности предприятия жилищно-коммунального хозяйства, можно выделить следующие задачи управленческого учета организаций коммунального сектора экономики:

1. Стратегическое и текущее планирование финансовых и ключевых нефинансовых показателей по предприятию в целом и центрам ответственности.
2. Учет затрат по центрам ответственности, статьям калькуляции, видам оказываемых жилищно-коммунальных услуг, видам затрат по связи с объемом услуг (переменные и постоянные).
3. Учет доходов по центрам ответственности и видам оказываемых жилищно-коммунальных услуг.
4. Исчисление полной фактической себестоимости и финансового результата по видам оказываемых жилищно-коммунальных услуг.
5. Контроль экономических результатов деятельности и денежных потоков предприятия и центров ответственности и т.д. Подводя итоги выше сказанному

можно сделать вывод о том, что внедрение и эффективное использование управленческого учета жизненно необходимо для данной сферы, так как в ее состав входят различные по масштабу, роли и функции структурные подразделения, между которыми осуществляется интенсивный внутрифирменный обмен.

Список использованной литературы.

1. Жилищный кодекс Российской Федерации // Консультант Плюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система.
2. Аксенов П.Н. Проблема повышения конкурентоспособности объектов жилищно-коммунального комплекса. // ЭНСР. – 2006. – №1. – С.135-140.
3. <http://www.businessuchet.ru>.
4. <http://tarif-pro.ucoz.ru/index>.
5. [http://gkh.avbn.ru/jkh\\_archive/?8559](http://gkh.avbn.ru/jkh_archive/?8559).
6. <http://docs.pravo.ru/document>.

Е.С. Шитова

## **ПРОБЛЕМА СООТНОШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: [katrin-s@inbox.ru](mailto:katrin-s@inbox.ru)

Необходимость устранения негативных последствий современного мирового финансово-экономического кризиса и реализации стратегии инновационного развития экономики России обусловили особую актуальность решения проблемы повышения производительности труда, недостаточный уровень которой на сегодняшний день препятствует динамичному развитию экономики и существенно ограничивает возможности роста ее конкурентоспособности. Также немаловажной проблемой, вызывающей обеспокоенность многих экономистов, является негативная тенденция изменения соотношения между темпами роста производительности труда и темпами роста заработной платы, что является важнейшей макроэкономической пропорцией современной экономики. Это объясняется тем, что именно опережающий рост производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы создает необходимые условия для экономического роста. Такое соотношение данных показателей указывает на возможность финансирования расширенного воспроизводства, так как обуславливает снижение издержек и получение прибыли, тем самым, обеспечивая конкурентоспособность отечественных производителей.

Для экономики России на современном этапе характерна ситуация, когда заработная плата растет более быстрыми темпами, чем производительность труда (рисунок 1). За последние 10 лет производительность труда в России выросла в 1,7 раза: с 18% (1999 г.) до 26% (2009 г.) от уровня производительности США. [1] Такой рост производительности труда, сопровождавшийся ростом ВВП, прежде всего, был связан с более полной загрузкой производственных мощностей (с 45% в 1998 году до 80% в 2007 году). [2] Несмотря на рост в докризисный период, в 2009 г. в условиях кризиса снизился не только уровень производительности труда, но реальной заработной платы в России (рисунок 1). Тем не менее, имеет место разрыв меж-

ду данными показателями, который обусловлен не высоким уровнем средней заработной платы (по уровню заработной платы Россия занимает среди развитых промышленных одно из последних мест), а критически низким уровнем производительности труда. Хотя опыт показывает, что именно кризисное время позволяет сбалансировать данные показатели и создать основу для устойчивого роста производительности труда.

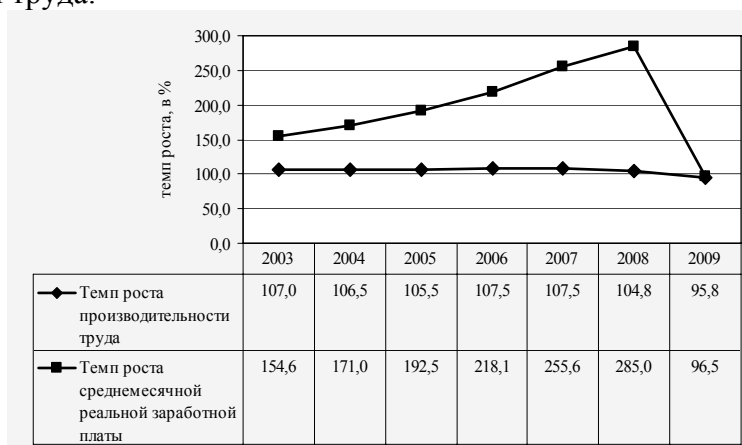


Рис. 1. Динамика производительности труда и среднемесячной заработной платы в России в 2003-2009 гг. (в % к предыдущему году) [3; 4]

Однако следует учитывать, что данные статистики на рисунке 1, не позволяют говорить о соотношении данных показателей в их классическом понимании, поскольку не отражено влияние изменения конъюнктуры рынка, роста цен и инфляционных процессов на реальную заработную плату, и соответственно, на соотношение ее с производительностью труда. Поэтому, на мой взгляд, рост реальной заработной платы несколько преувеличен. Тем не менее, негативная динамика данной макроэкономической пропорции имеет место в экономике России и обусловлена многими факторами:

- во-первых, в последние годы низкая производительность труда во многих обрабатывающих отраслях компенсировалась сверхдоходами в добывающих. И повышение уровня заработной платы в России было обеспечено не адекватным ростом производительности труда, а, в основном, ростом цен на сырье и энергию. Дальнейший рост цен на ресурсы является скорее демотивирующим фактором в развитии технологий и повышении производительности труда. Очевидно, что это в недалеком будущем приведет к неспособности российской экономики конкурировать на мировом рынке.

- во-вторых, низкий уровень производительности труда непосредственно связан с неэффективным использованием рабочей силы, что обусловлено проблемами в организации производства и управлении (низкое качество менеджмента и трудовых ресурсов). В развитых странах уже давно широко используются действенные методы лин-менеджмента для повышения производительности труда (Lean Thinking, кайдзен, Toyota Production System, Continious Improvement), которые направлены на максимальную реализацию человеческого потенциала, на выявление и устранение потерь в процессах на основе всеобщего вовлечения персонала в постоянное улуч-



шение этих процессов. [5.43] Российские предприятия эти методы только начали осваивать.

- в-третьих, одной из проблем низкой производительности труда является изношенность основных производственных фондов. Как правило, у предприятий отсутствуют денежные средства на модернизацию, особенно в период кризиса. В связи с этим, часто наблюдается ситуация, при которой работодатель отдает предпочтение найму дешевой рабочей силы, чем внедрению современных технологий, что, в свою очередь, тормозит рост производительности труда. А низкая производительность труда не создает экономических предпосылок для повышения оплаты труда.

Кроме того, отсутствуют механизмы, устанавливающие более тесную связь между уровнем заработной платы и ростом производительности труда. В мировой практике для решения этой задачи и стимулирования роста производительности труда применяют гибкие формы и системы оплаты труда. Так, в Германии при заключении коллективных договоров предусматривается повышение тарифных ставок, если прогнозируется рост производительности труда и цен на продукцию. В Великобритании существует практика заключения соглашений о росте производительности труда между администрацией предприятий и профсоюзами. По этим договорам доходы от роста производительности труда делятся в соответствующей пропорции между предпринимателями и работниками, причем увеличения общих затрат не происходит, так как строго соблюдается опережающий рост производительности труда по отношению к росту средней заработной платы. [6.462] В России подобная практика неактивно используется предприятиями.

Следует отметить, что, по мнению специалистов McKinsey, барьером в решении задачи повышения производительности труда также является ограниченная конкуренция в некоторых отраслях экономики, которая не дает стимула предприятиям повышать эффективность производства, препятствует повышению инновационной активности предприятий. Поэтому со стороны государства должна быть обеспечена открытая конкуренция.

Таким образом, для приведения в соответствие уровня производительности труда и уровня реальной заработной платы в экономике России государству и бизнесу необходимо обратить внимание на решение следующих задач:

- оптимизация бизнес-процессов, численности персонала, внедрение современных моделей организации производства;
- разработка программы действий по модернизации производства;
- разработка мер по формированию прозрачной конкурентной среды;
- применение принципиально нового подхода к процессу формирования соотношения производительности труда и заработной платы в российской практике (например, применение гибких систем оплаты труда); и др.

В заключение следует отметить, что высокая производительность труда создает основу для устойчивого экономического роста. Кроме того, для решения стратегической задачи, т.е. перехода к инновационной социально-ориентированной экономике, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. заявлена необходимость достижения к 2020 г. четырехкратного роста производительности труда в основных секторах экономики. Для решения этой сложной задачи потребуются поддерживать темпы роста производительности труда на уровне 12% в год. Поскольку резервы, которые способствовали стабильному росту производительности труда в последние годы, на сегодняшний день исчерпаны, то важным является комплексный подход к обеспечению повышения производительности тру-

да в тандеме государства и бизнеса, что позволит сократить издержки производства и обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции в будущем. И возможно, что в долгосрочной перспективе развития экономики при реализации необходимых мероприятий удастся достичь сбалансированности темпов роста производительности труда и реальной заработной платы. Кроме того, в ближайшее время при достаточно высоком уровне безработицы существенное повышение заработной платы не предвидится. В основном рост заработной платы будет носить характер индексации в соответствии с инфляцией. [7] Следует отметить, что, конечно, последствия кризисных явлений заставили задуматься государство и бизнес о необходимости повышения эффективности производства и использования рабочей силы, установления прямой зависимости между темпами роста оплаты труда и достигнутым уровнем производительности труда, что уже является немаловажным шагом на пути реализации стратегической задачи перехода к инновационной социально-ориентированной экономике,

Список использованной литературы.

1. Баранов А. Модернизация в головах: увидеть и включить резервы. Эксперт: журнал. № 18 (703), 2010.

2. Экономика труда: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080104 «Экономика труда» / А.Л. Мазин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 623 с.

3. <http://www.rbcdaily.ru/2009/04/08/focus/409505>.

4. [http://www.equipnet.ru/analytics/other/other\\_477.html](http://www.equipnet.ru/analytics/other/other_477.html).

5. [http://www.gks.ru/free\\_doc/2009/pr\\_tr/pr\\_tr03-07.htm](http://www.gks.ru/free_doc/2009/pr_tr/pr_tr03-07.htm).

6. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_13/IssWWW.exe/Stg/html6/26-13.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html6/26-13.htm).

7. <http://quote.rbc.ru/research/news/2010/01/27/32688665.shtml>.

Т.С. Якушенко

## **ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОТДЕЛА РАСТЕНИЕВОДСТВА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

г. Томск, Томский политехнический университет, e-mail: yakushenko\_tanya@mail.ru

В современных, быстро изменяющихся условиях хозяйствования в России, сельскохозяйственные предприятия сталкиваются с определенными проблемами адаптации своей системы бухгалтерского учета к новым структурным и производственным изменениям.

Функции бухгалтерского учета расширились и включают теперь не только представлением необходимых данных банкам, поставщикам, партнерам и государственным регулирующим органам, а также подготовку сведений, способствующих руководству в осуществлении таких его задач, как планирование, выработка производственной политики, принятие решений, контроль и учет выполнения работ, а также управление расходами.

Управление расходами – это сердцевина управленческого учета. Однако сегодня многие сельскохозяйственные предприятия не используют себестоимость в ка-

честве объективного экономического показателя в оперативном управлении. Система учета и калькулирования должна обеспечивать получение достаточно дифференцированной, точной и оперативной информации обо всех затратах на производство продукции. Учет производственных затрат является важнейшим средством оценки результатов деятельности любого подразделения предприятия, выявления результатов экономии всех видов ресурсов, обеспечения текущего, оперативного контроля за издержками производства, определения фактической себестоимости и анализа всех технико-экономических факторов ее формирования, обоснования экономической эффективности принимаемых организационно-технических решений [1].

В сельскохозяйственных организациях могут использоваться различные методы учета затрат и их варианты. В этой связи в управленческом учете основная ориентация делается на учет реальных затрат. При этом не имеет значения, идет ли речь о фактических затратах или ожидаемых. Важно определить их величину с максимальной объективностью.

Одним из важных этапов построения модели формирования затрат является выделение центра затрат. Как нам известно, центр затрат – это структурное подразделение или группа подразделений предприятия, руководители которых отвечают только за затраты. По отношению к конкретному центру затрат управляемый характер носят только те затраты, которые совпадают с центрами ответственности. Центр ответственности – это любое подразделение организации во главе которого стоит менеджер, контролирующий затраты доходы и средства инвестируемые в этот сегмент бизнеса [2].

В растениеводческой отрасли целесообразнее применять постатейный метод группировки затрат, потому что отдел (бригада, звено, участок) потребляет достаточно много вспомогательных и обслуживающих услуг производства. Стоимость таких услуг предпочтительно включать в затраты центра поэлементно.

В бригадах из-за продолжительного производственного цикла возделывания сельскохозяйственных культур выделяют технологические и нетехнологические расходы. Технологические расходы более динамичны и подвижны в своем развитии в течение всего периода выращивания зерновых и технических культур. Они направлены на получение урожая и преследуют цель увеличения сбора продукции с имеющихся площадей [3].

Нетехнологические расходы составляют группу малоподвижных, постоянных расходов. Эти расходы не имеют прямого отношения к технологии производства продукции, но объективно необходимы для обеспечения рабочего процесса бригады.

Отдел растениеводства как центр ответственности должен принимать эти расходы на свой счет и включать их в состав.

Рассмотрим каждый из центров затрат более подробно.

Расход семян возделываемых культур следует относить к переменным затратам, поскольку это технологические, прямые-переменные управляемые расходы центра затрат в семеноводческой бригаде.

Что касается семенного материала, то хозяйства используют как свой, так и приобретенный со стороны, что определяет способы их оценки и отражения в финансовом и управленческом учете. Купленные семена в финансовом учете оцениваются согласно действующим правилам и на бухгалтерских счетах отражаются в общепринятом порядке.

Семена собственного производства, выращенные в хозяйстве, должны оцениваться только по фактическим затратам, так как в данном случае процесс получения готовой продукции приобретает характер попередельного производства, а сам семенной материал становится полуфабрикатом.

В финансовом учете семена собственного производства нужно оприходовать только в объеме реализации на сторону, а приготовленные на посев в собственном производстве – как полуфабрикат. В управленческом учете процесс выращивания семян должен иметь отдельно учетно-экономическую информацию и формироваться обособленно.

В управленческом учете для исчисления затрат семеноводческой бригады хозяйство самостоятельно выбирает оценку семян. Это могут быть планово-учетные или трансфертные цены. Все это зависит от поставленных целей при выборе той или иной оценки, которая должна быть справедливой и отвечать общепринятым принципам бухгалтерского учета [4].

Тепличная бригада подразумевает выращивание рассады, которая впоследствии идет на продажу населению или высадку в поле (например, рассада капусты). Также многие сельскохозяйственные предприятия выращивают огурцы, помидоры и салат для продажи. В данном центре затрат, тепличная бригада, выделяют в первую очередь затраты на оплату труда.

Затраты труда при выращивании культур в разрезе операций обычной агротехники – величина в определенной мере постоянная, поскольку ресурсосберегающая технология требует выполнения специальных трудовых операций в расчете на 1 га посева. За перевыполнение норм выработки трактористам-машинистам и другим работникам предусмотрена дополнительная оплата.

В растениеводстве оплата труда производится за определенный объем выполненных работ с окончательным расчетом в конце года за полученную продукцию.

Следовательно, оплата труда работников бригады, звена связана с общим объемом производства продукции и поэтому должна относиться к технологическим переменным затратам.

Также в данном центре затрат выделяют расходы на поддержание оптимальной температуры, так как рассада выращивается в марте – мае. Для управления данными расходами необходимо следить за температурой в теплицах и вовремя отключать средства обогрева, а также не допускать потери тепла (открытые двери, форточки и прочие). Таким образом, затраты на электроснабжение, а также водоснабжения относятся к технологическим расходам.

Следующий центр затрат – это машино-тракторная бригада, которая занимается высадкой и уборкой урожая. Использование основных средств при получении урожая зерновых и технических культур прочно связано с несколькими видами затрат, а именно – амортизация основных средств, расход нефтепродуктов, ремонт основных средств. Однозначно определить их отношение к технологии выращивания зерновых и технических культур в общем объеме невозможно. Эти объекты необходимо разделить на объекты, имеющие отношение к технологии и не имеющие. Например, затраты на ремонт основных средств и нефтепродукты являются технологическими, а амортизация и аренда основных средств – нетехнологические.

В бригаде по защите растений главными затратами являются расходы удобрений, средств защиты растений, которые в основном направлены на поддержание жизнеспособности растений, борьбы с сорняками, а такие расходы также следует считать технологическими.

Руководитель, имея необходимую информацию, должен принять решение по дифференциации затрат по оказанию услуг вспомогательными производствами и сторонними организациями. Необходимо определить, как учитывать такие затраты – по отделу в целом или подразделить их на технологические и нетехнологические цели.

В растениеводстве расходы и потери очень часто возникают из-за недостатков в организации производства и неэффективности использования, трудовых и материальных ресурсов (потери от порчи и недостачи материальных ценностей, простои, несоблюдение времени выполнения работ и др.). Их следует учитывать по отдельным бригадам и звеньям. Это существенно повысит уровень ответственности и контроля за такими расходами, обеспечит возможность определения влияния производительных расходов на себестоимость продукции и позволит найти правильные управленческие решения по сокращению этих расходов.

Брак в производстве должен быть отнесен к прочим расходам центра затрат. Браком в растениеводстве следует считать работы, выполненные с нарушением агротехнических сроков (посева, уборки урожая). Необходимо дополнительно выделить в самостоятельный элемент затрат «Потери от брака», что даст возможность списания их на виновников брака, на результат деятельности конкретного подразделения[5].

Введение в практику сельскохозяйственных предприятий предлагаемой системы управленческого учета позволит сделать его более детализированным и оперативным, что положительно скажется на подготовке, обосновании и принятии соответствующих управленческих решений, оценить результаты работы любого структурного подразделения предприятия (бригады, звена), а также деятельность руководителей этих подразделений.

#### Список использованной литературы.

1. Пронина М.А. Управленческий учет на сельскохозяйственных предприятиях // Бухгалтерский учет – 2010. – № 3. – С. 67–71.
2. Сафонова Л.И. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Л. И. Сафонова, Е.Н. Цветкова. – Томск: Изд-во Томского Политехнического Университета, 2008. – 126 с.
3. Ермакова М.С. Моделирование учетных принципов для агрохолдинга // Бухгалтерский учет – 2009. – № 4. – С. 74–76.
4. Раметов А.Х. Бюджетирование затрат сельскохозяйственных организаций в управленческом учете // Бухгалтерский учет – 2009. – № 5. – С. 65–66.
5. Пронина М.А. Организация управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях // Бухгалтерский учет – 2009. – № 5. – С. 78–79.

## ПОЛИТИКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Томск, Томский политехнический университет, e-mail: Kristina@yanets.com

Во многих регионах России предложение на рынке труда значительно превышает спрос. Это приводит к росту заработных плат и компенсационных пакетов. Соответственно с этим, растут и требования кандидатов к работодателям. В данном случае повышения заработной платы недостаточно. Необходимы специальные меры по формированию системы мотивации. Сегодня получить кредит довольно не сложно. Многие банки и кредитные организации предлагают свои услуги очень эффективно. Однако, население относится с осторожностью к такому виду услуг, оказываемой всеми банками. В этом случае есть такой вариант как корпоративное кредитование. Что же это такое?

Наша страна вот уже несколько лет стремится к западным стандартам кредитования. Совсем недавно ипотечное кредитование мало кому было знакомо, тоже касается и автокредитования. Сегодня в кредит можно взять практически все — от мобильного телефона до загородного дома, расплачиваясь за покупку постепенно. Психология человека такова, что он стремится иметь какое-то благо сегодня, чем в будущем, даже не смотря на высокие проценты.

Однако брать долгосрочные кредиты – например, на жилье – население нашей страны до сих пор опасается. В связи с этим у каждого заемщика возникает ряд вопросов: какой банк выбрать, чтобы не ждать от него неприятных сюрпризов, с какой компанией сотрудничать. Очевидно, что столь крупный кредит означает выплату не менее весомых процентов в течение четверти века. За это время может произойти все что угодно – и с банком в том числе.

Несмотря на это, на сегодняшний день довольно много альтернативных решений: компании готовы выдать собственным сотрудникам долгосрочные кредиты. Что, впрочем, довольно естественно, так как собственной фирме и доверия больше, да и проценты у нее, как правило, ниже, а условия мягче. Но далеко не все фирмы готовы предоставить своим подчиненным подобное – разумеется, если вы работаете не в банке. С последними ситуация другая, и они с радостью предоставят деньги своим давним и проверенным сотрудникам, затребовав при этом вполне умеренные проценты.

Более в выгодном положении находятся те сотрудники, которые работают в крупных компаниях – например, в нефтедобывающей сфере или в крупных холдингах. Более того, сами представители этих фирм считают кредитование сотрудников достаточно выгодным делом. Такая система поощрения вполне себе выгодна, как для сотрудника, так и для руководства компании. Во-первых, ненадежному сотруднику его не дадут, следовательно, преимущество получит проверенный работник, в лице которого фирма приобретет надежного человека. Ведь получив нужную сумму денег, сотрудник будет благодарен своей компании и уже не уйдет внезапно на большую зарплату и лучшие условия. Во-вторых, что такая мера – очень выгодное вложение денег для самой организации. Проценты, пусть даже меньшие, чем в банке, все равно идут. Для крупного холдинга сто пятьдесят – двести тысяч долларов – не такая большая сумма. Кроме того, они имеют на руках зарплату работника и по-

нимают, что в крайнем случае он никуда от них не уйдет. Самому сотруднику такое решение тоже вполне выгодно: первый взнос невелик, как и проценты, в случае чего всегда можно попросить руководство пойти на уступки.

В подобных случаях организации обычно выдвигают в качестве одного из требований наличие страховки, и зачастую сами готовы позаботиться о ней, если есть какие-либо проблемы. Она может потребоваться, если работник, например, тяжело заболел и на долгое время окажется нетрудоспособен. Наличие подобной страховки зачастую требует и банк. Но так как эту меру дешевой не назовешь, то многие наши сограждане отказываются от нее. Ведь молодые люди, полные сил, уверены, что они смогут работать без сбоев всегда. Но в жизни возможно все. Если человек окажется нетрудоспособен, то кредит за него будет выплачивать страховая компания.

Такая мера необходима для безопасности самой организации. Это вполне разумно, если учесть, что жизнь действительно бывает непредсказуемой. Но часто ли сотрудники пользуются предлагаемой им возможностью?

На самом деле, известно лишь небольшое число таких прецедентов. Возможно, это связано с тем, что не все крупные компании готовы рассматривать такие предложения. Однако данный способ набирает популярность. Вполне возможно, что через несколько лет, он станет, не менее распространен, чем банковский кредит. Таким видом кредитования интересуются и не очень большие компании, которые активно сотрудничают с банками. Да и банки, обычно выставляют организациям более щадящие условия, тем самым они могут брать деньги, передавая их потом своим работникам.

В данной ситуации фирма выступает в качестве посредника и тоже идет на определенный риск, связываясь с банком. Но в случае форс-мажора разбираться фирме придется с банком напрямую. Здесь может возникнуть вопрос – а что же делать, если фирма неожиданно разорится? Это будут проблемы банка. Работник в таком случае ничем не рискует, ведь его имя не фигурирует в договоре, заключенном с банком. Если банк и будет с кем-то судиться, так это с руководством компании, которая подписывала такой договор. Получается, далеко не каждая организация пойдет на это.

Возникает и такой вопрос. Если сотрудник берет кредит, то придется ли ему теперь навсегда остаться в родной компании – во всяком случае, пока он не расплатится? Разумеется, нет! Но, скорее всего, кредитный договор будет составлен таким образом, что сотруднику компании будут предоставлены одни условия, а когда он уволится – то к нему будут применяться совершенно другие, почти банковские. Так что, в любом случае, решать заемщику. При увольнении сотрудника условия внутрикорпоративного кредита, предоставляемого компанией, меняются не в лучшую сторону.

Однако встречаются случаи, когда руководство компании само изъявляет инициативу к выдаче кредитов своим сотрудникам, разумеется, на выгодных для работника условиях. Это делается в качестве поощрения и сохранения ценных кадров, и конечно от таких предложений ни кто не отказывается. В любом случае, если компания, в которой вы трудитесь, готова дать вам долгосрочный кредит, то почему бы этим не воспользоваться? Плюсы такого решения вполне очевидны. Конечно, место риску найдется и здесь, но он будет гораздо меньше, нежели при работе с банком.

Что касается, самих банков, то объем корпоративного кредитного портфеля банка определяется его кредитной пиитикой, а сокращение кредитования может

быть обусловлено угрозой возникновения кредитных рисков. Для этого банкам рекомендуется проводить более тщательный анализ текущего финансового состояния хозяйствующего субъекта, с которым будет совершена сделка.

Список использованной литературы.

1. Окредитовании организаций нефинансового сектора экономики // Деньги и кредит.-201.- №3 <http://lf.rbc.ru/recommendation/potreb/2008/04/30/44579.shtml>.
2. <http://www.kadis.ru/daily/index.html?id=32069>.
3. [http://www.cfn.ru/finanalysis/banks/corporative\\_crediting.shtml](http://www.cfn.ru/finanalysis/banks/corporative_crediting.shtml).



---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

---

### ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ

<b>Барышева Г.А.</b> Обеспечить будущее, а не платить за прошлое	3
--	---

### ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

<b>Абдрахманова Л.Ф.</b> Взаимосвязь государства и рынка труда	6
<b>Акимова Ю.А.</b> Проблемы регулирования конкурентоспособности в современной россии	8
<b>Аникина Е.А.</b> Доступность высшего образования и платежеспособность населения в россии	12
<b>Апанасова Т.М.</b> Трансфер инновационных технологий как эффективный механизм предпринимательской деятельности университета	15
<b>Аристова Е.В.</b> Эволюция финансового рынка и финансовых теорий	19
<b>Банин А.С.</b> Современные механизмы доразвивания инновационного бизнеса в россии	22
<b>Бельская А.О.</b> Среда, формирующая инноватора	25
<b>Бережанский В.В., Пиковой А.И.</b> Проблемы нематериального стимулирования работников на предприятии	28
<b>Верхогляд Е.В.</b> Управление компетенциями на инновационно-ориентированных предприятиях	32
<b>Вершинина А.Ю.</b> Формирование модели социально-экономической системы	35
<b>Воробьева Е.С.</b> Глобальные рейтинги – индикатор конкурентоспособности вузов в мировом образовательном пространстве	39
<b>Гавриш М.А.</b> Информационное обеспечение кластерного развития экономики россии	42
<b>Гавриш М.А.</b> Совершенствование механизмов кластерного развития экономики россии	44
<b>Гармаева А.А.</b> Применение эксперимента как метода в экономике и особенности его проведения	46
<b>Горбатенко Е.Е., Денисевич Д.О.</b> Инструменты формирования эффективного продуктового портфеля	49
<b>Дворецкая Д.А.</b> Образование как фактор национальной конкурентоспособности	51
<b>Денeko Г.Ю., Чахлова Т.Ю., Бубин М.Н.</b> Проблема развития венчурных фондов в россии	54

<b>Денисевич Е.И., Ракутько А.И.</b> Современные направления и тенденции в развитии маркетинга	57
<b>Джумаева Р.А.</b> Профессиональное образование как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики	60
<b>Добрикова М.И.</b> Механизм трансфертов в бюджетной политике государства	63
<b>Желбунова Л.И.</b> Экологическая составляющая экономической безопасности	67
<b>Желнина Е.В.</b> Роль градообразующего предприятия в решении проблем и определении перспектив развития малого города	68
<b>Задорожная Ю.Ф.</b> Глобализация: проблемы и перспективы развития	71
<b>Иванилова А.А.</b> Развитие венчурного рынка и малый инновационный бизнес в современной России	76
<b>Ишков А.А.</b> Пути повышения эффективности рекламы	79
<b>Кашапова Э.Р.</b> Поведение человека: экономический и психологический подход	82
<b>Киселева Е.С.</b> Эмоциональная лояльность – ключевая цель маркетинга взаимоотношений с потребителями	85
<b>Киселева Е.С.</b> Сенсорные маркетинговые коммуникации как средство в борьбе за лояльность потребителей	89
<b>Козлова О.И.</b> Роль малого и среднего бизнеса, и его государственная поддержка в социально-ориентированной рыночной экономике России	92
<b>Козырева К.В.</b> Лояльность в условиях современной экономики	96
<b>Колчанов А.В.</b> Россия и ВТО: плюсы и минусы присоединения	99
<b>Корнева О.Ю.</b> Инновационный характер экономической структуры в постиндустриальном обществе	102
<b>Косов В.Б.</b> Кооперация в малом бизнесе	107
<b>Костюнина О.Ю., Латыпова Ю.А., Ничепоренко Т.Г.</b> Значение подготовки к форуму атэс для развития инфраструктуры г. Владивостока	110
<b>Криворучко Е.П.</b> Основные проблемы становления инновационной экономики России	113
<b>Кудинова Н.С.</b> Финансовые риски на рынке акций	115
<b>Лагуткина Е.А.</b> Проблемы повышения эффективности использования трудовых ресурсов предприятия в условиях нестабильности	118
<b>Лазарчук Е.В.</b> Использование системного подхода как необходимое условие анализа экономических институтов	121
<b>Лукша Л.М.</b> Взаимодействие государства и частного бизнеса России в современных условиях	122
<b>Макарова К.И.</b> Зарубежный опыт управления ЖКХ: возможности использования в России	125
<b>Мацевский Н.С.</b> Механизм рыночной системы и виды рынков	128
<b>Мацевский Н.С.</b> Современная система рыночного хозяйства: достоинства и	133

недостатки	
<b>Мичурина А.С.</b> Изменение отраслевой модели малого бизнеса и развитие инфраструктуры его поддержки	137
<b>Монастырская Е.Е.</b> Динамика изменений неформализованных институтов взаимодействия экономических субъектов в Статистике инноваций	141
<b>Морозов М.Н.</b> Актуальные вопросы развития экономических систем	144
<b>Мурзина С.С., Кузьма А.А.</b> Теория торможения научно-технического прогресса для экономической выгоды	148
<b>Наумова И.В.</b> Некоторые подходы к оценке эффективности социальных программ	150
<b>Нехорошев Ю.С., Таран Е.А.</b> Институт рейдерства как особый вид конкурентной борьбы	153
<b>Орлова А.И., Мациевский Н.С.</b> Основные функции рыночной системы	156
<b>Петлина А.А.</b> Кто должен заниматься модернизацией экономики?	158
<b>Петренко М.С.</b> Экономическая теория: конструкт или отражение реальности?	162
<b>Пичугин А.П., Никифорова Е.А., Романькова Е.А.</b> Роль нравственного воспитания студентов в аграрных вузах	165
<b>Плеснивый В.А., Макеева В.А.</b> Проблемы малого бизнеса в россии. Start-up с поддержкой государства и без нее	170
<b>Пономарева Е.Е.</b> Основы становления специалиста при изучении новых междисциплинарных курсов в вузе	173
<b>Потапова М.А.</b> Экономическая теория: прошлое, настоящее, будущее	175
<b>Пурина М.В.</b> Связь масштабов теневой экономики с нестабильностью в экономике (на примере россии)	179
<b>Разуванова А.В.</b> Физическая культура и спорт как новая основа экономики	182
<b>Растрюгина А.И.</b> Проблемы экономического роста	184
<b>Рыжкова М.В.</b> Якорение как механизм принятия экономических решений	186
<b>Скоблин Г.Д.</b> От прошлого к настоящему и будущему: нормативный подход в экономической науке	190
<b>Скрипка О.А.</b> Влияние целевых программ на развитие экономики россии	193
<b>Слистина Т.А.</b> Качественные методы экономического анализа	195
<b>Соловьева Н.Н.</b> Глобализация: перспективы для россии	197
<b>Стрековцова Е.А.</b> Инновационная экономическая система	200
<b>Стрельников А.В.</b> Человеческий капитал как эффективный ресурс социального и экономического развития государства	202
<b>Ткачева В.В.</b> Проблемы создания инновационных предприятий с участием высших учебных заведений	205
<b>Трошкова Е.Ю.</b> Ипотечное жилищное кредитование и его альтернативы	209
<b>Туманова И.А.</b> Высшая школа в системе инфраструктуры инновационной	211

экономики

<b>Тюдишев А.Е.</b> Поведенческая экономика фирмы	214
<b>Шарыбар С.В.</b> Формирование организационно-экономического механизма функционирования регионального апк	216
<b>Щербакова В.А., Чернета С.Г.</b> Требования рынка к инновационному менеджеру	218

#### ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ

<b>Агафонов А.А.</b> Инновационный фактор в обеспечении экономической безопасности государства	222
<b>Алашева О.С.</b> Влияние системы оплаты труда на эффективность деятельности госслужащих	225
<b>Алексеева А.А.</b> Проблемы развития мип в россии	229
<b>Андреева М.В.</b> Трансформация инвестиционного процесса в россии и повышение эффективности управления венчурными инвестициями	231
<b>Антонова З.Г.</b> Социальное партнёрство государства и корпоративного бизнеса россии	234
<b>Арцер Т.В.</b> Социальное партнерство государства, бизнеса и нко – основа модернизации экономики россии	239
<b>Баркова В.В.</b> Модернизация социально-трудовых отношений	241
<b>Барышева Г.А., Бабенко И.В.</b> Тенденции роста производительности труда в металлургической отрасли РФ	243
<b>Бознак А.О., Чумакин Р.В.</b> Проблемы модернизации российской автомобильной промышленности	249
<b>Бурлак К.Н., Посёлова Ю.Г.</b> Альтернативные преобразователи энергии	253
<b>Варлачева Т.Б.</b> Торгово-промышленная палата как центр консолидации предпринимательства	256
<b>Вершинин Р.Е.</b> Экономические проблемы внедрения альтернативных видов автомобильного топлива	259
<b>Вителев О.Ю.</b> Мероприятия по усовершенствованию законодательства в области легализации теневых доходов	261
<b>Головкина Е.П., Ермушко Ж.А.</b> Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности национальной экономики	265
<b>Гудаченко Е.Ю.</b> Новая парадигма роста российской экономики	267
<b>Дегтярева М.П.</b> Монополизация российского рынка	269
<b>Добрынина Г.А.</b> Вопросы социальной ориентации рыночной экономики	271
<b>Дукарт С.А., Грошева Т.А.</b> Модернизация российской экономики: проблемы	274

взаимодействия власти и общества	
<b>Ермушко Ж.А.</b> Современные проблемы аграрного сектора	278
<b>Жаворонок А.В.</b> Основные проблемы либерализации рынка электроэнергии россии	280
<b>Жаткина Т.А.</b> Инновационный путь развития на фоне прогнозных оценок российского рынка труда	283
<b>Злобина Е.В.</b> Финансово-экономический кризис и инфляция: особенности из- менения цен на потребительские товары (на примере томской области)	286
<b>Игитханян И.А., Боярко Г.Ю.</b> Анализ деятельности малых предприятий нефтяной отрасли в томской области	288
<b>Исаков А.М.</b> Перспективы взаимодействия россии – китая в рамках шос	291
<b>Караваева В.С., Ермушко Ж.А.</b> Вступление россии в ВТО. Настоящее поло- жение дел	294
<b>Карташов Е.Ф.</b> Россия в мировой агропродовольственной системе	297
<b>Кащук И.В.</b> Вопросы модернизации экономики отраслевого уровня	300
<b>Кузнецова Е.И.</b> От оттока до притока	305
<b>Кузьмин И.Н., Греждиеру Н.Г.</b> Проблема энергосбережения в россии	308
<b>Латыпова Г.С.</b> Специфика развития неформальных трудовых отношений в трансформирующемся российском обществе	310
<b>Лашинская Л.И.</b> Экономика инноваций – основа повышения качества жизни региона	313
<b>Лукша А.И.</b> Проблемы взаимодействия государства и малого бизнеса в строи- тельстве	316
<b>Медведева И.В.</b> Государственная поддержка малого бизнеса	319
<b>Мелюхина К.С.</b> Банкротить или не банкротить – вот в чем вопрос	321
<b>Микушина И.В.</b> Сила «созидательного разрушения» инноваций: глобальный экономический кризис год спустя	324
<b>Михайлюкова С.А.</b> Особенности развития российской инновационной систе- мы	327
<b>Мороз В.В.</b> Инвестирование воспроизводства основных фондов как основа развития экономической системы	330
<b>Никитин Д. С.</b> Институциональные преобразования оао рао «еэс россии»	333
<b>Окорокова О.Г., Головачев Р.А.</b> Государственное регулирование ценообра- зования в электроэнергетике россии	336
<b>Орлова А.И., Варлачева Т.Б.</b> Влияние политического образа лидера партии на общественное мнение	340
<b>Пахомова А.И.</b> Роль социодинамики в развитии современного города	343
<b>Перемитина Н.А.</b> Некоторые проблемы совершенствования системы управ- ления в условиях трансформации экономики россии	346
<b>Погребняк М.В.</b> Роль фондов местных сообществ в развитии территории.	348

Новые технологии социальной стабильности	
<b>Погребняк М.В.</b> Влияние трансформационных процессов в экономике на изменение семейного социального капитала	351
<b>Попкова Д.В.</b> Персонифицированная тарифная политика как основа процесса «стратегия ценообразования» на предприятиях речного транспорта	355
<b>Рощина Г.С.</b> Роль интернационализации в формировании единого образовательного пространства	358
<b>Рощина И.В.</b> Взаимосвязь экономической и социальной политики в условиях развития социально-ориентированной экономики	361
<b>Саленко М.А.</b> Возможности современных информационно-коммуникационных технологий в формировании и продвижении инвестиционного потенциала региона	364
<b>Сапрунова Е.С.</b> Критерии оценки эффективности государственного управления	367
<b>Сафонова А.О.</b> Инвестиционные потребности и прогноз цен на электроэнергию	370
<b>Семенченко А.Г.</b> Проблемы и перспективы развития туристско-рекреационного комплекса краснодарского края	373
<b>Сухих Д.Г.</b> Экспорт и импорт товаров: главные проблемы россии	376
<b>Туманова И.А., Севергина Д.С.</b> Модернизация образования как фактор развития экономики в россии	379
<b>Урман Н.А.</b> Взаимодействие бюджетов – важнейшая составляющая местной социально-экономической политики	382
<b>Усманова О.С.</b> Модернизация российской экономики как предпосылка инновационного развития	386
<b>Усманова О.С.</b> Опыт модернизации китая и возможность его применения в россии	389
<b>Филиппова Т.В.</b> Электронное правительство как институт деактивации теневой экономики	392
<b>Шелудякова И.Г.</b> Формирование системы государственного капитализма в россии	396
<b>Щетинина Т.В.</b> Некоторые проблемы апк в современных условиях	399
<b>Эльмурзаева Р.А.</b> Противоречия управления государственным имуществом на примере государственных корпораций	402

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В РОССИИ**

<b>Адова А.В.</b> Налоговое планирование как важнейший элемент эффективной деятельности предприятия	405
<b>Акулич Е.И.</b> Организация налогового планирования на предприятиях	408
<b>Балакова Е.В.</b> Проблемы развития отечественных предприятий в современных условиях	410
<b>Бурлуткин Т.В.</b> Разработка эффективной системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях малого бизнеса	413
<b>Гвасалия М.Д.</b> Проблемы налогообложения в условиях экономического кризиса	416
<b>Грибаков Д.В.</b> Ретроспективный анализ логистического учета на предприятии	419
<b>Грибаков Д.В.</b> Система кайдзен при формировании логистических систем	422
<b>Доровских А.А., Бакланова Е.С.</b> Проблемы развития отечественных предприятий в современных условиях	424
<b>Дробышенко В.А.</b> Что нового внесла замена есн страховыми взносами?	428
<b>Ефимова А.А.</b> Налоговое планирование в структуре управления	431
<b>Жданова О.Н.</b> Стресс-менеджмент – актуальная задача службы персонала	432
<b>Исакова У.А.</b> Особенности развития франчайзинга в россии	434
<b>Колесникова Е.В., Лосевская Е.А.</b> Становление финансового анализа в туристских организациях	438
<b>Лелюхина О.А., Селевич Т.С.</b> Торговая марка: конкурентное преимущество на рынке в2в	440
<b>Литвиненко Н.М., Акулич Е.И.</b> Становление управленческого учета на российских предприятиях	444
<b>Обухов А.Ю., Селевич Т.С.</b> Анализ конкурентной среды на рынке томских ночных клубов	445
<b>Павлова А.Н.</b> Оценка основных фондов в условиях глобализации экономики (национальные и международные стандарты)	449
<b>Пархоменко М.А.</b> Бухгалтерский и налоговый учет. Проблемы взаимодействия	453
<b>Перкова А.А.</b> Совершенствование законодательства о налогообложении холдингов как способ повышения эффективности российского нефтегазового комплекса	455
<b>Савинов А.В.</b> Бухгалтерский учет как основа управленческого учета в бюджетных учреждениях	458
<b>Санду Г.С., Плучевская Э.В.</b> Моделирование бизнес-процессов как фактор экономической эффективности предприятия	461

<b>Сарунова М.П.</b> Внедрение аналитических приемов управленческого учета в отрасли растениеводства	464
<b>Селевич О.С.</b> Корпоративный долг и институт несостоятельности	467
<b>Спесивцева А.Л.</b> Актуальные проблемы формирования системы управленческого учета на предприятиях России	470
<b>Тишкина Ю.Е.</b> Налоговое планирование как элемент управления	471
<b>Филонов Н.Г., Селевич Т.С., Деремешко В.А.</b> Структура совокупных издержек потока инноваций в микрологистических системах	475
<b>Харисова Г.М., Харисова Р.Р.</b> Амортизация основных фондов как одна из составляющих формирования себестоимости продукции	478
<b>Харисова Г.М., Харисова Р.Р.</b> Ключевые факторы управления стоимостью компании	482
<b>Цветкова Е.Н.</b> Модель управленческой системы учета и контроля: поведенческие аспекты	485
<b>Черемнова М.А.</b> Перспективы развития системы управления отечественных предприятий в условиях становления инновационной модели экономики	488
<b>Чернета С.Г., Голошевская Т.А.</b> Система премирования на предприятии железнодорожного транспорта	491
<b>Шаламова Н.Н.</b> Значение управленческого учета в сфере ЖКХ	493
<b>Шитова Е.С.</b> Проблема соотношения производительности труда и заработной платы в экономике России	495
<b>Якушенко Т.С.</b> Отраслевые особенности управленческого учета отдела растениеводства на сельскохозяйственном предприятии	498
<b>Янец К.Д.</b> Политика корпоративного кредитования	502



Научное издание

## ЭКОНОМИКА РОССИИ В XXI ВЕКЕ

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

**Издано в авторской редакции**

Компьютерная верстка *Л.М. Борисова*  
Дизайн обложки *С.А Дукарт*


**Отпечатано в Издательстве ТПУ в полном соответствии  
с качеством предоставленного оригинал-макета**

Подписано к печати 03.11.2010. Формат 60x84/8. Бумага офсетная.  
Печать XEROX. Усл. печ. л. 34,7. Уч.-изд. л. 31,4.  
Заказ . Тираж 100 экз.



Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет  
Система менеджмента качества  
Томского политехнического университета сертифицирована  
NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту ISO 9001:2008



ИЗДАТЕЛЬСТВО  ТПУ . 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30  
Тел./факс: 8(3822)56-35-35, www.tpu.ru