

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИКА РОССИИ В XXI ВЕКЕ

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

19-23 ноября 2013 г.

Томск 2013

УДК 330.11
ББК У9(2)0л0
Э40

Э40

Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов X Всероссийской научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России» / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой. Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. – 422 с.

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

Сборник посвящен теоретическим и практическим аспектам функционирования экономики России, в том числе экономической безопасности и смежным с нею проблемам. Особое внимание уделено вопросам инновационного развития современных экономических систем, функционирования предприятий в рамках национальной инновационной системы и исследованию влияния научно-образовательного потенциала нации на конкурентоспособность экономики страны. Также рассмотрены социально-гуманитарные аспекты модернизации отечественной экономики.

**УДК 330.11
ББК У9(2)0л0**

Выражаем искреннюю благодарность нашим партнерам за помощь, оказанную в проведении конференции: ОАО «Банк ВТБ», СК «Коместра-Томь», ОАО «Газпром-банк», а также информационному партнеру – Издательскому дому «Экономическая газета».

Редакционная коллегия

Г.А. Барышева, д-р. экон. наук, профессор ТПУ;
Ю.С. Нехорошев, д-р. экон. наук, профессор ТПУ;
Л.М. Борисова, канд. экон. наук, доцент ТПУ;
С.А. Дукарт, канд. ист. наук, доцент ТПУ;
Е.А. Аникина, канд. экон. наук, доцент ТПУ;
Е.А. Таран, старший преподаватель ТПУ;
Е.В. Лазарчук, ассистент ТПУ;
Е.А. Титенко, ассистент ТПУ.

© ФГБОУ ВПО НИ ТПУ, 2013
© Обложка. Издательство Томского
политехнического университета, 2013

Уважаемые коллеги!

В настоящем сборнике представлены тезисы докладов и выступлений участников ежегодной Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России», которая также является юбилейной – десятой.

Изначально конференция проходила в заочном формате вплоть до 2009 г., исключением был лишь 2004 г., именно в этом году в Томском политехническом университете праздновали 100-летие экономического образования в вузе.

За прошедшее десятилетие название конференции менялось, но основная цель оставалась прежней – выявление и исследование основных проблем в российской экономике и определение экономических, социально-правовых, организационных направлений решения данных проблем. Каждый раз конференция сопровождалась изданием сборника научных трудов «Экономика России в XXI веке». В рамках поставленной цели на конференции рассматривается широкий круг вопросов, среди которых следует выделить следующие: проблемы теории и методологии экономической науки; государственное управление модернизационными процессами в экономике; особенности миграционной политики в современном мире; современные тенденции развития бухгалтерского, управленческого и финансового учета в России; социально-гуманитарные аспекты модернизации экономики России.

На сегодняшний день к мероприятию проявляет большой интерес широкий круг общественности (научные сотрудники и специалисты промышленных предприятий, финансовых организаций и др.), что позволило в 2012 г. повысить ранг конференции до конференции с международным участием.

География участников юбилейной конференции в текущем году весьма обширна. Всего было подано более 130 заявок, в том числе из Москвы, Красноярска, Кемерово, Архангельска, Барнаула, Белгорода, Владивостока, Екатеринбурга, Иркутска, Новосибирска, Омска, Оренбурга, Пензы, Перми, Рязани, Самары, Санкт-Петербурга, Тюмени, Томска и ряда других городов России, а также ближнего (Казахстан, Киргизия и др.) и дальнего зарубежья (Вьетнам, Китай, Южная Корея, Германия, Франция и др.). Многие из подавших заявки примут личное участие в работе конференции и выступят с докладами, в том числе и иностранные студенты из Германии, Франции и Южной Кореи.

Конференция позволит совместно обсудить и разработать общие пути решения по обозначенному кругу проблем, активизировать продуктивное взаимодействие бизнеса, общества и власти с целью формирования эффективного социально-ориентированного рыночного пространства в России.

Кафедра экономики ТПУ приглашает всех исследователей, небезразличных к судьбе России, желающих способствовать теоретическому осмыслению процессов развития экономики, к творческому сотрудничеству.

Желаем всем участникам конференции – настоящим и будущим – успешной и плодотворной работы, уверенности в своих силах!

THEORETICAL CONCEPTS OF TECHNOLOGICAL GAPS, INNOVATION-DIFFUSION AND TRANSFORMATION: AN EVOLUTIONARY INTERPRETATION

E.S. Akeliev

Tomsk polytechnic university, Tomsk
E-mail: akl_evge@mail.ru

This article is dedicated to that theoretical progress what should be understood as interaction between two different levels of theorizing: formal theory and appreciative theory. While the former is described as logical and mathematical, the latter is said to be closer to empirical observation, to the development of which it is assumed to provide both guidance and interpretation. Arguably, the distinction between formal and appreciative theorizing may also be important for understanding the field of evolutionary economics itself.

The technology gap theory of economic growth [1, P. 88] is an example of appreciative theorizing. It emerged mainly because of the failure of formal growth theories to recognize the role of innovation and diffusion of technology in global economic growth. These formal theories either ignored innovation-diffusion altogether, or assumed that technology is a global public good created outside the economic sphere, and therefore could (should) be ignored by economists.

However, it became obvious for many students of long-run growth that the perspective on which this formal theorizing was based had little to offer in understanding actual growth processes. Rather than a global public good, available to everyone for free, it became clear to observers that there were large technological differences (or gaps) [2, P. 54] between rich and poor countries, and that engaging in technological catch-up (narrowing the technology gap) was perhaps the most promising avenue that poor countries could follow for achieving long-run growth.

But the very fact that technology is not a global public good, i.e., that such technological differences are not easily overcome, implies that although the prospect of technological catch up is promising, it is also challenging, not only technologically, but also institutionally. Moreover, since, as emphasized by Schumpeter, economic growth is a process of qualitative change (with leading technologies and perhaps industries changing through time), engaging in technological catch-up is like trying to hit a moving target. Hence, technological catch-up is not a question of replacing an outdated technological set up with a more modern one, but to continually transform technological, economic and institutional structures, as pointed out by several prominent students of long-run growth [3, P. 572].

One central division in the many different ways in which the term evolutionary economics has been used is that between approaches that take biological metaphors rather strictly, and those that do not. In the first set of contributions, the biological notions of natural selection and (random) genetic mutation are applied to economic processes such as industrial dynamics or economic growth [4, P. 221].

An early overview of the methods and issues in this branch of literature is Silverberg (1988). This leads to a central role of heterogeneity between economic agents (and hence the rejection of the standard neoclassical concept of the representative agent), and to the

use of economic selection as a counterpart of natural selection. Although this has led to interesting models, we will not concern ourselves too much with this approach in this paper.

A second interpretation of the term ‘evolutionary economics’ takes the analogy to biology much less strictly. In this case, the term is used to refer to a set of theories, more often informal than formal, which pay particular attention to the role of technology and institutions in the process of economic growth. Usually, these contributions draw inspiration from Schumpeter’s (1912) notion of disequilibrium dynamics resulting from the introduction of (basic) innovations. Examples of this approach are.

The central theme in this literature is that one cannot make a useful distinction between ‘economic’ and ‘non-economic’ factors when trying to explain economic growth. These authors think of the ‘social system’ as composed of different ‘domains’, e.g., the techno-economic domain and the socioinstitutional domain, or the separate domains of technology, economy and institutions. Each of these domains has its own dynamics and explanatory processes, but what is important is that the domains exert strong mutual influences. Examples of such interaction are the impact of European integration (a process that started very much as a way of stabilizing Europe in a political way after the 1940s) on economic growth (Fagerberg, Guerrieri et al., 1999), the impact of culture on regional innovation systems (Saxenian, 1994), or the influence of firm organization on economic growth (Von Tunzelmann, 1995). In this view, any ‘model’ that limits itself to pure economic factors (such as R&D, capital investment or human capital) provides a much too narrow perspective on economic growth.

The perspective offered by these theories is one of the world economy as a process of constant transformation. Technologies and institutions change in time, and what drives economic growth in one era (e.g., economies of scale in relation to mass production) might become much less important, or substituted by a different factor (e.g., network economies) in a different era. In terms of economic growth rates, such a process is quite different from the neo-classical notion of steady state growth.

List of references.

1. Fagerberg J. A. Technology Gap Approach to Why Growth Rates Differ // Research Policy. – 1987. – V.16. – P. 87– 99.
2. Dosi, G., Pavitt K., Soete L. The Economics of Technological Change and International Trade. – Brighton, Wheatsheaf, 1990. – 146 p.
3. Cohen, W. M., Levinthal D. A. Innovation and Learning: The Two Faces of R&D//Economic Journal. – 1989. –V.99. – P. 569–596.
4. Silverberg, G., Verspagen B. Learning, Innovation and Economic Growth. A Long Run Model of Industrial Dynamics //Industrial and Corporate Change. – 1994. – V. 3. – P. 199–223.

РЫНОК АНТИКВАРИАТА В РОССИИ. ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ

А.И. Алиферова

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

На данный момент рынок антиквариата развивается большими темпами. Т.к. прошел мировой кризис, экономика стала развиваться быстрее. Главной целью работы является изучение мирового рынка антиквариата и его проблем развития.

Также целью является выяснить, почему в России не развивается этот сегмент экономики, несмотря на то, что это третий по прибыльности «синдикат» в экономике после оружия и наркотиков. Задачей моей работы является выяснение причины низких продаж антикварных вещей в России. Почему лицензирование и правила антикварной торговли отменены. Ведь государство недосчитывается колоссальных налогов. И почему страдает покупатель, не защищенный от фальшивки или краденого.

На данный момент, одним из достаточно интересных направлений инвестирования является покупка предметов антиквариата. Годовой объем мирового рынка антиквариата оценивается в 27 миллиардов долларов. Только в Европе ежегодно проводится более 100 аукционов, суммарная выручка которых достигает 5 миллиардов долларов. Емкость российского антикварного рынка, по оценкам экспертов составляет порядка 200 миллионов долларов. Российский антикварный рынок еще находится в стадии становления, его развитие идет достаточно высокими темпами, объемы торгов растут.

Существует большое количество котировок, проходят торги. Если говорить о ценообразовании, то аукционные дома в первую очередь формируют ценовую политику рынка. По аналогии с тем, как курсы валют определяются в результате торгов на валютных биржах, на цены русское искусство в основном влияют торги российского направления на Sotheby's и Christie's. Еще одна, не менее важная причина роста цен – появление новых коллекционеров, которые занимаются собирательством не для инвестирования свободных денег, а для удовлетворения личных амбиций.

Именно за счет новых коллекционеров, готовых вкладывать средства, прежде всего в произведения ведущих художников, и ставятся рекорды. Однако переход ценового рубежа в миллион долларов вывел русское искусство в сферу международных интересов. Цены на русское искусство стабильно растут, а если рассматривать антикварный рынок в целом, то вероятная прибыль на нем может оцениваться в районе 20–30 % в год (а в некоторых случаях проценты могут исчисляться и сотнями).

Рынок российского антиквариата можно разбить на несколько сегментов:

1. В первый сегмент входит порядка пяти тысяч частных дилеров. Это искусствоведы, музейные работники, люди с художественным или историческим образованием. Их, как правило, интересует русское искусство, так как наибольшую ценность антиквариат имеет в стране происхождения.

2. Антикварные магазины, салоны и галереи. В Москве около двухсот таких магазинов, Санкт-Петербурге восемьдесят, а всего по России насчитывается порядка четырехсот магазинов такого направления. Салоны-магазины и галереи ориентиру-

ются в основном на состоятельных покупателей, они предлагаются вещи отреставрированные, часто подобранные в коллекции (например, мебельный гарнитур или сервиз). Все товары обычно имеют сертификаты, выданные экспертами.

3. Аукционы. Антикварно-аукционный дом «Гелос» основан в 1988 году. Ежегодно «Гелос» проводит сто двадцать аукционов, на которых продается порядка сорока тысяч различных предметов разного уровня ценности и относящихся к разным видам искусства. Оборот компании оценивается в один миллион долларов в месяц. За годы своего существования, аукционный дом «Гелос» пережил всех своих конкурентов и стал единственным в России, кому удалось сделать данный вид бизнеса рентабельным.

Теперь разберем эти сегменты более внимательно и попытаемся выяснить, почему в России рынок антиквариата развивается не такими быстрыми темпами, как хотелось бы.

И так первый сегмент: это искусствоведы, музейные работники и дилеры, люди, разбирающиеся в искусстве (конкретно в антиквариате). В основном музеи содержатся на государственные деньги. В нашей стране музеям, театрам и предметам государственной ценности денег из государственного бюджета выделяется очень мало. Можно сказать почти ничего, в сравнении с тем, какое количество бюджета выделяется на финансирование правительства, чиновников и военных.

Поэтому заработать на этом очень трудно и, как правило, музеи и искусствоведы настолько преданны тому, что они исследуют, т.е. никогда не продадут предметы антиквариата. Они сохраняют и оставят их в стране. Остаются только дилеры которые распродают антиквар «в черную». Сегодня в нем есть две составляющие, интересные государству. Первая – это сохранение культурного наследия, вторая – экономическая: по своему обороту этот рынок стоит на третьем месте, уступив лишь торговле оружием и наркобизнесу (но имеем в виду, что это криминал!).

Теневой оборот антикварного рынка составляет не менее 300 млн долл. И к сожалению, именно теневой рынок сегодня стал основным. Потому что правила антикварной торговли, которые существовали до 2000 г., отменены. Лицензирование этой деятельности тоже отменено. Уже тогда было не сложно предсказать те последствия, которые произойдут. Вот итог: отсутствие правил антикварной торговли позволяет сегодня безнаказанно продавать ценности, не уплачивая налоги: просто «встал за уголок» – и продал. От этого страдают около 500 крупных магазинов антиквариата, которые с начала 2000-х годов прошли трудную дорогу к этому бизнесу.

Страдает само государство, недосчитываясь колоссальных налогов. И, конечно же, страдают покупатель и продавец – никто из них не защищен теперь от фальшивки или краденого товара. Был предложен ряд мер, в том числе срочно ввести правила торговли антиквариатом. Предложение лежит без движения в Минэкономразвития РФ. Единственное, чего удалось добиться через изменения, внесенные в Таможенный кодекс, это с 2003 года отменить налог на добавочную стоимость тех ценностей, которые ввозятся в Россию частными лицами для своих частных нужд. И сегодня зарегистрировано уже более 100 тысяч произведений искусства, ввезенных за это время в Россию в частные коллекции. Через какое-то время эти ценности тоже появятся на антикварном рынке. Но без правил торговли, без контроля государства за уплатой налога в этой сфере обойтись нельзя! И так приступим ко второму сегменту: антикварные салоны, магазины и галереи.

Основная проблема этого сегмента то, как проводится экспертиза на предметы антиквариата. Основным музеям страны запрещено выдавать свои экспертные за-

ключения. Объясняют это тем, что в последнее время музеи в экспертных заключениях допускали ошибки. Было посчитано, что число этих ошибок: если учесть, что за год на экспертизу в музеи страны поступало более 2000 экспонатов, то ошибки были лишь в 0,1-0,3 процентах от этих обращений! Но ведь никто не застрахован от ошибок. К тому же по-прежнему есть право давать экспертные заключения правоохранительными органами или по официальному решению Федерального агентства, а значит, в компетентности все-таки не сомневаются. А вот коллекционерам, тем, кто по экономическим соображениям хочет выставить какую-то семейную реликвию на торги, давать заключение теперь нельзя. Зато это могут делать частные оценщики. И их сомнительные заключения начинают гулять по антикварным салонам.

Мало того, антикварные салоны на основании частных экспертиз теперь устраивают выставки! Похоже, что кому-то очень хотелось развалить экспертное дело в России. Экспертная работа оценщика всегда была сродни научно-исследовательской работе и музейная база для такой экспертизы уникальна, потому что только тут есть возможность сравнить исследуемый образец с другими образцами той же эпохи. Никакой частный оценщик сделать это не сможет. Другое дело, что то оборудование, на котором сегодня музеи вынуждены проводить свои экспертизы – уже «вчерашний день». Но если обеспечить музеи современным оборудованием, вероятность ошибки будет практически сведена к нулю. Но «кто?» и главное «когда?» будет производить финансирование данной области – остается большим вопросом.

И так заключительный сегмент – это аукционы, аукционные дома. Самым крупным и известным в России является аукционный дом «Гелос», пожалуй, это единственное, на чем может держаться рынок антиквариата в России. Главное правило аукционов – абсолютно достоверные результаты торгов для создания объективных котировок на момент продажи. В чем заключается привлекательность аукционов: во-первых, механизм аукциона позволяет установить реальную стоимость антиквариата, что особенно важно, когда идет речь о ценообразовании на уникальное произведение искусства. Во-вторых, это незабываемое шоу, в котором каждый участник оказывается вовлеченным в увлекательнейший процесс торгов. В-третьих, это универсальный механизм, позволяющий владельцам быстро и выгодно реализовать антикварные предметы. Система градации аукционов способствует лучшей работе с клиентами. Какой бы предмет клиент не принес в оценочную комиссию, на какую бы сумму он не рассчитывал при покупке, для него найдется структура и форма, позволяющие максимально быстро и выгодно вложить деньги и получить прибыль. В «Гелосе» проводятся еженедельные (по средам и пятницам) антикварные аукционы, большие пятничные аукционы, аукционы Месяца, Сезона и Года, коллекционные аукционы, специализированные букинистические и нумизматические аукционы, аукционы современной живописи.

Решение данной проблемы найти не легко, но все же оно есть. Нужно установить некие правила, которые бы регулировали, конкретную работу экспертов и оценщиков. Также государством должны быть установлены правила торговли антиквариатом. Ну и в заключении хотелось бы, что бы Российские аукционные дома больше развивались в этом направлении, и именно Российские аукционные дома распродавали «с молотка» предметы Российского искусства, а не Sotheby's и Christie's.

Список использованной литературы.

1. Антикварно-Аукционный Дом Гелос [Электронный ресурс] // URL: <http://www.akdi.ru/econom/new/270804.htm> (дата обращения: 26.05.2013 г.).

ТАМОЖЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К.В. Аполонская

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: karina.apolonskaya@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В данной научной статье рассматриваются таможенные аспекты повышения конкурентоспособности РФ. Путем рассуждений и результатов исследований определен комплекс практических мер, направленных на повышение конкурентоспособности РФ путем реформирования таможенных структур.

Согласно официальным данным ВЭФ, Россия на сегодняшний день занимает 64-ое место в рейтинге глобальной конкурентоспособности стран. Данный рейтинг свидетельствует о том, что наша страна уступает развитым странам по многим показателям.

Повышение конкурентоспособности РФ – задача, которая является актуальной для страны. Ведущие аналитики говорят, что повышать конкурентоспособность страны необходимо с помощью совершенствования законодательства и реформ в экономической, социальной и образовательной сферах общества.

В данной статье автор рассматривает таможенную систему как фактор повышения конкурентоспособности РФ и выявляет основные таможенные аспекты и инструменты повышения национальной конкурентоспособности.

Для начала мы рассмотрим таможенный тариф как основной инструмент повышения конкурентоспособности экономики РФ. В научной среде существует множество мнений об этом таможенном инструменте. Так в одной из своих работ В.Е. Новиков предлагает использовать высокие ставки таможенного тарифа на импортные товары в поддержку отечественного производителя. Он полагает, что данные меры позволят начать процесс перестройки структуры производства. Новиков заверяет, что для успешного конкурирования на международной арене России нужна диверсификация экономики – избавление от сырьевой составляющей и переход к обрабатывающей[1].

С точкой зрения Новикова автор не согласен, так как считает, что на данный момент реализация его идей практически невозможна. Россия является членом ВТО, а таможенный тариф сегодня выполняет лишь одну единственную функцию – фискальную.

С противоположным мнением выступает М.А. Цекоев. Он считает, что низкие таможенные пошлины на импортное оборудование помогут России привлечь иностранных инвесторов. Он утверждает, что для повышения национальной конкурентоспособности России необходимо развивать обрабатывающую промышленность, и в этом ей однозначно должны помочь иностранные инвесторы. Мы полностью согласны с мнением Цекоева [2, с. 4].

Устранение неточностей в Таможенном Кодексе Таможенного Союза тоже, в свою очередь, должно способствовать повышению конкурентоспособности страны.

Данный вопрос подробно исследовала Песцова Ю.А. в своей работе «Совершенствование законодательной базы в целях повышения конкурентоспособности российской экономики». Песцова считает, что устранение ряда неточностей в таможенном законодательстве, связанных с институтом экономических операторов и такими вопросами, как определение страны происхождения товара на территории ТС, содержание понятия «авансовые платежи», сокращение срока выпуска товаров, институт условного выпуска товара, изменение таможенной процедуры временного ввоза товара, способно поднять на более высокий уровень таможенную инфраструктуру страны и упростить таможенные операции. Тем самым должен увеличиться уровень конкурентоспособности страны [3, с. 1–9]. Мы не можем не согласиться с мнением автора. Объективные процессы глобализации требуют упрощения таможенных процедур для увеличения оборотов мировой торговли.

Повышение конкурентоспособности российских железных дорог за счет внедрения передовых технологий в таможенную сферу способно вывести экономику России на новый уровень. Сегодня Транссибирская магистраль является своего рода посредником между странами Запада и Востока. Проблематичным при транспортировке грузов по магистрали является совершение таможенных операций в пунктах пропуска – занимает очень много времени. России нужна качественно новая таможенная инфраструктура. Таможенное декларирование товаров должно быть электронным. Конкурентоспособность страны должна начинаться с ее дорог [4].

Подводя итог всему вышесказанному, мы приходим к следующему выводу: повышение конкурентоспособности страны без учета таможенных аспектов не возможно. Для экономического роста стране нужны иностранные инвестиции, привлекать которые необходимо с помощью низких импортных таможенных пошлин. Таможенное законодательство без противоречий и изъянов и качественно новая таможенная инфраструктура – ключ к ведению успешной мировой торговли. Реализация обусловленных мер должна способствовать экономическому росту в России и увеличению ее национальной конкурентоспособности.

Список использованной литературы.

1. Новиков В.Е., Дербенева Г.Ф. Ценовые и таможенные аспекты повышения конкурентоспособности экономики России // Инновационное развитие и конкурентоспособность: труды VIII Международной научно-практической конференции «Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития». – Москва, 2012. – С. 1–9.

2. Цекоев М.А. Пути повышения национальной конкурентоспособности в условиях вступления в ВТО: реферат, аспирант «Финансового университета при Правительстве РФ». – Москва, 2012. – 4 с.

3. Совершенствование законодательной базы в целях повышения конкурентоспособности РФ [Электронный ресурс] // Сборник научных трудов IBL.RU. 2012. URL: <http://www.ibl.ru/konf/120412/sovershenstvovanie-zakonodatelnoj-bazy-v-celjah-povyshenija-konkurentosposobnosti-rossijskoj-jekonomiki.html> (дата обращения: 08.10.2013 г.).

4. ФТС РФ. Передовые таможенные технологии помогут повысить конкурентоспособность российских железных дорог [Электронный ресурс] // Интернет-статья. YUTU.CUSTOMS.RU.2013. URL: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=23434:2013-08-02-08-54-54&catid=4:news&Itemid=78 (дата обращения: 08.10.2013 г.).

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

А.Г. Белозерова

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического
университета, г.Юрга

E-mail: belozerova-90@bk.ru

Научный руководитель: Марчук В.И., ст. преподаватель

Одним из условий успешного развития малого предпринимательства является его кредитование. Для получения кредита необходимо правильно выбрать банк, у которого более выгодные условия кредитования. Это не только низкая процентная ставка, но и сроки кредитования, льготы. Успешное сотрудничество с банком даст предприятию хорошую кредитную историю, в результате чего клиенту может быть открыта кредитная линия.

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

До недавнего времени коммерческие банки очень неохотно занимались кредитованием малого бизнеса: сегмент рынка в лице индивидуальных предпринимателей и малых предприятий и сейчас представляет для банков достаточно трудоемкий в обслуживании, высокорискованный и относительно низкодоходный бизнес.

Тем не менее, в сложившихся условиях, когда банки испытывают значительные трудности с ликвидностью и при отсутствии традиционных высокодоходных операций на рынке государственных бумаг, неизбежно возникает необходимость освоения новых видов услуг. В этой связи наблюдается переориентация банков на кредитование реального сектора.

Сегодня банки оказались в ситуации, когда у многих крупных предприятий, традиционных заемщиков, после кризиса низкие показатели платежеспособности. Поэтому банкам пришлось обратить внимание на кредитование малого и среднего бизнеса. Ведь значительная его часть – это успешно и динамично развивающиеся предприятия, укрепившие после кризиса свои финансовые позиции.

Объектами кредитования юридических лиц – малых предприятий могут являться: финансирование приобретения недвижимости, продуктов программного обеспечения, выкуп заемщиком собственных акций, товары и услуги, поставляемые заемщику по определенным контрактам, оборотные средства в целом, в том числе погашение текущей задолженности по уплате налогов, финансирование производственных затрат заемщика – закупка сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов, расходы по транспортировке, хранению, оплате электроэнергии, заработная плата работникам. Объектами кредитования для предпринимателей могут являться приобретение основных средств, товаров и услуг.

Рассмотрим возможность получения кредита малым предприятиям в городе Юрга. В качестве примера возьмем три случайно выбранных банка: Сбербанк, банк Уралсиб, Россельхозбанк.

Все рассмотренные банки занимаются выдачей кредитов малым предприятиям.

В каждом банке существует возрастное ограничение по выдаче кредита. Так например, в Сбербанке выдается кредит от 18 до 60 лет, в Уралсибе от 18 до 65 лет и

в Россельхозбанке от 18 до 60 лет. Во всех трех представленных банках разрешается взять второй кредит при наличии не погашенного первого. Причинами, по которым данные банки могут отказать в получении кредита является плохая кредитная история и отсутствие хозяйственной деятельности. Документы, которые необходимо предоставить для получения кредита, так в Сбербанке это: юридические документы, финансовые и по обеспечению; в Уралсибе: учредительные и регистрационные документы индивидуального предпринимателя, документы по хозяйственной деятельности; в Россельхозбанке: паспорт или иной документ удостоверяющий личность заемщика, документы подтверждающие размер доходов и размер производимых удержаний за последние 6 месяцев заемщика, при необходимости банк может запросить дополнительные документы, отражающие финансовое положение заемщика. Во всех рассматриваемых банках возможна отсрочка платежа, если предприниматель не может во время погасить кредит. В двух банках, кроме Россельхозбанка возможен перерасчет процентов, при погашении кредита досрочно. Так объем выданных кредитов малому бизнесу за 2012 год составил в Сбербанке 491750,03 руб., в Уралсибе 229205,01 руб., в Россельхозбанке 67195,22 руб.

Обычно, в первую очередь предприниматели обращают внимание на процентные ставки по кредитам для малого бизнеса, но это не самое главное, потому, что ставки по кредитам практически одинаковы в среднем во всех банках. Главное значение имеют сроки кредитования, которые как раз могут сильно отличаться во всех банках. Если, к примеру, требуется крупная сумма денег, то короткие сроки кредитования не помогут предпринимателям, которые хотят расширить свой бизнес. Для того что бы получить кредит под низкие проценты и на большой срок следует иметь положительную кредитную историю и доказать банку свою высокую платежеспособность.

Сейчас среди множества кредитных программ для кредитования малого бизнеса можно выделить несколько видов. Это кредит бизнес-экспресс, который выдается в срочном порядке, но суммы кредита в этом случае не велики; кредит на поддержку малого бизнеса или на развитие бизнеса, в этом случае кредит выдается на пополнение оборотных средств организации и на расширение предприятия. Также можно воспользоваться инвестиционным кредитом, когда производится финансирование инвестиционных продуктов.

Кредиты на поддержку малого бизнеса выдаются в том случае, если предприятию требуется поддержать бизнес в трудной ситуации или же создать условия для того, чтобы бизнес оставался на должном уровне путем вливания дополнительных денежных средств. Иногда дополнительные денежные средства могут потребоваться для закупки товара, потому, что все средства предприятия находятся на данный момент в обороте, и нет возможности сейчас произвести расчеты с поставщиками. Такой кредит выдается на срок до трех лет.

Банков в настоящее время просто великое множество и кредитных программ, которые предлагаются для малого бизнеса также очень много. Банки, предлагая кредитование малого бизнеса, предоставляют кредиты их на разные суммы, процентные ставки по кредитам также разнообразны и сроки предоставления кредита могут отличаться. Однако если заявки на обычный кредит рассматриваются в короткие сроки, то заявка на получение кредита для малого бизнеса может рассматриваться значительно дольше и этот срок может, зависеть от суммы, которая требуется.

Список использованной литературы.

1. Тарасов В.И. Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. – Мн.: Мисанта, 2009. – 512 с.
2. Сафонова Е.К. Современные системы уплаты таможенных платежей // Современные аспекты экономики. – №7. – 2009. – С.5–7.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

В.Ю. Берко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: varvarka.berko@yandex.ru

Научный руководитель: Акельев Е.С., канд. экон. наук, доцент

История экономической теории – это непрерывная попытка познать тайну экономического развития во всей его многогранности и многообразии. Экономическая жизнь человечества является процессом, находящимся в постоянной динамике, поэтому попытки проникнуть в его суть, познать механизмы эволюции никогда не могут быть в статике. Нестабильность экономического развития требует изменения в экономическом мышлении, которому, присуща инерционность. Экономике присуще постоянное зарождение и становление, расцвет одних теорий и замена их другими. Истинны экономической теории есть ценность, они исторически-конкретно определены. И в том состоит их большая научная привлекательность.

История экономической науки – это сама наука. В ее создании принимали участие, в большей или меньшей степени, много поколений экономистов и мыслителей разных стран. Каждое из них, познавая экономические отношения, явления и процессы, придавало своего понимания экономической жизни, которая развивалась не изолированно от других наук, а во взаимодействии с другими формами знания.

Осознание факта сменности экономических идей, взглядов, теорий способствует развитию экономической науки, ее связи с хозяйственной практикой, адаптации к решению жизненно важных задач. Каждый раз те, кто придерживался экономических доктрин, которые отходили в прошлое, оказывались в критически-безвыходной ситуации [3]. Таков вывод из истории экономической теории.

Конечно, впервые экономические знания появились в античном мире. Речь здесь о мыслителях Древней Греции и Римской империи. Каждое поколение мыслителей обогащало экономическую теорию даже при, казалось бы, малоценности взглядов, которые они отстаивали. В средневековье экономическая мысль развивалась и обогащалась, но особенно запульсировала она на заре новой эпохи. Очевидно, нет ничего удивительного в том, что создание данной системы экономического знания совпало с формированием национальных экономик и государств. Все современные системы экономического мышления опираются на предшественников, генетически связаны с предыдущими экономическими представлениями [1].

Зародившись в конкурентно-исторических обстоятельствах и в отдельных странах, экономические теории обогащали мировую экономическую науку. Национальные источники делали ее достоянием всего человечества. Интересным свойством развития экономической теории является национальное направление отдельных научных школ, убеждений и т.д. Ведь на формирование экономических взглядов оказывают влияние политические, социальные, экономические, этнокультурные и другие условия, которые являются отличительными в отдельных странах.

Пройдя соответствующую пробу и адаптацию, отдельные части из экономических учений, создателями которых были выдающиеся экономисты, органично входят в учебники и пособия по экономической теории. Их можно считать итогом творчества всех предыдущих поколений экономистов и научных школ. Этот факт придает особую значимость изучению истории экономической теории, без знания которой восприятие экономической теории не может быть должным образом осознанным. Только тот, кто знает историю экономической теории, может почувствовать всю важность и глубину экономической теории – науки управления маршрутом к практической результативной деятельности [1,2].

Чтобы свои функции экономическая теория выполняла эффективнее, она должна постоянно развиваться и обогащаться. Так было всегда. Еще более актуальной это требование является теперь, когда человечество вошло в XXI в., обремененное новыми проблемами. Одна из них – это рост населения и обострение экономических проблем. Экономическая теория имеет дело с удовлетворением человеческих потребностей ограниченными ресурсами. Цивилизация испытывает глубокие структурные изменения, растут потребности, средства коммуникаций, возрастет роль науки и образования и т.д. Это, безусловно, сказывается на развитии экономической теории.

Объективно, необходимым является приведение экономической теории к задачам общецивилизационного развития, что требует обновления ее понятийного аппарата, методологии, аналитического инструментария и общей философии. Потребность в этом уже сейчас ощущается, что находит проявление в предложении создания физической экономики, обновления теории рынка и т.д. Особенно настойчиво в экономическую теорию может вмешиваться космогенно-энергетическая парадигма, что связано с обменом энергии между человеком и окружающей средой, которое должно стать органичной частью экономической теории, войти в учебники по макроэкономике [3].

Итак, можно подвести итог, что познание экономической теории с позиций ее исторического развития укрепляет основы экономического знания, расширяет экономическое мировоззрение, повышает экономическую культуру в настоящем. Изучение истории экономической теории – это не столько дань прошлому. Это, прежде всего, ключ к пониманию экономических тайн современного и указатель к активной теоретической и хозяйственной деятельности, направленной в будущее, на пути к которому человечество встретится со многими трудностями в различных сферах жизни. Однако, можно не сомневаться, что любые трудности в изначальном стремлении будут преодолены, потому что человечество накопило слишком мощный интеллектуальный потенциал. Об этом, в частности, свидетельствует история экономической теории, которая обладает всеми необходимыми методами и средствами, чтобы успешно решить самые необходимые экономические проблемы будущего. Для того чтобы ими воспользоваться, нужно хорошо изучить историю экономической теории, синтезировать ее ценности и поднять на более высокий уровень общецивилизационных задач с учетом всех новейших явлений в экономике и человеческой культуре вообще, которые присущи XXI веку.

Осознание необходимости вывести экономическую теорию на уровень задач современного и будущего открывает широкие возможности для научного творчества, реализации интеллектуального потенциала цивилизации и нации. Этого требует сама природа экономической теории, которая не может отставать от потребностей

сегодняшнего дня, которые все больше усложняются. Экономическая теория должна быть в постоянном движении – такая закономерность ее развития.

Список использованной литературы.

1. Экономическая теория. История экономических учений [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya> (дата обращения: 2.10.2013 г.).

2. Дехтяр Г.И. Экономическая теория on-line [Электронный ресурс]. URL: <http://economictheory.narod.ru/index.htm> (дата обращения: 4.10.2013 г.).

3. Душенькина Е.А. Экономическая теория: конспект лекций [Электронный ресурс]. URL: <http://lib.rus.ec/b/165796/read> (дата обращения: 8.10.2013 г.).

ОСОБЕННОСТИ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В.Е. Богданова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bogdanchick@sibmail.com

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В статье рассмотрены основные показатели деревообрабатывающей отрасли России, проанализирована лесная промышленность Томской области, выявлены проблемы деревообрабатывающей промышленности Томской области, определены факторы развития деревообработки области.

Значение лесной промышленности в экономике России обусловлено как большими запасами древесины, так и широким использованием в отраслях экономики, таких как промышленность, транспортная сфера, строительство, сельское и коммунальное хозяйство. В лесной промышленности насчитывают порядка 20 отраслей (подотраслей) и производств. Наиболее важными значимыми считаются лесозаготовительная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и лесохимическая отрасли.

Целью статьи является выявление факторов, сдерживающих развитие деревообрабатывающей отрасли Томской области.

Задачами являются следующие: рассмотреть основные показатели деревообрабатывающей промышленности России, изучить лесной комплекс Томской области, выявить проблемы, характерные для данной отрасли, определить факторы развития деревообрабатывающей промышленности Томской области.

По наличию лесных ресурсов Россия занимает первое место в мире, т.к. на ее территории находится примерно четверть мировых лесных ресурсов. Не смотря на огромные запасы древесины, доля лесопромышленного комплекса (ЛПК) в ВВП России вовсе незначительна. Так, в 2012 г. доля ЛПК в ВВП России снизилась до 1,19 % по сравнению с 1,26 % в 2011 г. [1].

Рассмотрим более подробно деревообрабатывающую промышленность как одну из важнейших отраслей ЛПК. В ней выделяют несколько подотраслей: спичечное, фанерное производство, лесопиление, мебельную промышленность, а также производство древесно-стружечных и древесно-волоконных плит. По данным

Минэкономразвития, в первом полугодии 2013 г. объем производства в деревообрабатывающей промышленности упал на 2,3 %. Начиная с 2009 года объем отгруженным товаров деревообрабатывающей промышленности России растет (2011 г. – 303 млрд руб.) на фоне сокращения среднегодовой численности работников организаций, задействованных в данной отрасли (2011 г. – 257 тыс. человек) [2]. Наиболее крупные предприятия отрасли расположены в Северо-Западном, Уральском, Дальневосточном и Сибирском округах.

Если рассматривать деревообрабатывающую промышленность Сибирского федерального округа, то одним из значимых регионов является Томская область, где производится более 50 % плит ДСП Сибирского федерального округа и работает Сибирская карандашная фабрика – единственный в России и странах СНГ производитель карандашей и карандашной дощечки из сибирского кедра. Покрытая лесом территория составляет около 57 % территории Томской области. Общая площадь земель лесного фонда составляет более 19,5 млн га [3]. В основном преобладают хвойные породы – сосна, кедр, ель, пихта.

В настоящее время базовыми видами продукции лесопромышленного комплекса Томской области являются круглые лесоматериалы, пиломатериалы, древесностружечные плиты, а с 2011 года – древесноволокнистые плиты средней плотности (МДФ). Дальнейшая переработка древесных материалов используется для производства мебели, карандашей, оконных и дверных блоков, оцилиндрованных бревен, клееного бруса, шпал, столярных изделий, строительных деталей и др. Из общей численности занятых в лесном комплексе (численность варьируется в пределах 8-10 тыс. человек), в переработке древесины занято 35 %, в мебельном производстве – 10 % [4].

Продукция лесопромышленного комплекса области экспортируется более чем в 20 стран ближнего (за январь-июнь 2013 г. в СНГ – 23 361,3 тыс. долл.) и дальнего зарубежья (за январь-июнь 2013 г. – 20 601,6 тыс. долл.). Основную долю рынка занимают Китай, Казахстан и Узбекистан. Томская область поставляет продукцию из древесины на региональные российские рынки: в Кемеровскую и Новосибирскую области, республику Дагестан, Краснодарский край, а также Сибирский, Дальневосточный, Уральский и Центральный федеральные округа.

Наиболее перспективные сырьевые базы находятся в бассейнах рек Кети и Чулыма, а также в Александровском районе. Основные предприятия деревообработки сосредоточены в городах Томске, Асине, Колпашеве, п. Белом Яре, с. Каргаске.

Первый квартал 2013 года показывает низкий индекс физического объема обрабатывающих производств промышленности (89,1 %), это связано со снижением объемов выпуска в таких отраслях, как: обработка древесины и производство изделий из дерева (73,6 %). Снизилось производство пиломатериалов – 60,6 %, плит древесностружечных – 99,5 %, блоков оконных – 86,8 % и дверных – 97,7 %, поддонов деревянных – 53,1 %, комплектов деталей деревянных ящиков – 20,0 % [5].

В настоящее время рост лесозаготовок сдерживается дефицитом мощностей по глубокой лесопереработке. Поэтому на сегодня доля лесопромышленного комплекса составляет порядка 2,5 % в объемах промышленного производства области. Одна из общероссийских проблем состоит в том, что оборудование для модернизации действующих производств и новых объектов используется в основном импортное.

С другой стороны, развитие отрасли сдерживается слабой транспортной инфраструктурой. Общая протяженность автомобильных дорог в регионе мала и составляет 0,6 км на 1000 га. Наибольшую протяженность имеет дорога областно-

го значения с асфальтобетонным покрытием Томск – Колпашево (318 км). Кроме того, для перевозки лесных грузов используется автодорога Томск – Бакчар с возможным вовлечением объемов древесины до 1,2 млн м³ в год. Однако из 4469 км автомобильных дорог общего пользования лишь около 12 % классифицируются как хорошие по эксплуатационным характеристикам. Межрегиональные дорожные связи развиты очень слабо: связь осуществляется только с Кемеровской и Новосибирской областями, а также с ХМАО. Все дело в том, что стоимость строительства 1 км дороги составляет 3–4 млн рублей. При таких капиталовложениях заготовка леса предприятиями становится убыточной [6].

Для деревообрабатывающей промышленности Томской области характерны следующие основные проблемы:

- недостаточное количество основных производственных фондов препятствует полной загрузке производственных мощностей;
- дефицит квалифицированных кадров увеличивает стоимость рабочей силы, а также создает проблемы освоения новейших технологий;
- малая протяженность лесных дорог, изношенная и устаревшая инфраструктура приводит к неполному использованию лесного фонда;
- устаревшие технологии переработки древесины и низкий процент глубокой переработки приводят к снижению уровня конкурентоспособности на рынке, а также к недоверию со стороны инвесторов;
- недостаточное информационное обеспечение лесного хозяйства Томской области, оно обусловлено относительно низким уровнем использования современных информационных технологий.

К факторам развития деревообрабатывающей отрасли Томской области следует отнести:

- государственное совершенствование системы регулирования в сфере таможенной, финансовой, кредитной политики;
- модернизация отечественного машиностроения и технического перевооружения предприятий;
- привлечение инвестиций в отрасль для переоснащения производств современным оборудованием;
- создание центров по подготовке и переподготовке кадров, предоставление социальных гарантий и услуг работникам;
- разработка государственных и муниципальных программ инвестиционной и инновационной деятельности;
- строительство лесных дорог;
- перспективно внедрение автоматизированных информационных систем, позволяющих получать в электронном виде и систематизировать информацию о лесных ресурсах, их использовании, о ведении лесного хозяйства.

Комплексное развитие лесопромышленной отрасли Томской области позволит существенно увеличить спрос на продукцию деревообработки как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Список использованной литературы.

5. Лесопромышленный комплекс России в 2012 году: основные итоги [Электронный ресурс] // LESPROM NETWORK. 2013. URL: <http://www.lesprom.com/research/754> (дата обращения: 20.09.2013 г.).

6. Лесная промышленность. Первое полугодие 2013г. [Электронный ресурс] // Лес Онлайн. 2013. URL: <http://www.lesonline.ru/n/39274> (дата обращения: 15.09.2013 г.).

7. Промышленность [Электронный ресурс] // История Томска и Томской области. 2010. URL: <http://icmr.ru/misc/tomsk/tms/> (дата обращения: 19.09.2013 г.).

8. Современное состояние ЛПК [Электронный ресурс] // Департамент развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области. 2013. URL: http://www.biznesdep.tomsk.gov.ru/current_status_of_forestry.html (дата обращения: 21.09.2013 г.).

9. Экспорт древесины из Томской области [Электронный ресурс] // НИА-Томск. 2012. URL: <http://www.70rus.org/more/14630/> (дата обращения: 3.10.2013 г.).

10. Цифры – упрямая вещь [Электронный ресурс] // Журнал ЛесПромИнформ. 2012. URL: <http://www.lesprominform.ru/jarchive/articles/itemshow/267> (дата обращения: 01.10.2013 г.).

РАВНОМЕРНАЯ ЗДОРОВЬЕ СБЕРЕГАЮЩАЯ ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА

Е. Г. Брындин

НКО исследовательский центр «ЕСТЕСТВОИНФОРМАТИКА», г. Новосибирск
E-mail: bryndin@ngs.ru

Генеральная Ассамблея ООН провозгласила проведение первого десятилетия двадцать первого века борьбе за ликвидацию нищеты, решение проблем экологии и восполнения ресурсов и здоровья населения планеты. Эти проблемы можно решить на основе равномерной здоровье сберегающей зеленой экономики

Экономика будет работать эффективно, если обеспечивать покупательную способность и платежеспособный спрос. Тогда установятся равновесные цены по всей номенклатуре продуктов и товаров, и тогда спрос будет равен предложению по всем товарам и продуктам. Денег из налоговых отчислений бизнеса по удовлетворению спроса предложениями будет достаточно на пенсии и пособия для здоровой жизнедеятельности. Заработает здоровье сберегающая экономика. Спрос на здоровье у населения 100%. Народ хочет жить здесь и сейчас. Если это реализуется на текущем этапе, то равновесное ценообразование стабилизирует здоровье сберегающую экономику для будущих поколений с покупательной способностью населения, в том числе подрастающего поколения и пенсионеров, потребительской корзины товаров и услуг здоровой жизнедеятельности. Здоровая жизнедеятельность (здоровый образ жизни) сохраняет здоровье человеку.

Равномерная здоровье сберегающая зеленая экономика создает условия для практического воплощения творческого труда и производства материальных благ для здорового образа жизни каждого человека. Этому способствуют праведные профессиональные решения властей и действия участников экономических процессов. Органы власти должны определять правовые условия справедливой здоровье сберегающей экономики для раскрытия и реализации талантов. Правовые условия должны предоставлять каждому добросовестному участнику экономических процессов и социальных программ приобретать право на необходимые по-

требности здорового образа жизни соблюдением всех его правил. Для этого нужно составлять и держать межотраслевые и другие балансы на уровне равновесных цен.

Институализация здоровьесберегающей равномерной зеленой экономики должна реализовать бюджетные, инновационные, инвестиционные, хозрасчетные и самофинансируемые экономические процессы, соразмерные, сопряженные и согласованные по времени и территориально, по отраслям, по природным и человеческим ресурсам, по интеллектуальной и производственной собственности, по спросу и предложению, по качеству и количеству, по затратам и прибыли, по заработной плате и цене, по обеспечению достатка каждого человека и семьи, по восполнению ресурсов, без нарушения условий восстанавливаемости окружающей среды. Экономические процессы всех видов деятельности должны работать на здоровьесбережение человека, экологическую безопасность и развитие общества.

Переход к равномерной здоровьесберегающей зеленой экономике осуществляется на основе трех финансовых балансов. Во-первых, финансового баланса населения городских и сельских территорий, как баланса доходов населения и стоимости продуктов, товаров и услуг здоровой жизнедеятельности [10]. Во-вторых, финансового баланса регионов, который составляется на основе финансовых балансов населения городских и сельских территорий региона. В-третьих, финансового баланса страны, составленного на основе финансовых балансов регионов и финансового баланса населения городских и сельских территорий страны.

Основным параметром финансового баланса населения территорий является стартовая норма здоровой жизнедеятельности для всех добросовестных участников экономических процессов и социальных программ. Этот баланс позволяет христианскую идеологию воплотить в реальную экономику.

Критерий реализации основного параметра: количество денег в экономике территорий должно быть всегда достаточно для производства и потребления продуктов, товаров и услуг здоровой жизнедеятельности населением проживающим на ней.

Механизм реализации: равномерное регулирование ценообразования с учетом демографической ситуации и меняющегося спроса и предложений на рынке.

Финансовые балансы зеленой здоровьесберегающей равномерной экономики обеспечивают всех участников хозяйственно-экономической деятельности и социальных программ финансами для здоровой жизнедеятельности [9–10].

Пусть СП – себестоимость продукции,

КПТ – количество продукции-товара,

РСТ – рыночная стоимость товара,

КУТП – количество участников в товарной продукции,

КПТП – количество производителей товарной продукции,

С – спрос,

РП – рыночная прибыль,

О – отчисления от прибыли в фонды;

ПП – присвоенная прибыль,

СЭНЗЖ – социально-экономическая норма здоровой жизни,

ПТ – производительность труда.

Тогда

$$\text{КПТ} \times (\text{РСТ} - \text{СП}) = \text{РП};$$

$$\text{ПП} = \text{РП} - \text{О};$$

$$\text{ПП}/\text{СЭНЗЖ} = \text{КУТП};$$

$$\text{КПТ}/\text{КПТП} = \text{ПТ}.$$

При 100 % спросе на здоровую жизнь $C \geq \text{КПТ}$ и ПП обеспечивает всех ее участников финансами для здоровой жизни. Отчисления от рыночной прибыли, во-первых, поступают в бюджетный фонд и расходуются по государственному заказу в бюджетной сфере. Во-вторых, поступают в социальные фонды поддержки детей, родителей ухаживающих за малышами и пенсионеров.

Обеспечение населения стартовой социально-экономической нормой здоровой жизни осуществляется равномерным регулированием ценообразования с позиции реализации будущего спроса на здоровую жизнедеятельность.

Пусть $\{X_i\}$ – множество товаров на рынке, где $i = 1 \dots n$;

X_i – количество i -ого товара;

C_i – стоимость ресурсов на производство X_i товара;

K_i – количество сотрудников участвующих в производстве и реализации X_i товара;

НЗЖ – норма здоровой жизнедеятельности;

ΦZ_i – фонд заработной платы сотрудников участвующих в производстве и реализации X_i товара; где $\Phi Z_i \geq (K_i \times \text{НЗЖ})$ для всех i ;

P_i – прибыль от реализации X_i товара на рынке, где $P_i > \Phi Z_i$ для всех i ;

U_i – цена i -ого товара на рынке;

K – количество населения;

P – совокупная рыночная прибыль, где $P = \sum P_i$;

Если $U_i > (\Phi Z_i + C_i) : K_i$ для всех i ; то $P : K \geq \text{НЗЖ}$; (1)

Если $\Phi Z_i < (K_i \times \text{НЗЖ})$, то увеличивается U_i , чтобы $U_i > (\Phi Z_i + C_i) : K_i$.

Если финансовые балансы всех уровней обеспечивают выполнение условия 1, то они поддерживают социально-экономическую стабильность общества (рис. 1).

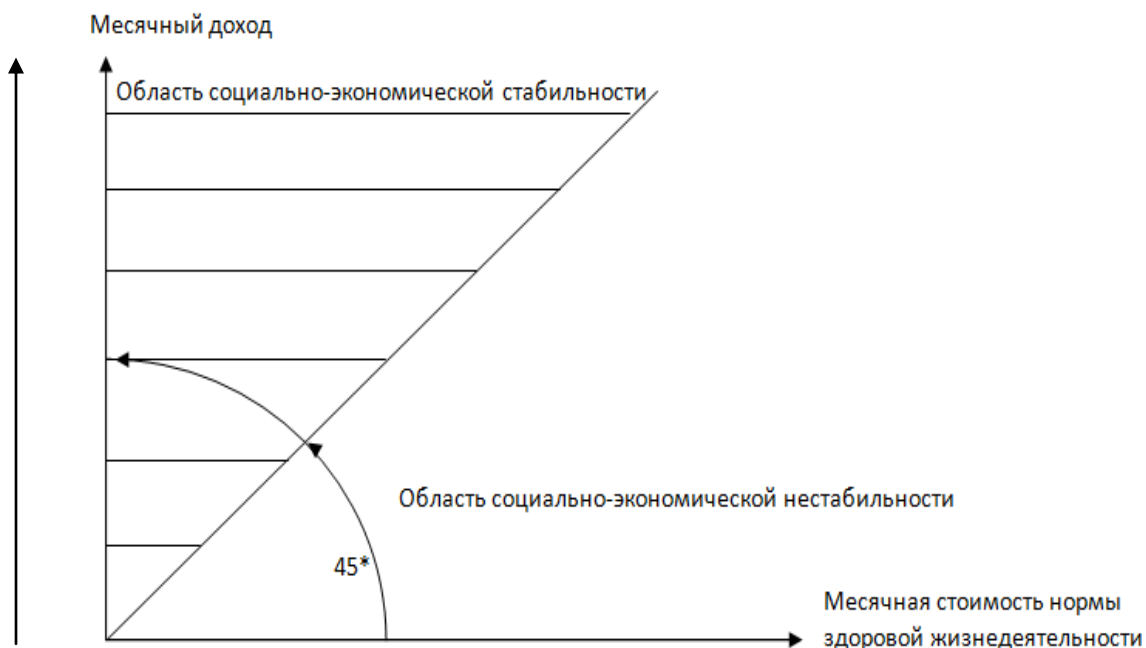


Рис. 1. Социально-экономическая стабильность общества

Финансовые балансы составляются с учетом основного показателя социально-экономической стабилизации [10]. Обеспечение нормой здоровой жизнедеятельности каждого является основным показателем социально-экономической стабилизации.

ции. Показатель определяется отношением максимальной цены потребительской корзины, услуг и товаров быта к минимальным доходам. Минимальный постоянный месячный доход больший или равный максимальной месячной стоимости нормы здоровой жизнедеятельности является условием социально-экономической стабилизации.

Правительство страны, власти регионов и городов совместно с ведомствами и предприятиями различных отраслей экономики рассчитывают балансы страны, регионов, городов и их жителей, которые должны финансово обеспечить реализацию продуктов, товаров и услуг здоровой жизнедеятельности и их потребление.

Государство задает фискальное правило для руководителей предприятий:

обеспечить зарплатой каждого добросовестного сотрудника не менее месячной стоимости продуктов, товаров и услуг здоровой жизнедеятельности.

Для составления финансового баланса населения городских и сельских территорий необходимо определение финансового обеспечения деятельности субъектов хозяйствования и органов местного самоуправления, увязка материально-вещественных и финансово-стоимостных пропорций на микро уровне, определение источников формирования и объема финансовых ресурсов субъектов хозяйствования и органов местного самоуправления, определение направлений использования финансовых ресурсов субъектами хозяйствования и органами местного самоуправления. Финансовый баланс населения городских и сельских территорий представляет собой свод всех доходов и расходов. Он учитывает профессиональные возможности трудового ресурса, хозяйственно-экономические возможности территорий по их развитию и улучшению качества жизни населения. Он помогает проводить эффективную миграционную политику на территориях страны.

Характеристика социально-экономического потенциала территории является основой разработки программ развития здоровьесберегающей экономики территориального подразделения. Социально-экономический потенциал территории – это совокупная способность наличных трудовых, материально-технических, финансовых, природных и других ресурсов обеспечения максимального в данных условиях объема производства продуктов, товаров и услуг здоровой жизнедеятельности в целях полного удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей населения территории и создания условий для развития равномерной здоровьесберегающей зеленой экономики данной городской или сельской территории.

Возможности наращивания социально-экономического потенциала определяют экстенсивные и интенсивные факторы. К экстенсивным факторам относится рост объемов ресурсов: трудовых, материально-технических, финансовых, природных. К интенсивным факторам относится повышение качества всех видов ресурсов, повышение эффективности их использования.

Важным фактором является пропорциональность и сбалансированность между различными видами ресурсов и компонентов потенциала. Отсутствие или недостаточное количество одного из его компонентов становится препятствием реализации остальных.

Составной частью социально-экономического потенциала территории является трудовой потенциал, который служит характеристикой способности населения к хозяйственно-экономической и инновационной деятельности. Носителями трудового потенциала выступают трудовые ресурсы. Определение трудового потенциала требует учета численности трудовых ресурсов и их профессиональных возможностей и трудоспособности. Это позволяет определить стоимость трудовых ресурсов на рын-

ке труда, распределение по отраслям и секторам здоровьесберегающей экономики, определить баланс трудовых ресурсов, выявить инновационный потенциал трудовых ресурсов, отслеживать демографию трудовых ресурсов. Территориальные социальные службы составляют группировки по полу и возрасту, по образованию и квалификации, по занятиям и профессиям, по отраслям и секторам экономики, по состоянию трудоспособности и производительности труда. Классификация трудовых ресурсов по профессиям позволяет распределить работников по конкретным формам трудовой деятельности, эффективно их использовать и решать задачу их воспроизводства по сферам и видам деятельности, формам собственности с подразделением на городскую и сельскую территории, а самое главное сохранять баланс трудовых ресурсов. Баланс трудовых ресурсов имеет важное значение для обеспеченности территории трудовыми ресурсами для реализации программ территории на конкретный период. Профессиональный аспект населения определяет ее дифференциацию хозяйственно-экономической деятельности. Трудоустройство и перераспределение трудового ресурса осуществляется через рынок труда в соответствии со спросом и предложением работодателей на их квалификацию.

Финансовый баланс населения территории учитывает ее основные фонды и их воспроизводство, износ и баланс. Основные фонды – это часть территориального богатства, созданная в процессе производства фондообразующих отраслей. К ним относятся и не материальные активы, такие как программное обеспечение, оригинальные произведения литературы и искусства и другая интеллектуальная собственность. Баланс основных фондов – это данные, которые характеризуют объем, структуру, их воспроизводство по отраслям и секторам экономики, по формам собственности.

В финансовом балансе населения территории отражаются ее оборотные фонды. Оборотные фонды – это производственные запасы (сырье, материалы, топливо, запчасти), инструменты, посадочные материалы, корма и животные, незавершенное производство, готовая продукция и товары для перепродажи, а также материальные резервы.

В систему показателей оборотных средств входит состав оборотных средств, обеспеченность оборотными фондами, движение оборотных средств и их оборачиваемости. Состав оборотных средств включает натурально-вещественные показатели, источники финансирования, местом нахождения, отраслями и секторами экономики. Показатели движения оборотных средств характеризуют их изменение в течение года: пополнение и выбытие. Одно из главных назначений оборотных средств – обеспечение ими производственного процесса.

Оборачиваемость оборотных средств характеризуется числом оборотов оборотных фондов за данный период, продолжительностью одного оборота.

Финансовый баланс населения территорий дает четкое представление об объеме и структуре выпуска продуктов, товаров и услуг здоровой жизнедеятельности, об уровне и структуре доходов и расходов институциональных единиц, о финансовых возможностях территории, об качестве жизни населения.

Финансы, как кровеносная система экономики, играют огромную роль в структуре рыночных отношений и в механизме их регулирования. На территории финансовые средства формируют финансовые потоки.

Финансовый баланс населения территории дает качественную и количественную схему финансовых ресурсов: их стабильности, ликвидности, структуры, потоков их перераспределения и расходов. Он показывает, какая часть финансовых ре-

сурсов остается в распоряжении территории, сколько средств идет на социальные выплаты населению, каковы составляющие финансовых ресурсов предприятий по источникам формирования и направлениям использования.

Правильно составленный финансовый баланс населения городских и сельских территорий поддерживает рыночное равновесие спроса и предложения.

Пусть t – время, и задана функция Вальраса для определения равновесия спроса и предложения.

$$\frac{Dp}{dt} = h[Q_d(p) - Q_s(p)] = h\Delta Q_d(p),$$

При данном подходе рассматриваются прямые функции спроса и предложения при заданных ценах:

$$Q_d = Q_d(P), \quad Q_s = Q_s(P).$$

Пусть реальная рыночная цена будет выше цены равновесия P_e , как это представлено на рисунке. При этой цене объем спроса составит Q_{d1} , а объем предложения Q_{s1} .

$$Q_{s1} > Q_{d1}$$

Возникает избыток предложения, и на рынке возникает тенденция к понижению цены.

Напротив, если рыночная цена установится ниже цены равновесия, возникает дефицит товаров, и цена будет иметь тенденцию к повышению.

- $\Delta Q_d(P)$ – избыток спроса при цене P
- h – положительный коэффициент

Если величина спроса больше величины предложения, то есть избыток больше нуля (ситуация товарного дефицита), то производная цены по времени (скорость изменения цены) будет также больше нуля и, следовательно, цена будет расти. Если же величина спроса меньше величины предложения, то есть избыток спроса меньше нуля (ситуация затоваривания рынка), то производная будет меньше нуля, и значит цена будет падать. Только при условии $\Delta Q_d(P) = 0$ устанавливается рыночное равновесие. То есть:

$$Q_d(P) = Q_s(P).$$

Равновесие базируется на следующих постулатах:

- основным инструментом жизни общества служит регулируемый рынок, а важнейшим видом деятельности является производство товаров и услуг;
- экономическая деятельность осуществляется в условиях свободной конкуренции под контролем государства, а регулируемые цены складываются под влиянием спроса и предложения в соответствии с условием 1 раздела 5.5 книги [10];
- цель производителей – получение прибыли;
- цель потребителей – получение продуктов, товаров и услуг здоровой жизнедеятельности;
- макроэкономическое равновесие выступает как результат совместных действий государства и бизнеса, факторов производства, спроса и предложения.

Макроэкономическое равновесие – это результат совместных действий государства и бизнеса, факторов производства, спроса и предложения, при котором способ использования ограниченных производственных ресурсов для создания различных продуктов, товаров и услуг и их распределение между гражданами населения сбалансированы. Равновесие – это стабильное использование всех ресурсов и опти-

мальная реализация экономических интересов всех граждан населения во всех секторах, сферах, структурных элементах экономики.

В основе равновесия лежат следующие соотношения:

$$СП = СС,$$

где СП – совокупное предложение,
СС – совокупный спрос.

$$ОР = Д,$$

где ОР – объем расходов,
Д – доход.

$$ОС = ОИ,$$

где ОС – общие сбережения,
ОИ – общие инвестиции.

Динамическое равновесие достигается регулированием ценообразования и межотраслевого баланса равновесными ценами.

Эффективный механизм стабилизации экономики осуществляется покупательной способностью, платежеспособным спросом, уравниванием цен оптимальным повышением пенсий и пособий, в отличие от вливаний денег в экономику, не обеспеченных товарами и услугами.

Список использованной литературы.

1. Ведут Н.И. Социально эффективная экономика. – М.: РЭА, 1999. – 254 с.
2. Брындин Е.Г. Оптимальная структура экономики // Экономика и предпринимательство. – 2010. – №4. С. 19–26.
3. Брындин Е. Г. Инновационная здоровьесберегающая рыночная экономика. Сб. статей участников Междунар. науч. конф. «Горизонты цивилизации». Ред. докт. филол. наук, проф. М.В. Загидуллиной. – Челябинск: ООО Энциклопедия, 2010. – С. 54–66.
4. Брындин Е.Г. Организация и управление инновационной экономикой // Экономика и предпринимательство. – 2010. – №6. – С. 18–23.
5. Брындин Е.Г. Регулирование инновационной экономики // Репутациология. – 2011. – №4. – С. 35–41.
6. Брындин Е.Г. Коллективная компетентность инновационной деятельности // Репутациология. – 2011. – №5. – С. 85–88.
7. Bryndin E.G. Global economic stabilization // International scientific researches. – 2012. – V. 4. –№ 1–2. – P. 73-76.
8. Брындин Е. Г. Основы становления гармоничного общества. – Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 226 с.
9. Брындин Е.Г. Переход к здоровьесберегающей инновационной экономике // Репутациология. – 2012. – №5. – С. 61–63.
10. Брындин Е.Г. Глобальная равномерная инновационная экономика. – Germany: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 119 с.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.А. Бушуева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bush2012@sibmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон.наук, доцент

В данной статье автором рассмотрен опыт применения механизма ГЧП в Чешской Республике и Российской Федерации. Выявлены особенности чешского опыта, проведено сравнение с российским опытом. Определены проблемы, характерные для России и предложены пути их решения.

В настоящее время правительства всех стран мира активно работают над приведением состояния инфраструктуры своих стран в соответствие со стандартами XXI века, поскольку они отдают себе отчет в том, что производительно и эффективно работающая инфраструктура, оказание общественных услуг высокого качества и функционирование современной, конкурентоспособной в международном плане экономики тесно взаимосвязаны друг с другом. Вместе с тем в силу ограниченности располагаемых ими ресурсов они не могут рассчитывать на решение в одиночку задачи по созданию инновационной и эффективной инфраструктуры мирового класса, опирающейся на принципы социальной справедливости. В решении этой задачи актуальнейшее значение приобретает роль государственно-частных партнерств (ГЧП). Партнерство подразумевает под собой долгосрочный союз участников взаимоотношений, которые обозначили область взаимных интересов и действуют совместно, координировано, чем выигрывают стратегическое преимущество над конкурентами. Значение сотрудничества частного и государственного сектора заключается в том, что граждане, налогоплательщики имеют возможность пользоваться услугами, которые государственный сектор им вообще бы не предоставил по причине отсутствия свободных финансовых средств, ресурсов и способностей.

В Чешской Республике, где механизмы ГЧП применяются, наверное, активнее, чем в любой другой стране, в настоящее время изучаются перспективы создания ГЧП в областях автодорожного строительства, содержания тюрем, судов и больниц.

Правовой средой для реализации проектов ГЧП являются: закон о государственных закупках и закон о концессионных договорах и управлении концессиями.

В стране, имеющей богатый опыт сотрудничества частного и государственного сектора, реализацию проектов ведет центр ГЧП, который представляет собой команду специалистов, досконально ориентирующихся в данной проблематике.

Кроме того, в Чехии существует еще один не менее важный институт – Ассоциация Поддержки Проектов Партнерства Государственного и Частного Секторов (Asociace PPP) [1]. Основной ее целью является поддержка и развитие инвестирования в область ГЧП в Чехии. Ее основными функциями являются следующие: представление актуальной информации в области законодательства и методологии ГЧП; помощь в развитии законодательных инициатив области ГЧП, пропаганда данной формы взаимодействия бизнеса и государства в СМИ; взаимодействие с органами государственной власти и парламентом Чешской Республики активное участие в

подготовке, разработке и оценке проектов ГЧП; обмен теоретическими знаниями и практической работой с государственным сектором, направленными на развитие ГЧП; координационная помощь при подготовке региональных и муниципальных проектов в области ГЧП; создание условий для образования, консультативной деятельности по вопросам ГЧП; сбор информации, исследований и статистических документов в области ГЧП, включая и типовые контракты; установка контактов и обмен опытом с иностранными учреждениями, а так же заинтересованными организациями по вопросам ГЧП [1].

Членскую базу Ассоциации составляет ряд крупных компаний и учреждений. Среди них можно например отметить: финансовые компании; строительные корпорации; юридические бюро; консалтинговые компании, а так же некоторые факультеты крупнейших Чешских ВУЗов [1].

Преимущества применения ГЧП:

А) Во время проекта (время его жизненного цикла), с заказчиком работает только один партнер. Частный партнер несет ответственность за полное осуществление проекта.

Б) Риск в основном несет частный сектор.

В) Оценка расходов на все время существования проекта. Заказчик выбирает партнера согласно предложению по наименьшей стоимости реализации и эксплуатации всего проекта в последующее время.

Г) Сравнение с государственным контрактом.

Д) Совершенствование проекта.

Е) Результаты работы оплачиваются.

Ж) Платежеспособность разложена на несколько временных этапов.

3) Проект проверяется другими независимыми органами, которые отвечают за состояние проекта и независимы в принятии решения.

Недостатки:

А) Возможная сложность подготовки целого проекта.

Б) Ожидаемая финансовая нагрузка частного сектора.

В) ГЧП не подходят для определенных типов проектов.

В ходе научного исследования, автор пришел к выводу, что механизм ГЧП является достаточно эффективным для реализации крупных затратных проектов и в России, но нельзя грубо копировать зарубежный опыт. Необходимо учитывать специфику российской экономики. На данный момент существует несколько проблем, с которыми сталкивается Россия, применяя механизм ГЧП.

1) Первостепенной основой для реализации экономических процессов является законодательная база. На сегодняшний день в большинстве субъектов приняты соответствующие законы и постановления, но 24 региона сегодня не имеют необходимых законодательных документов, а 3 региона такие законы приняли только в 2012 году. Сейчас на рассмотрении в правительстве РФ находится проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства». Он учитывает имеющийся законодательный опыт, а также дополняет его необходимыми понятиями, расширяя область применения ГЧП. С момента вступления в силу федерального закона (предположительно 1 января 2014 года) все региональные акты в течение 360 дней должны быть приведены в соответствие с новым законом [2].

2) Следующей существенной проблемой является низкая эффективность механизмов управления и координации деятельности по развитию государственно-частного партнерства на региональном уровне, т.е. отсутствует соответствующая

институциональная среда. Региональным властям необходимо сосредоточить усилия на выработке региональных инвестиционных политик, отвечающих современным требованиям инвесторов и учитывающих экономический потенциал самих регионов [3].

3) Недостатки в системе страхования, регулирования тарифов, проблемы технического регулирования создают дополнительные препятствия для более широкого использования данного партнерства.

4) Отсутствует атмосфера доверия к партнеру. При взаимном желании сотрудничать стороны не всегда доверяют друг другу и плохо представляют себе порядок действий. Кроме того, бизнес боится попасть в ловушку «вертикали власти». Важным условием для успешного функционирования ГЧП является политическая стабильность: ГЧП проекты, как правило, достаточно затратные. Они приносят прибыль лишь со временем [3].

Подводя итог практике государственно-частного партнерства, хотелось бы еще раз отметить отличительную черту чешской практики реализации ГЧП, а именно наличие двух институтов, служащих площадкой при кооперации бизнес-сообщества и органов государственной власти. Как и в России, в Чехии нет федерального закона о ГЧП, но именно наличие Центра ГЧП и Ассоциации ГЧП компенсирует этот пробел. Пока в России нет подобных институтов. Предпринимаются шаги по принятию федерального закона о ГЧП. В большинстве регионов уже имеется законодательная платформа данного механизма и достаточный опыт реализации проектов по схеме ГЧП. Они и должны объединить свои усилия в разработке единой концептуальной основы российского ГЧП с учетом национальной специфики. Помочь отстающим регионам встать на путь инновационного развития с использованием института ГЧП, путем обмена знаниями, опытом и главным связующим звеном – специалистами. А возможно, более эффективно было бы создание особого института, имеющего богатую клиентскую базу, состоящую из крупных компаний, взаимодействующей с рядом крупнейших российских ВУЗов и изучающими зарубежный опыт ГЧП.

Список использованной литературы.

1. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс] // Интернет-журнал. URL: <http://www.eatc.ru> (дата обращения: 23.09.2013).

2. Мещерякова О.К. Анализ практического применения механизма государственно-частного партнерства на региональном уровне // Наука, строительство, образование. – 2012. – № 2.

3. Лихачев Н.А. Зарубежный опыт частно-государственного партнерства и проблемы его адаптации в России // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 5–6. – С. 138–145.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ВЗГЛЯД НА ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА

Г.С. Воробьева

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва
E-mail: riv58@yandex.ru

Исследована зависимость между изменениями в уровне развития экономики и появлением соответствующих моделей «одномерного человека». Выявлена обусловленность существующих подходов к модели человека сложностью и многогранностью человека, а также многообразием основных сфер его жизнедеятельности. С учетом перспектив социально-экономического развития обоснована необходимость междисциплинарного подхода, позволяющего учесть выявленное разнообразие факторов, влияющих на формирование современных представлений о модели человека.

Появление основных моделей человека неслучайно и обусловлено уровнем развития экономики на соответствующем этапе общественного развития. Представителем франкфуртской школы Г. Маркузе была разработана модель человека «*One-dimensional man*» (одномерный человек). Г. Маркузе исследовал состояние человека в индустриальной экономике. Саморегулирование индустриальной экономики, с одной стороны, приводит к подавлению потребностей, а с другой – к изменению потребностей индивида под влиянием общества. Человек утрачивает свою автономию и способность противостоять обществу, его действиями руководит рациональность. «Рациональное предпринимательство привело к созданию модели сознания и поведения, которые оправдывали и прощали даже те черты этого предпринимательства, которые в наибольшей степени способствуют разрушению и угнетению» [6. С. 408].

Признание традиционной модели «экономического человека» исторически обусловлено и особенностями и американской модели социального государства, для которой характерна абсолютизация ценности экономической свободы.

Выделяются три основные модели экономического человека:

1. Модель «человека экономического» («*homo economicus*») – первая экономическая традиционная модель человека (английская классическая школы и неоклассическое направление; парадигма неоклассики, включая неолиберализм). Объектом исследования является экономический агент, а предметом – его действия на рынке [3. С. 5]. В рамках данной модели человек рассматривается как эгоистично–социальное существо.

2. Модель человека – человек институциональный [10] (историческая школа, институционализм, кейнсианство; парадигма институциональной экономики). Объект исследования – не агент, а институт, предмет – отношения агентов и институтов. В рамках данной модели человек рассматривается как исторически обусловленное социально–индивидуальное существо.

3. Модель человека с органической рациональностью (эволюционная парадигма). Объект исследования – популяция агентов со сходным социально-экономическим генотипом. Предмет изучения – поведение агентов, учитывающее наследственные и приобретаемые факторы [3. С. 7]. В рамках данной модели человек – общественное существо и социально-правовое существо, соблюдающее определенные устойчивые ценности и располагающее пучком оговоренных прав.

Возможность, необходимость и целесообразность появления различных представлений о видах «одномерного» или «частного» человека обусловлена сложностью и многогранностью человека как такового и основными сферами его жизнедеятельности. Эту взаимосвязь и взаимообусловленность основных сфер жизнедеятельности человека (природа, общество, государство, экономика, культура) и видов «одномерного» или «частного» человека кратко можно представить следующим образом:

1. Экономика → экономический человек. Построение гипотезы «экономического человека» начиналось представителями классической политической экономии – Д. Миллем, Д. Рикардо, А. Смитом. В рамках неоклассической школы Л. Вальрасом, Г. Госсеном, А. Маршаллом, К. Менгером была окончательно сформирована модель экономического человека как индивида, максимизирующего полезность. Позднее эти идеи были развиты Дж. М. Кейнсом, Ф. Хайеком. Американскими институционалистами – Т. Вебленом, Д. Коммонсом, Р. Коузом и др. – в модель «экономического человека» были введены институты как нормы, ограничивающие его стремление к максимизации дохода. Работы современных неоклассиков и неоинституционалистов – Г. Беккера, Д. Бьюкенена, Д. Норта, Г. Саймона, А. Сена, Дж. Стиглера, М. Фридмена, О. Уильямсона, К. Эрроу – посвящены формализации и уточнению мотивационных предпосылок категории «экономический человек», В.С. Автономов, А.Ю. Архипов, В.И. Марцинкевич анализируют место модели человека и его экономического мышления в рамках экономической науки.

2. Государство → институциональный (*homo institutus*) [4] и контрактный (*contractual man*) человек [9]).

3. Культура → культурный человек.

4. Общество → социальный (социологический) (*homo sociologicus*) человек. Линдерберг С. выделяет два вида социологических моделей человека: 1) социализированный человек, полностью контролируемый обществом и исполняющий свою роль, и который может быть подвержен санкциям; 2) человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий [11]).

5. Природа → экологический человек (определяется новой системой ценностей – полноценная здоровая жизнь, активное общение с природой, сохранение и воспитание творческой активности человека в гармонии с природой; применение малоотходных и безотходных технологий, создание промышленно-природных комплексов, обеспечение экологической безопасности) [2]).

6. Человек → психологический человек (создана американскими психологами Дж. Р. Ройсом и А. Пауэллом). Модель человеческой личности представляет психику человека в виде супрасистемы, состоящей из шести сложных систем обработки информации: сенсорная, моторная, когнитивная, аффективная, стилевая, ценностная [8. С. 46-58]. В когнитивной психологии существует тип «Человека–компьютера». В поведенческой психологии представлен «человек реактивный» через модель человека как стимульно-реактивной машины. В гуманистической психологии – человек, реализующий себя, свой «индивидуальный проект». В психоанализе – модель «Человека-потребителя», человек нуждающегося, обуреваемого своими потребностями, влечениями, инстинктами [1. С. 31].

Встречаются и другие примеры модели «одномерного» человека. Родионова Н. предлагает модель этичного экономического человека, а Левинсон У. и Рерик Р. Р. – человека ресурсосберегающего [7. С. 41]. В экономической психологии определен такой тип, как человек событийный (*homo eventus*), то есть человек, олицетворяю-

щий ту индивидуальную последовательность собранных воедино событий, которая полностью определяет его личность и существование [7. С. 43]. Каллагов Б.Р. и Сокаева Б.Б. предлагают выделять новый тип – «экономический технократ» [5. С. 423].

Постепенное изменение взгляда на человека как эгоиста, ставящего во главу собственные интересы и отвечающего за свои поступки, характерно не только для экономической науки. Это подтверждает объективную обусловленность представлений о человеке соответствующим уровнем развития экономики и общества и актуализирует поиск подхода к построению модели экономического человека, интегрирующего все (или большинство) многообразие подходов. В процессе социально-экономического развития, становления «новой экономики» создаются условия для развития всех граней человека и постепенного его превращения из «одномерного» «экономического человека» в многогранного человека.

Список использованной литературы.

1. Боровинская Д.Н. Динамика концептуальных представлений о человеке как выражение социальных изменений // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 335. – С. 30–34.

2. Газизуллин Н.Ф., Гафиятов И.З., Максимов Ю.К., Маннапов Г.М. «Человек экологический»: к вопросу новой методологии государственного управления развитием России // Проблемы современной экономики. – 2002. – № 1(1).

3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М., 2004.

4. Клейнер Г. Б. Homo economicus и Homo institutus в российской институциональной среде // Общественные науки и современность. – 2003. – № 3.

5. Каллагов Б.Р., Сокаева Б.Б. Концептуальные основы активизации роли человеческой личности в хозяйственных процессах // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. Общественные науки – 2012. – № 2. – С. 418-423.

6. Маркузе Г. Эрос и цивилизация. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества / Пер. с англ.; Послесл., прим. А.А. Юдина; сост., предисл. В.Ю. Кузнецова. М.: АСТ, 2003. – 526 с.

7. Петросян Д.С. Интегративная модель поведения человека // Общественные науки и современность. – 2008. – № 3. – С. 39–51.

8. Ройс Дж., Пауэлл А. Индивидуальность и плюралистические образы человеческой природы // Импакт. – 1982. – № 2. – С. 46–58.

9. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996.

10. Homo Institutus. Человек институциональный / Под ред. О.В. Иншакова. – М., 2005.

11. Linderberg S. Homo Socio-economicus: The Emergence of General Model of Man in the Social Sciences // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1990.

ИЗУЧЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА И ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Е.В. Гнедаш

Юргинский технологический институт (филиал)
Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: sunshine9494@rambler.ru

Научный руководитель: Чернышева Т.Ю., канд. тех. наук, доцент

Описана проблема выбора компании и потребителя на современном рынке информационных технологий. Исследована зависимость ИТ-рынка от меняющихся ожиданий потребителя. Приведена модель пространственной дифференциации Хотеллинга для исследования эффекта репутации (передача информации от покупателей к потенциальным потребителям). Целью работы является изучение специфики потребительского поведения на рынке ИТ-услуг, разработка рекомендации для улучшения деятельности ИТ-фирм.

Потребительский рынок информационных технологий изменяется под влиянием недавно появившихся ценностей и предпочтений покупателей, которые формируются мировой экономикой и появлением социальных сетей. Эти макро тенденции ограничиваются вопросом ценности: что покупатели полагают довольно ценным, чтобы за это отдавать деньги и каким образом поставщики услуг в области информационных технологий могут на это отреагировать, чтобы повысить свои продажи [1]. К потенциальным потребителям относятся: дополнительные пользователи, секретари и менеджеры, среднее звено, руководство, частные предприятия. Процесс принятия решений покупателем рассматривается в составе таких этапов как: осмыслением покупателем наличия проблемы, поиск информации, выбор альтернатив покупки и оценка, покупка, применение покупки и оценка данного решения. Факторы поведения потребителя, оказывающие влияние на структуру потребления, делят на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся: демография, ценности, культура, социальный статус, домохозяйство и семья. В качестве внутренних факторов потребительских решений выступают характеристики, внутренне свойственные покупателю как индивидууму: обучение, память, восприятие, мотивы, эмоции и личность. Потребитель может повысить эффективность изучения рынка ИТ-услуг путем использования следующих источников информации, обладающих различной степенью надежности. Коммерческие источники информации, в которых доминирует производитель – реклама, мнения и советы со стороны персонала фирмы, брошюры. Преимущество информации такого типа состоит в том, что она бесплатна и легкодоступна. Однако подобная информация страдает неполнотой, она акцентирует положительные качества товара/услуги и затушевывает остальные. Персональные источники информации – это информация из сообщений друзей, соседей, лидеров общественного мнения или то, что в просторечии именуется сплетнями. Информация подобного типа может быть с легкостью адаптирована к потребностям будущего покупателя. Условием ее надежности с очевидностью является личность человека, передающего информацию. Нейтральные источники информации (публичные) – средства массовой информации, интернет. Преимущество подобных источников: их объективность, фактическая природа и компетентность приведенных мнений. Эмпирические источники информации – Ваш собственный опыт.

Качество товара, репутация фирмы, и цена – ключевые параметры любого рынка. Отрасль информационных технологий – это сфера, где эффект репутации играет наиболее значимую роль в условиях современного рынка. Роль репутации заключается в том, чтобы проинформировать потребителей о том, что товар содержит те или иные качественные характеристики, представляющие значимость для клиента. Однако создание и поддержание адекватной репутации требует от компании высоких издержек, при том часть издержек останется невозвратными затратами. Кроме того, потребители, как правило, не представляют собой однородную массу. Одним потребителям нужно только самое высокое качество. Другие – не готовы платить высокую цену.

На сложившихся рынках покупатели сократили свои издержки после цепи переломных периодов в экономике. Тем не менее, в период рецессии потребители придадут больше значение технологиям для доступа к коммуникации и контенту, что приводит к экономии на более дорогостоящие продукты. «Рынок покупателей» создают тяжелые времена. Следовательно, IT-рынок должен адаптироваться к изменяющимся ожиданиям потребителей. Сюда входит:

- переход к маркетинговым методам, принимающим к сведению замедление темпов экономического роста,
- более широкий спектр выбора ассортимента и самые выгодные продукты,
- повышение удобств для клиентов [2].

Рынок потребителей все чаще прибегает к социальным сетям за информацией и новостями и все больше отходит от устоявшихся каналов СМИ. Самостоятельно стимулируемые схемы использования IT управляют движением рынка, совершенно изменяющие действия потребителей. Поставщики IT должны предусмотреть эти изменения в поведении покупателей, чтобы создать в новом соцсетевом окружении надежное фигурирование. Производители должны направиться на упрощение своих продуктов, обратную связь с пользователем, на цены, на упрочнение своего бренда, а также найти возможность предоставить платные услуги помощи пользователям, которые испытывают сложности с конфигурированием и установкой нового оборудования и услуг в домашних условиях. Способность предоставить привлекательный и интуитивно понятный пользовательский интерфейс стала важнейшим фактором отличия между конкурирующими производителями IT. Самый ценный продукт, который поставщики IT услуг могут предложить потребителям, это свободное время в течение дня, чтобы делать вещи, которые потребители хотят или должны сделать. Продукты и услуги, помогающие использовать свое время более эффективно и/или приятно, будут самыми ценными. Следовательно, разработчики должны нацелиться на упрощение своих продуктов, на цены, укрепление бренда, обратную связь и взаимодействие с пользователем, а также рассмотреть возможность предложить платные услуги помощи для клиентов, испытывающих трудности с установкой и конфигурированием нового оборудования и услуг у них дома.

Что же произойдет на рынке, если не всех целевых потребителей волнует высокое качество товара? Предположим, что мы имеем дело с традиционной моделью Хотеллинга для двух фирм и ее стандартными предпосылками. Пусть фирмы расположены на границах линейного города, они не могут менять свое местоположение, но могут конкурировать ценами. Потребители, которые высказывают в поддержку товара только одной из фирм, представляют собой сферу монопольной власти данной фирмы. Конкуренция между фирмами возможна только в области, где покупатели могут между собой сравнивать товарные характеристики. Значит, только в от-

ношении доли совокупного спроса линейного города можно употребить представление о предельном потребителе. Предположим, что часть потребителей, которые предпочитают те или иные характеристики товара, зависит от величины затрат фирмы на создание репутации. Следовательно, чем выше величина подобных расходов, тем, при прочих одинаковых условиях, увеличивается вероятность того, что большая часть покупателей рынка выберет данный товар. Чем большей долей покупателей фирма желает овладеть, тем выше должны быть ее затраты на формирование адекватной репутации. Но само по себе число потребителей не может быть увеличено за счет подобных расходов. Цель каждой фирмы состоит в том, чтобы максимально увеличить свою функцию прибыли. Равновесная цена оказывается выше в условиях наличия эффекта репутации, чем при отсутствии подобных затрат. Эта разница в ценах может рассматриваться как плата за создание доверия, плата за рыночную информацию. Рост транспортных затрат ведет к росту, как равновесной цены, так и расходов на формирование репутации фирмы. На создание репутации рост средних расходов ведет к росту прибыли фирм. С одной стороны, рост средних расходов выражает увеличение общих издержек на создание репутации. Однако, с другой стороны, это ведет к росту числа информированных потребителей, которые заинтересованы в данном товаре, и к приросту равновесной рыночной цены. Поскольку второй эффект (эффект спроса) доминирует над эффектом издержек, совокупная прибыль фирм увеличивается [3, с.46].

Изучение поведения покупателей на рынке ИТ-услуг – сложный и трудоемкий процесс. Однако он позволяет собрать и проанализировать информацию, столь необходимую руководителям ИТ-бизнеса для принятия управленческих решений. Ситуация на рынке ИТ-услуг характеризуется большой динамичностью и состоит из множества факторов, неожиданно изменяющих планы и устойчивость предприятий. Понимание потребностей покупателей и сущности процесса покупки – основа успешного маркетинга.

Список использованной литературы.

1. SDEP.RU Тенденции потребительского ИТ-рынка [Электронный ресурс]. URL: http://sdep.ru/news/?record_id=99364 (дата обращения: 27.04.2012 г.).
2. СМАРТ СОРСИНГ Домашние пользователи – крупнейшие потребители ИТ в России [Электронный ресурс]. URL: http://smartsourcing.ru/blogs/otraslevye_novosti_i_sobytiya/1726 (дата обращения: 18.10.2012 г.).
3. Розанова Н.М., Бакаев С.С. Эффект репутации на рынках доверительных товаров: деятельность ИТ-компаний в России // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – № 2. – С. 46–48.

ВЛИЯНИЕ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

М.Е. Грачева

Томский политехнический университет, г Томск

E-mail: L-7755me@mail.ru

Научный руководитель: Слета Е.В., ст. преподаватель

Указаны объемы добычи нефти и объем налоговых поступлений в российский бюджет. Приведены мнения экспертов по вопросу развития рассматриваемой сферы. Намечены пути развития на ближайшее время. Определено значение отрасли для России.

Нефтяная промышленность России является основным сектором топливно-энергетического комплекса страны. От успешного функционирования этой отрасли зависит эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на нефть и продукты ее переработки, обеспечение валютных и налоговых поступлений в бюджет. Снижение цены на нефть на 10 долларов увеличивает дефицит государственного бюджета России на 1,4 % ВВП. Основная причина замедления экономического роста в России – падение цен на нефть.

Стоимость российского газа, экспортируемого за пределы СНГ, в начале 2013 года несколько снизилась, более того, Газпром ожидает дальнейшего сокращения среднегодовой цены на фоне предоставленных в 2012 году скидок клиентам. Износ основных фондов в нефтяной промышленности, в настоящее время, составляет около 50 %. Исходя из столь значимой зависимости российской экономики от эффективности работы нефтегазового сектора, серьезного уровня износа его основных фондов, низкого уровня глубины переработки нефти, исчерпания существующих месторождений, высокой доли государства, невозможности дальнейшего роста прибыли только за счет роста цен на нефть и т.д., существуют все условия, чтобы именно он выступил локомотивом инновационного развития в экономике страны. Несмотря на огромную роль нефтяной промышленности в экономике, в России в последние десятилетия усиливаются негативные явления, связанные, прежде всего с нарушением пропорций между приростом промышленных запасов нефти и объемами ее добычи [1]. Это происходит на фоне значительного наращивания объемов добычи нефти. Нефтяной комплекс в настоящее время обеспечивает значительный вклад в формирование положительного торгового баланса и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Доля нефтегазовой отрасли в экономике России в последнее десятилетие превысила одну треть ВВП (34 % от ВВП России). При этом 17 % ВВП – это стоимость экспортированных нефти, нефтепродуктов и газа в 2010/2011 годах и еще не менее 17 % ВВП – это оценка их внутреннего потребления по мировым ценам. В настоящее время свыше 98 % всех налогов за пользование природными ресурсами и 100 % всех доходов от внешнеэкономической деятельности (включая экспортные пошлины на нефть, нефтепродукты и т. п.) идут в федеральный бюджет [4]. За последний год возрос объем нефтегазовых доходов в структуре федерального бюджета с 46 % до 50 %, доля валютных поступлений от экспорта нефти, газа и продуктов переработки в общем объеме экспорта выросла с 65,7% до 68 %. Экспорт нефти и газа является основным источником валютных поступлений

России. Нефтегазовый комплекс является «хребтом» всей экономики страны [3]. По словам министра финансов РФ Силуанова дополнительные доходы бюджета РФ от продажи нефти и газа в 2013 году составят 230 млрд рублей. Для экономики страны, по мнению Главы правительства РФ Д.А. Медведева, это «слишком большая степень зависимости», что в случае, если только четверть бюджета будет формироваться за счет нефтегазового экспорта, это будет уже хороший уровень диверсификации российской экономики. В сложившихся условиях нефтяная промышленность России нуждается в дальнейшем целенаправленном снижении налогового бремени с целью стимулирования поддержания эксплуатационного бурения, ввода новых скважин, реализации планов по освоению новых нефтяных месторождений.

Несмотря на глобальное влияние кризиса (ожидаемое сокращение добычи нефти, и соответственно, ее экспорта за рубеж) Россия останется крупнейшим игроком на мировом нефтяном рынке до 2015 года и в последующий период. Согласно энергетической стратегии России на период до 2020 года при умеренном варианте социально-экономического развития добыча нефти к 2020 году прогнозируется в объеме 450 млн тон, а газа до 680 млрд куб м. В I квартале 2013 года доходы от экспорта газа из России снизились на 4,3 % – до \$18 млрд 39,1 млн против \$18 млрд 854 млн в аналогичном периоде прошлого года, сообщает Федеральная таможенная служба (ФТС) России. Зависимость страны от нефти и газа означает, что экономический рост будет оставаться достаточно неустойчивым. Важным фактором, оказывающим влияние на состояние внутреннего рынка РФ для удобства можно назвать так: «уровень мировых цен на сырую нефть». Система работает следующим образом: при резком повышении цен на нефтепродукты и нефть российские компании стремятся «вылить» на экспорт больше нефти и нефтепродуктов, при этом потребности внутреннего рынка в расчет не берутся, далее на внутреннем рынке вырастает цена на нефть (ее стало меньше), дорогую нефть «завели» на переработку (выходящие нефтепродукты также подорожали), экспортируемые объемы уже нефтепродуктов оголяют рынок и ситуация приводит к росту цен. Анализируя колебания мировых цен на нефть за год, решений правительства по регулировке таможенных пошлин и динамику индексов цен внутреннего рынка, специалисты центра выявили очевидную корреляцию между ними.

Что значит нефть сегодня для народного хозяйства страны?

Во-первых, сырье для нефтехимии в производстве синтетического каучука, спиртов, полиэтилена, полипропилена, широкой гаммы различных пластмасс и готовых изделий из них, искусственных тканей. Во-вторых, источник для выработки моторного топлива, масел и смазок, а также котельно-печного топлива (мазут), строительных материалов. В-третьих, сырье для получения ряда белковых препаратов, используемых в качестве добавок в корм скоту. Нефтяная промышленность обеспечивает все отрасли экономики и население широким ассортиментом моторных видов топлива, горюче-смазочных материалов, сырьем для нефтехимии, котельно-печным топливом и прочими нефтепродукта. Для эффективного развития инновационной активности в нефтегазовом секторе необходима четкая постановка процесса: инвестиции – разработка – процесс внедрения – получение качественного улучшения, как со стороны органов государственной власти всех уровней, так и со стороны предприятий отрасли. В текущих рыночных условиях, именно, предприятия нефтегазового сектора должны выступить в качестве локомотива инновационного развития экономики РФ. Заказ продукции с высокой инновационной составляю-

щей со стороны предприятий нефтегазовой отрасли должен вызвать соответствующую цепную реакцию в ряде тесно связанных секторов народного хозяйства [4].

Российская экономика еще долгое время будет сидеть на «нефтяной игле, и у нее есть такие возможности благодаря вторичным методам добычи и сложно разрабатываемым залежам. Старые месторождения практически разведованы, а проработка новых требует введения новых технологий, инфраструктуры на предполагаемых местах и, соответственно, инвестирования больших средств в данную отрасль. Инвестиции в нефтяную отрасль РФ до 2020 года составят 8,6 трлн руб. [2].

В настоящее время объем добычи находится на уровне, достаточном для удовлетворения внутреннего спроса и обеспечения поставок на внешние рынки. Более того, достигнутый уровень развития производственной и газотранспортной инфраструктуры позволяют нам, в случае необходимости, плавно увеличить добычу.

Ни одна отдельно взятая отрасль промышленного или ресурсо-добывающего производства не может существовать хорошо в стране, экономика которой переживает одно потрясение за другим. Тем более, что нефтегазовый комплекс с момента своего зарождения был опорой нашего государства. Хочется верить, что и на этот раз он станет основой возрождения всей промышленности России и оживления ее экономики, сможет поднять более технологически и наукоемкие отрасли и, как это ни парадоксально, не позволит ей стать топливно-сырьевым придатком мировых капиталистических гигантов.

Список использованной литературы.

1. Елисеева О., Лукьянов А. Будем не оптимистами, а оптималистами // Нефть в России. – 2009. – №5. – С. 11–12.
2. Захаров Д.Л. Нефтяная отрасль России: перспективы роста // Деньги. – 2007. – № 5.
3. Неверов В. Перспективы нефтяной промышленности Западной Сибири // Деловой мир. – 2007. – № 5.
4. Щукин А.А. Строительство скважин. – Томск, 2005. – 125 с.

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РОССИЙСКОГО РЫНКА CROWDFUNDING-A

П.О. Дедеев

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dedeyev@mail.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В данной работе автором была проведена сравнительная характеристика англоязычных сайтов (kickstarter.com) и российских аналогов (boomstarter.ru, planeta.ru). Сайты известны тем, что позволяют малоизвестным компаниям быстро собрать деньги на этапе стартапа. На основе проведенного сравнительного анализа выявлены перспективы развития таких систем на российском рынке.

Несмотря на распространение интернет-сферы в современном информационном веке, в Российской Федерации незаслуженно игнорируются веб-сайты, основанные на системе crowdfunding-a (eng. crowd – толпа, funding – финансирование, т.е. финансирование за счет обывателей. Один из самых успешных представителей – сайт kickstarter.com), хотя в других странах такие сайты уже зарекомендовали себя

как надежные способы инвестирования стартапов и творческих проектов с минимальным вознаграждением доноров. Однако нет ни одного академического исследования рынка российского crowdfunding-a, а имеющиеся в доступе данные не объективны. В сложившейся ситуации сопоставительная оценка российских интернет-платформ и зарубежных первоисточников для выявления стадии развития российского рынка и дальнейших его перспектив является актуальной проблемой.

Целью данной работы является сравнительный анализ зарубежных и российских систем (kickstarter.com, boomstarter.ru, planeta.ru) и характеристика перспектив развития российского рынка crowdfunding-a. Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- 1) Сравнить количество реализованных проектов;
- 2) Выявить количество привлеченных финансов;
- 3) Проанализировать модели краудфандинга;
- 4) Изучить специализацию сайтов;
- 5) Обозначить стадию развития российского рынка crowdfunding-a;
- 6) Выявить перспективы развития crowdfunding-a в РФ.

Для достижения поставленных задач использовались эвристический и сравнительно-аналитический методы.



Рис. 1: Характеристика kickstarter.com по числу проектов за 2010, 2011 и 2012 года*
*составлена автором статьи



Рис. 2: Характеристика kickstarter.com по числу финансов за 2010, 2011 и 2012 года*
*составлена автором статьи

Система crowdfunding-a Kickstarter.com зарекомендовала себя как крупнейшая из существующих на данный момент и самая успешная. Например, рост реализованных проектов (рис. 1) демонстрирует стабильный интерес людей различных творческих направлений и постоянный приток средств для реализации проектов (рис. 2). Более того, приток денежных средств стабилен (по сравнению с 2011 годом, 2012 год дал приток более чем на 200 % больше) и за три года существования kickstarter.com несколько раз окупил свою себестоимость [1,4].

Таблица 1 – Сравнение числа проектов, участников и количества денежных средств

Сравнение по\ Сайты	Kickstarter.com	Boomstarter.ru	Planeta.ru
Числу участников	2241475	1346324	нет данных
Количеству реализованных проектов	18109	165	нет данных
Полученным денежным средствам, руб.	10,233,172,128	23,456,232	>25,000,000

Согласно статистике за 2012 год [4], выигрыш в количестве реализованных проектов у сайта kickstarter.ru. Данная ситуация объясняется большей известностью

веб-ресурса по всему миру, в то время как boomstarter.ru – проект сравнительно молодой (основан в 2010 г.) [2].

Российская аудитория продемонстрировала неплохую посещаемость boomstarter.ru и внесла свой вклад в проекты (Таблица 1), однако на данный момент российский рынок crowdfunding-а не выдерживает никакой конкуренции с флагманом в лице Kickstarter.com

В финансовой составляющей численный перевес остается за американским флагманом (Таблица 1). Стоит заметить, что для небольшого срока существования российских аналогов финансовые данные позволяют говорить об их перспективности.

Таблица 2 – Структурное сравнение платформ

Сравнение по\ Сайты	Kickstarter.com	Boomstarter.ru	Planeta.ru
Рабочая схема платформы	Все или ничего	Все или ничего	Оставить все себе
Специализация	творческая	творческая	творческая и социальная
Вид оплаты	5/5	5/5	5/5

Российские создатели скопировали схему Kickstarter.com, которая уже зарекомендовала себя (Таблица 2). Схема заключается в следующем: если проект не набирает заявленную сумму, то все деньги возвращают отправителям. Лишь руководители Planeta.ru решили предложить схему «Оставить все себе» – собранная сумма в любом случае остается у заявителя проекта.

У всех трех рассматриваемых платформ стандартная для crowdfunding-а система оплаты: 5 % сайт забирает себе + 5 % уходит на платежную систему.

Рассматриваемые сайты специализируются в основном на творческих проектах, частично – на социальных (таблица 2). Примером синтеза творческого с социальным может служить проект общественного СМИ Colta.ru, у которого нет частного или государственного хозяина и бюджет на новый рабочий год которого составляется с помощью crowdfunding системы planeta.ru. На данный момент собрано уже 152908 руб. из 300000 руб., что составляет 50,9 % от заявленной суммы [3].

Сравнительный анализ вышеперечисленных факторов демонстрирует, что краудфандинг в РФ находится в начальном состоянии развития и по количеству реализуемых проектов, и по финансам, вкладываемыми пользователями сайтов, и по идеям, заложенным в структуру и идею сайтов (нет ни одного нововведения, российские издатели ограничились копированием зарекомендовавшей себя системы kickstarter.com).

Однако экономические перспективы веб-сайтов такого типа в РФ существуют.

Во-первых, данные сайты удобны для выявления спроса потребителей. Достаточно по небольшим проектам, поддержанным множеством пользователей, судить об успехе более крупного проекта, невозможного в рамках crowdfunding-а.

Во-вторых, компании могут выгодно выстраивать свою политику. Например, iPod nano 6g был выпущен в дизайн исполнении, предполагающем использование в качестве наручных часов – LunaTik и Tik-tok стали результатом [7]. Проект профинансировали 13512 человек, в результате чего продажи iPod nano 6g подскочили, а создатели браслета собрали сумму, превышающую заявленную: \$942578 вместо заявленных \$15000 [5].

Наконец, борьба с коррупцией. Жители г. Шарья Костромской области, используя систему crowdfunding-a (без сайтов), восстановили аварийный мост за 300 тыс. руб., в то время как администрация заявила сумму в 14 млн руб. [6].

Для достижения поставленной цели были проанализированы численные данные реализованных проектов; обозначены виды моделей краудфандинга; изучены специализации сайтов; обрисованы перспективы развития российского рынка, а также выявлено количество привлеченных финансов в каждом из проектов.

Таким образом, можно заявить, что сравнительный анализ успешно проведен с максимально возможной объективностью. Выявленные перспективы crowdfunding-a очевидны, в результате чего российский рынок необходимо подвергнуть тщательному анализу с целью возможного практического улучшения сложившейся ситуации.

Список использованной литературы.

1. 2011: the stats [Электронный ресурс] // Kickstarter, kickstarter.com. 2012. URL: <http://www.kickstarter.com/blog/2011-the-stats> (дата обращения: 30.09.2013 г.).

2. Boomstarter: время пришло [Электронный ресурс] // Boomstarter, boomstarter.ru. 2013. URL: <http://boomstarter.ru/oneyear/#/> (дата обращения: 02.10.2013 г.).

3. COLTA.014 [Электронный ресурс] // Planeta.ru. 2013. URL: <http://start.planeta.ru/campaigns/350> (дата обращения: 30.09.2013 г.).

4. The best of 2012 [Электронный ресурс] // Kickstarter, kickstarter.com. 2013. URL: <http://www.kickstarter.com/year/2012?ref=footer> (дата обращения: 02.10.2013 г.).

5. Tik-Tok+Luna-Tik Multi-Touch Watch Kits [Электронный ресурс] // Kikstarter, kickstarter.com. 2010. URL: <http://www.kickstarter.com/projects/1104350651/tiktok-lunatik-multi-touch-watch-kits> (дата обращения: 09.10.2013 г.).

6. Мост, который не распилишь [Электронный ресурс]. // Новая Газета novayagazeta.ru. 2013. URL: <http://www.novayagazeta.ru/society/56382.html> (дата обращения: 3.10.2013 г.).

7. Сеть в помощь. Что такое краудфандинг и каковы его перспективы в России, [электронный ресурс] // Частный Корреспондент chaskor.ru. 2011. URL: http://www.chaskor.ru/article/set_v_pomoshch_22881 (дата обращения: 01.10.2013 г.).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ФРАНЦИИ, БРАЗИЛИИ, АРГЕНТИНЫ

А.И. Дурнов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: fvke@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Приведены общие сведения по развитию экономических сфер указанных стран в настоящий период. Показано, какие стороны экономики стран наиболее и наименее развиты. Охарактеризованы и описаны важные экономические проблемы, которые необходимо незамедлительно устранять. Проанализированы темпы и возможные пути развития экономики.

Франция – одна из крупнейших экономик мира, третья экономика в Евросоюзе и вторая – в зоне евро. Экономический кризис, сказывающийся на всей мировой

экономике, и тяжелейший кризис зоны евро оказывают серьезное влияние на состояние экономики Франции, страдающий от роста цен на энергоносители, от серьезных колебаний курсов евро и доллара, нестабильности на мировых сырьевых рынках.

Рост экономики страны в 2012 г. оценивается, как нулевой. ВВП Франции в 2012 г. составил 1800,1 млрд евро. В 2012 г. по объему ВВП (по паритету покупательной способности) Франция заняла 9-е место в мире, по объему экспорта и импорта – 5-е место в мире. Объем прямых привлеченных иностранных инвестиций во Францию составил на 31 декабря 2012 г. 1,11 триллион долл. США, что соответствует 5-му месту в мире. Объем размещенных за рубежом прямых французских инвестиций составил на 31 декабря 2012 г. 1,702 триллиона долл. США, что соответствует 3-му месту в мире.

Основным признаком экономической модели Франции является интенсивное государственное вмешательство в экономику (дирижизм). На протяжении длительного периода государство владело предприятиями практически во всех отраслях экономики, а доля частного сектора была незначительна. Государство осуществляло административное регулирование экономики и выступало в роли инвестора, осуществляя бюджетное финансирование национализированных предприятий. Важным моментом являлась поддержка «национальных чемпионов» (французских ТНК) путем предоставления субсидий и льгот. Также государство осуществляло административный контроль над ценами. Последующее реформирование экономики, в частности ослабление государственного регулирования, смягчило черты существующей экономической модели.

Для французской экономики характерны следующие особенности:

- дефицит государственного бюджета;
- высокий государственный долг;
- дефицит внешнеторгового баланса;
- французский рынок труда отличается негибкостью, а уровень безработицы – один из самых высоких по сравнению с другими странами – участницами ЕС;
- уровень налогообложения французских компаний и социальных отчислений считается одним из наиболее высоких в Европе;
- высокоразвитый банковский сектор;
- эффективный механизм распределения финансовых потоков и, как следствие, незначительные масштабы теневой экономики;
- высокий уровень забастовок.

На повестке дня правительства и законодателей числится целый пакет мер, охватывающих социально-экономические, юридические, политические и международные вопросы.

Бразилия – наиболее развитое в экономическом плане государство Латинской Америки.

Экономика современной Бразилии характеризуется развитыми сельскохозяйственным и промышленным производством, современной добывающей промышленностью и массивным, а по ряду составляющих передовым, сектором услуг.

За счет собственного производства в стране обеспечивается до 90 % внутреннего спроса на промышленные товары. На машины и оборудование спрос удовлетворяется более чем на 80 %. Целый ряд конкурентоспособных бразильских товаров (воздушные суда, автобусы, автомобили, грузовики, тракторы и дорожно-

строительные машины, энергетическое оборудование, электробытовая и электронная техника и др.) поставляется на мировой рынок.

Аргентина, наряду с Бразилией и Мексикой, является одной из ведущих стран Латинской Америки по уровню социально-экономического развития. Она располагает разнообразной минерально-сырьевой базой и в значительной степени обеспечивает себя нефтью и газом.

Традиционно важное место в экономике страны занимает агропромышленный комплекс. Аргентина полностью обеспечивает себя продовольствием и является одним из крупнейших экспортеров сельскохозяйственной продукции на мировой рынок. Ведущими отраслями сельского хозяйства являются производство зерновых, масличных культур, свежих фруктов, вина, меда, а также мясное и молочное животноводство, птицеводство.

Перспективы развития экономики

Экономическое развитие **Франции** в дальнейшем будущем будет обусловлено развитием наукоемкого промышленного производства, в частности можно привести пример развитие и выход на новый уровень производство железнодорожного подвижного состава (скоростные поезда TVG), самолетов, ракет и атомной энергетики. Ведущее место в структуре промышленного производства занимают на настоящий момент машиностроение. По оценкам ученых, две крупнейших компании в стране «Peugeot» и «Renault» будут обеспечивать соответственно 5 и 6 % мирового производства автомобилей. В целом, экономика Франции не претерпит огромных изменений, однако, усилит свои позиции на мировом рынке.

Делая прогноз на будущее, экономика **Бразилии** в следующем году вырастит на 3,5 % и возможно в ближайшее время повторит экономические достижения Китая в плане развития рынка труда и инвестирования.

Дальнейшая перспектива экономического развития **Аргентины** описывается на основе увеличения ВВП на 3,2 % в 2014 году, что выше среднего показателя роста по латиноамериканскому региону. Согласно проекту бюджета страны, в 2014 году правительство планирует обеспечить рост ВВП на 6,2 %, но по оценкам Всемирного банка этот показатель достигнет всего 3,5 %.

Список использованной литературы.

1. Куликов Л.М. Экономическая теория: Учебник/Л.М. Куликов. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 432 с.
2. Современная экономика: Учебное пособие / Под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 456 с.
3. Экономика: Учебник / Под ред. Р.П. Колосовой. – М.: Норма, 2011. – 345 с.
4. Экономика: Учебное пособие / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2009. – 896 с.

ЦЕЛЕВОЙ АНАЛИЗ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ И МОНОГОРОДА

Н.А. Дятлова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: dyatlova.na@mail.ru

Научный руководитель: Рощина И.В., доктор экон. наук, профессор

Рассмотрено применение целевого анализа применительно к монопрофильному муниципальному образованию. Показаны основные этапы проведения целевого анализа. На примере моногорода Ленинск-Кузнецкий проведена верификация стратегических документов по отношению к критериям устойчивой безопасности социально-трудовых отношений.

В настоящее время особую актуальность принимают вопросы устойчивой безопасности в моногородах, где существует очень тесная связь между функционированием градообразующего предприятия и экономико-социальными аспектами жизни населения. При этом рыночные перспективы градообразующего предприятия существенно влияют на судьбу этого города и его жителей [2, с. 25–29].

При этом важно, чтобы стратегическое развитие монопрофильного муниципального образования и градообразующего предприятия соответствовали направлениям устойчивой безопасности моногорода, в т. ч. социально-трудовых отношений. Для верификации такого соответствия предлагаем использовать на муниципальном уровне методологию Интегрированной оценки Стратегии развития Томской области до 2020 и Программы развития на 2006–2010 годы Томской области, называемую целевым анализом [1].

Целевой анализ предназначен для того, чтобы определить стратегическое представление об отношении монопрофильного муниципального образования и градообразующего предприятия к устойчивой безопасности (в т.ч. социально-трудовых отношений). Кроме того, целевой анализ предполагает тесную интеграцию процесса стратегического планирования с процессом оценки устойчивой безопасности.

Можно выделить следующие этапы целевого анализа (рис. 1):

1) Выявление стратегических целей монопрофильного муниципального образования.

2) Анализ стратегических целей градообразующего предприятия.

3) Верификация на непротиворечивость разработанных стратегических документов монопрофильного муниципального образования и градообразующего предприятия критериям устойчивой безопасности (в т.ч. устойчивой безопасности социально-трудовых отношений).

4) Оценка показателей, оценивающих эффективность реализации стратегических документов моногорода и градообразующего предприятия.

5) Увязка показателей, используемых в стратегических документах, с критериями обеспечения устойчивой безопасности (в т.ч. устойчивой безопасности социально-трудовых отношений).



Рис. 1. Схема проведения целевого анализа в монопрофильном муниципальном образовании

Необходимо отметить, что взаимосвязь стратегических целей монопрофильного муниципального образования и градообразующего предприятия бывает различной. При этом высокий уровень устойчивой безопасности и, соответственно, высокий уровень социального партнерства и социальной ответственности наблюдается в том случае, если взаимовлияние равное. В других случаях наблюдается дисбаланс во взаимовлиянии стратегических целей, поэтому состояние социальной ответственности и социального партнерства не устойчиво.

Рассмотрим использование целевого анализа на примере моногорода Ленинск-Кузнецкий (табл. 1).

Таблица 1 – Целевой анализ стратегических документов моногорода и градообразующего предприятия на предмет соответствия критериям устойчивой безопасности в сфере социально-трудовых отношений (на примере г. Ленинск-Кузнецкий)

Критерии устойчивой безопасности моногорода	Повышение адаптивности системы образования	Создание условий для развития соц. партнерства	Обеспечение стабильности на рынке труда, снижение уровня безработицы	Обеспечение достойных условий труда и заработной платы	Снижение травматизма и заболеваний на производстве
Цели стратегических документов					
<i>Цели Программы комплексного социально-экономического развития</i>					
Создание социально комфортных условий для жизни населения и развития бизнеса	!	!	!	!	!
Формирование устойчивого социального развития городского округа	!	!	!	!	!
Создание условий для устойчивого экономического развития, эффективное использование его экономических ресурсов	?	?	?	?	?

Улучшение экологической ситуации					
<i>Цели стратегии градообразующего предприятия (ОАО СУЭК-Кузбасс)</i>					
Увеличение объема поставок на экспортных рынках и сохранение позиций на внутреннем рынке					
Сохранение позиций на внутреннем рынке					
Повышение операционной эффективности производства					
Повышение уровня промышленной безопасности и охраны труда					
Поддержание высоких стандартов социальной ответственности					

- Обозначения:
- Цель стратегии хорошо согласована с критерием устойчивой безопасности. Преимущество стратегии.
 - Цель стратегии и критерий устойчивой безопасности принципиально согласуются, но не увязаны в стратегии.
 - Цель стратегии и критерий устойчивой безопасности нейтральны по отношению друг к другу.
 - Цели не согласуются, но могут быть согласованы.
 - Цель стратегии и критерий устойчивой безопасности принципиально противоречат друг другу.

Из таблицы наглядно видно, что отдельные цели стратегических документов моногорода согласуются, но не увязаны с устойчивой безопасностью социально-трудовых отношений. Это является неиспользованной возможностью. Большинство же стратегических целей градообразующего предприятия не соответствуют критериям устойчивой безопасности социально-трудовых отношений. Следовательно, в рамках последующего планирования потребуются специальные меры, направленные на согласование целей стратегии и критериев устойчивой безопасности. Т.к. внесение своевременных корректив в стратегические документы позволит не только обеспечить устойчивую безопасность социально-трудовых отношений, но и создать необходимые условия для социального партнерства и социальной ответственности.

Список использованной литературы.

1. Интегрированная оценка Стратегии развития Томской области до 2020 и Программы развития на 2006–2010 годы [Электронный ресурс] // Сайт Администрации Томской области. URL: [http://www. http://tomsk.gov.ru/html](http://www.tomsk.gov.ru/html) (дата обращения: 1.09.2013 г.).

2. Рощина И.В., Дятлова Н.А. Влияние градообразующего предприятия на социально-трудовую сферу монопрофильного муниципального образования // Известия ИГЭА. – 2013. – № 3 (89). – С. 25–29.

РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ

А.С. Жук

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: super.ghghghghg@yandex.ru

Научный руководитель: Лазарчук Е.В., ассистент

Внешняя торговля играет огромную роль в экономике страны и является основой международных экономических отношений. Одна из самых актуальных проблем России – экспорт не переработанного сырья, в то время как основным показателем конкурентно способности страны является производство и экспорт высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью.

В настоящее время большинство экономистов оценивают перспективы российской экономики в мировом экспорте как не высокие. В апреле Министерство экономического развития Российской Федерации снизило свой прогноз роста ВВП в России в 2013 году до 2,4 %. В предыдущем году рост экономики был достигнут во многом за счет повышения потребительского спроса, обеспеченного в том числе быстрым ростом объемов кредитования, в то время как увеличение инвестиций в основной капитал постепенно замедлялось. Объемы экспорта демонстрируют тенденцию к сокращению: в I квартале 2013 года они уменьшились относительно соответствующего периода 2012 года на 4,9 % [1]. Мировые цены на ряд товаров российского экспорта (нефть, металлы) снижаются в результате замедления роста глобальной экономики. В этих условиях рентабельность многих российских предприятий остается относительно низкой.

Товары и услуги на мировом рынке, которые не соответствуют международным стандартам, никогда не будут конкурентоспособными. Конкурентоспособность проявляется как в цене, так и в качестве товара.

Существует индекс глобальной конкурентоспособности. Всемирный экономический форум исследует страны мира и определяет национальную конкурентоспособность страны. Учитываются такие факторы, как управление государственными финансами, судебная система, защита прав интеллектуальной собственности, доступ к новым технологиям и знаниям, образование рабочей силы и другие факторы. В 2013 году исследование охватило 148 стран и Россия находится на 64 месте.

Таблица 1 – Рейтинг глобальной конкурентоспособности

Страна	2013	2012	Изменение позиции
Швейцария	1	1	0
Сингапур	2	2	0
Финляндия	3	3	0
Германия	4	6	2
США	5	7	2
Швеция	6	4	-2
Гонконг	7	9	2
Нидерланды	8	5	-3
Япония	9	10	1
Великобритания	10	8	-2
Россия	64	67	3

Причиной того, что Россия находится в рейтинге на таких позициях, является последствие советского союза, когда государство полностью монополизировало экономику страны и базировало ее на постоянном дефиците. Также большую роль сыграла неустойчивость экономической политики 90х годов.

Таблица 2 – Товарная структура экспорта РФ и стран СНГ (тысяч долларов США)

Наименование товарной отрасли	Страны дальнего зарубежья	Страны СНГ
	январь-июль 2013	январь-июль 2013
ВСЕГО:	258256208,2	38928725,4
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	5131890,6	2407042,2
Минеральные продукты	196042076,0	18656805,5
Топливо-энергетические товары	193834129,2	18036342,9
Продукция химической промышленности, каучук	13244927,5	4353506,3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	401761,5	42372,0
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4667399,3	1428518,2
Текстиль, текстильные изделия и обувь	127590,8	299077,3
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	7437730,9	141281,4
Металлы и изделия из них	19329054,8	4545413,0
Машины, оборудование и транспортные средства	8965549,7	6014090,7
Другие товары	2908227,2	1040618,7

Для того чтобы Россия поднялась в рейтинге конкурентоспособности стоит переходить к кластерной организации производства, привлекать иностранные инвестиции, развивать и создавать новые Российские транснациональные корпорации.

Значительной проблемой России является то, что экспортируются необработанные природные ресурсы странам посредникам, которые их обрабатывают и перепродают. У России есть большие перспективы, которые нужно начать осуществлять. Самим обрабатывать и продавать ресурсы и переходить на экспорт высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. Это позволит перейти на новый уровень и подняться в рейтинге глобальной конкурентоспособности.

Список использованной литературы.

1. Единый портал внешнеэкономической информации (ВЭИ) Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ved.gov.ru> (дата обращения: 10.10.2013 г.).
2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения: 10.10.2013 г.).
3. Россия и Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp> (дата обращения: 10.10.2013 г.).

4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 10.10.2013 г.).

ПОНЯТИЕ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ

Ю.Ф.Задорожная

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

Кризис охватывает всю экономическую систему, все страны и регионы, обнажая негативные аспекты глобализации. Важной особенностью кризиса является то, что на финансовом рынке использовались новые финансовые производные инструменты. Кризис является системным. Идея саморегулирования рынка оказалась несостоятельна. Речь идёт об использовании кейнсианской модели. Большое значение имеют рефлексивные процессы, когда цены на фондовом рынке формируются представлениями о будущей тенденции к их росту или падению.

К особенностям рыночной экономики относится склонность к повторению экономических явлений: повышению или понижению спроса, увеличению объемов производства или его застою и т.д. Это было замечено экономистами еще в первой половине XIX в. Также была обнаружена определенная последовательность в чередовании указанных явлений (наличие экономических циклов).

Данная проблема имела большое значение для экономического развития, поэтому такие экономисты XIX и XX вв., как Т. Веблен, Дж. М. Кейнс, Дж. М. Кларк, К. Маркс, У. Митчелл, М. Туган-Барановский, Дж. Хикс, И. Шумпетер, А. Шпитгоф и многие другие посвятили свою деятельность исследованию экономических циклов. В их работах можно найти множество различных трактовок, позволяющих определить причины циклического развития, получить разнообразные пояснения движения экономических циклов и прогнозы.

Наиболее подходящей для описания явлений, происходящих в рыночной экономике, является трехциклическая схема Й. Шумпетера, а именно: идея о колебательных процессах в экономике, осуществляющихся как бы на трех уровнях. Он назвал эти циклы именами ученых Н. Д. Кондратьева, К. Жугляра и Дж. Китчина.

Циклы Н.Д. Кондратьева (1892—1938). Их основной причиной являются радикальные изменения в технологической базе производства, перестройка его структуры. Продолжительность таких циклов 40—60 лет. Согласно Кондратьеву, большие циклы состоят из двух Волн — повышательной или понижательной.

Циклы К. Жугляра. Основой таких циклов считаются взаимодействия многообразных денежно-кредитных факторов. Их периодичность — 7—11 лет.

Циклы Дж. Китчина имеют продолжительность три—пять лет. Накладывая циклическую динамику относительной величины товарно-материальных ценностей на производственных предприятиях, т.е. в основу их положен средний производственный цикл промышленной фирмы с учетом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), подготовки производства (инструментов, технологий, кадров, материально-финансовых ресурсов).

Й. Шумпетер считал, что в экономической системе проявляется взаимосвязь и взаимозависимость всех трех циклов.

Еще выделяют циклы С. Кузнеця. Их движущей силой являются сдвиги в воспроизводственной структуре производства (их еще называют воспроизводственными, или строительными). Продолжительность таких циклов около 20 лет;

П. Самуэльсон в книге «Экономика» определяет экономический цикл как общую черту почти всех областей экономической жизни и всех стран с рыночной экономикой. Современные экономисты признают объективный характер экономического цикла и поэтому предлагают изучать это явление путем анализа внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на характер цикла, его продолжительность и специфику проявления отдельных фаз.

К внешним факторам могут относиться объективные и субъективные обстоятельства, вызывающие периодическую повторяемость экономических явлений и лежащие вне экономической системы. Например, англичанин У. Дживонс пытался объяснить причину экономического цикла периодичностью возникновения пятен на солнце, которые, по его мнению, приводят к неурожаю в сельском хозяйстве и как следствие — к общему экономическому спаду. Среди прочих внешних факторов можно отметить политические потрясения (войны, революции), открытие крупных месторождений ценных природных ресурсов (золота, урана, нефти), освоение новых территорий, ведущее к миграции населения и колебанию его численности; технологические прорывы (изобретения, инновации), позволяющие полностью изменять структуру общественного производства.

К внешним факторам также относятся объем личного потребления, сокращение или возрастание которого сказывается на объемах производства и занятости; инвестиционная деятельность, т.е. вложение средств в расширение производства, модернизацию и создание новых рабочих мест; экономическая политика государства, которая выражается в прямом и косвенном воздействии на производство, спрос и потребление.

Внутренние факторы вызывают как подъем, так и спад экономической активности через определенные промежутки времени. Многие экономисты одним из важнейших внутренних факторов, порождающих экономический цикл, считают физический срок службы движимого и недвижимого основного капитала. Например, если в некоторых отраслях экономики начался бум, вызвавший резкое увеличение спроса на машины и оборудование, то предположительно через 15—20 лет, когда эти машины и оборудование будут полностью изношены, ситуация повторится.

Теории, объясняющие экономический цикл наличием внешних факторов, называются экстермальными, а те, что рассматривают экономический цикл как порождение внутренних, присущих самой экономической системе факторов, — интермальными.

Объяснить причины экономического цикла с помощью только экстернатальных или интернатальных факторов недостаточно. На практике внешние и внутренние факторы оказывают совместное воздействие, взаимопределяя и взаимодополняя друг друга.

Экономический цикл состоит из четырех фаз: спад, депрессия, оживление, подъем.

Наиболее яркой чертой экономического цикла является фаза кризиса. В переводе с греческого языка слово «кризис» означает «суд».

Здесь кризис переводится как решение, приговор, решительный исход. Одна из интерпретаций — перелом, тяжелое переходное состояние. Реальность нередко оказывается очень близкой к лингвистическому значению.

Промышленные кризисы возникли как всеобщее перепроизводство и глубокое потрясение всей хозяйственной системы. Механизм возникновения кризиса заключается в следующем: падение спроса на товары, вызванное переполнением рынка произведенными товарами, и одновременно наличие громадных запасов товаров являются причиной стремительного падения цен. Это ведет к банкротству и ликвидации промышленных предприятий и кредитных учреждений, а также к потере доверия между субъектами рыночного хозяйства. Разорение промышленности сопровождается ростом безработицы, резким снижением уровня жизни населения и другими последствиями.

Первый кризис разразился в Англии в 1825 г., а первый мировой циклический кризис — в 1857 г. Наиболее сокрушительным был кризис 1900—1901 гг., начавшийся практически одновременно в России и США и охвативший, прежде всего, металлургическую промышленность. Поразив рынок металла США, он охватил сначала текстильную промышленность Англии, а затем строительную, химическую, машинную и электрическую промышленности европейского континента. Отметим, что кризис — это не только разрушение, но и создание потенциальной возможности и перспективы выхода из него благодаря падению цен.

В самом общем виде это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Кризисные явления могут возникать на различных уровнях социально-экономических систем. В настоящее время экономическое положение отдельных стран существенно зависит от воздействия мирового хозяйства в целом. Соответственно рассматривать отдельно экономическую ситуацию, в какой бы то ни было стране, в том числе и в России, бессмысленно.

В октябре 2008 года Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) провел опрос, посвященный экономическому кризису. 58% россиян, опрошенных социологами, не смогли назвать причину мирового кризиса. Текущий мировой кризис, скорее всего, не станет рубиконом, преодолев который человечество войдет в период десятилетий бескризисного существования. Без анализа причин кризиса рассуждать об эффективности тех или иных шагов по преодолению мирового кризиса бессмысленно.

Что считают причинами последнего экономического кризиса? В их числе называют:

1. Истощенность доминирующей мировой парадигмы или кризис капитализма (цивилизационный аспект).

Смена финансово-экономической парадигмы включает в себя, как минимум: отказ от доллара, как резервной мировой валюты; отказ от англо-саксонской модели капитализма; переход к иным, более справедливым принципам формам глобального регулирования финансово-экономической деятельности, включающим в себя системное уменьшение рисков для всех субъектов экономической деятельности; переход к новым формам извлечения прибыли из резервной мировой валюты и его справедливого распределения (частный аспект).

2. Классический кризис перепроизводства (аспект физической экономики).

Экономист В. Колташов считает, что налицо не простое перепроизводство товаров «заполнивших рынок», но сужение ряда важнейших рынков.

3. Загнивание глобальных монополий.

Фундаментальная причина новой мировой депрессии, первопричина кризиса перепроизводства – глобальное загнивание глобальных монополий. Их монополизм усугубляется изменением характера самого технологического прогресса – распространением высокопроизводительных «метатехнологий», использующий которые субъект рынка лишается самим фактом использования возможности конкуренции.

4. Мировые дисбалансы.

Сегодня международное разделение труда выглядит так. Китай – это мировая фабрика, а Америка – мировой желудок. Предметом встречного экспорта из Соединенных Штатов являются ценные бумаги, которые они вывозят в оплату на те реальные товары, которые сейчас производятся исключительно в Китае. Только сейчас США начинают понимать, как неосмотрительно было жить за счет займов у других стран. Как только приток капитала прекратился, внутренние финансовые рынки зашатались, а доллар начал падать.

5. Взаимосвязанность капитализма и ссудного процента.

Ещё Аристотель в своей "Политике" писал, что ростовщика ненавидят совершенно справедливо, ибо деньги у него сами стали источником дохода, а не используются для того, для чего были изобретены. Сложилась парадоксальная ситуация, капитал есть, а приложить его некуда, есть колоссальный переизбыток средств у некоторых экономических субъектов, но другие мучаются от жажды безденежья. Печатание новых денег, которые раздаются практически беспроцентно, Доведение ставок рефинансирования в развитых странах Запада практически до нуля это и есть как раз способ, не отменяя ссудный процент, существенно ограничить его влияние.

6. Циклический кризис, деловые циклы, циклы пузырей.

Версия о цикличности кризиса поддерживается двумя позициями. Первая позиция традиционна. Никто не отрицает наличие цикла роста и спада, а также то, что в некоторых случаях они приводят к финансовым кризисам и рецессиям.

Вторая позиция – это ставшей популярной концепция «цикличности пузырей» Эрика Йенсена, из которой следует, что циклы «пузырей» пришли на смену деловым циклам.

7. Понижающая фаза Кондратьевского цикла.

Одна из причин связана с предположением, что речь идет о смене технологических укладов – меняется некий набор базового кластера инноваций, которые определяют текущую производственную программу, то есть они должны определить массовый спрос на очень долгий период, а с другой стороны, они оказываются настолько значимыми, что подтаскивают огромное количество обслуживающих отраслей. И этого запаса роста должно хватить на 25 лет, после чего начинается понижающая фаза этого роста. Это принципиально важные инновации, например, последняя волна была связана с компьютерными технологиями, с мобильной связью, виртуальной экономикой в Интернете т.д. В 2012—2015 годах мировая экономика достигнет нижней точки «понижающей волны» пятого кондратьевского цикла.

8. Структурный кризис.

Проявление структурного кризиса выражается в разрыве между финансовой и экономической сферой; перенакоплении капиталов и избыточной ликвидности; падении эффективности капитала и падении совокупного спроса; перепроизводстве финансовых продуктов (фьючерсы, опционы, деривативы, кредитные дефолтные свопы.) Финансовая система рухнула под своим собственным весом. Экономика обрела совершенно ненормальные пропорции «перевернутой пирамиды», когда ее надстроочная, обслуживающая, виртуальная часть довлеет над базовой, производ-

ственной, реальной. Ежедневный объем операций с валютой достиг астрономической суммы в 3,5 трлн долларов в сутки. В год это составляет порядка 700 трлн долларов, что более чем в десять раз превышает годовой объем мирового валового продукта.

9. Недостаточный контроль над финансовой сферой.

Международный валютный фонд в одном из своих пресс-релизов отметил, что причиной столь глубокого кризиса стал недостаточный контроль за финансовым сектором и отсутствие понимания всего масштаба рисков при работе со структурированными финансовыми инструментами. Широкий круг аналитиков считает, что одна из главных причин кризиса – это кризис регулируемости глобальных рынков и дезорганизующую деятельность рейтинговых агентств. Рейтинговые агентства – это маяки, которыми нынешняя финансовая элита показывает куда инвесторам «плыть».

10. Кризис доверия.

Профессор Йельского университета Р.Шиллер отметил, что одна из ключевых причин этого кризиса – психология людей, их спекулятивная ментальность. Основным источником кризиса является кратное превышение обязательств по сравнению с активами. Ни контроля за обязательствами, ни инвентаризации активов в мире не существует.

11. Кризис регулируемости глобальных рынков.

Существует редкое единство мнений по поводу того, что регулирование и контроль следует реформировать. Нынешняя ситуация ярко иллюстрирует необходимость реформ.

12. Причина кризиса – глобализация?

Программ развития ООН, призывает к управлению глобализацией. Растущая взаимозависимость между странами и те вызовы, которые несет с собой этот процесс, ставят вопрос об организации более эффективного управления глобализацией – управления, которое будет отличаться новыми уровнями сотрудничества между субъектами общественного и частного секторов, между государствами и глобальными рынками. Глобализация экономики предполагает и глобализацию кризисов. С.Лунев считает, что глобализация – это своеобразная форма неокOLONИализма

13. Несоответствие статуса США новым глобальным вызовам.

Д.А. Медведев подчеркнул, именно несоответствие формальной роли Соединенных Штатов Америки в мировой экономической системе ее реальным возможностям и было одной из центральных причин текущего кризиса. На сегодняшний день статус США определяется следующим и признаками: мировая валютно-финансовая система – это система, базирующаяся на долларе, одновременно являющимся национальной валютой США; ФРС США определяет масштабы эмиссии мировой резервной валюты – доллара; США – государство с самым большим государственным долгом, причем, рынок госдолга является важным элементом мировой валютно-финансовой системы.

14. Исчерпанность доллара как мировой резервной валюты и естественно - историческая исчерпанность ФРС.

Широкий круг аналитиков убежден в том, что в ходе текущего кризиса все стали свидетелями «начала конца» эпохи доллара. Российский экономист В. Юровицкий акцентирует внимание на том, что доллары являются нелегитимными мировыми деньгами. Нет ни одного международного соглашения, которые бы конституировали доллар в этом качестве. А значит, США не несут перед мировым сообществом никакой ответственности за свои действия в отношении своей национальной

валюты, что отражается непосредственно и на мировой финансовой системе. Очень многие страны не хотят крушения доллара, это ввергнет в страшные бедствия их экономики и народы.

15. Перепроизводство долгов и вина законодателей США.

Аналитик М.Хазин отметил, скорость роста американского долга настолько велика, что все вновь создаваемые в мире активы не могут его обеспечить. Дело в том, что скорость роста мирового ВВП составляет менее 4% в год, а скорость роста американского ВВП существенно ниже — около 2% по официальным данным и в районе нуля — в реальности. А скорость роста суммарного американского долга уже много лет составляет 10% в год. США больше не могут торговать капиталом, все, что им осталось – торговать государственным долгом. Одной из причин текущего мирового кризиса стали действия законодателей США, снявших все ограничения, препятствующие бесконтрольному поведению крупнейших игроков на финансовом рынке.

17. Архаичность общепризнанных экономических теорий и знаний.

С глобальным экономическим кризисом экономика столкнулось ещё и потому, что в состоянии глубокого кризиса находится экономическая теория. Именно экономический кризис заставляет пересмотреть устоявшиеся стереотипы. Таким образом, мировой экономический кризис, разразившийся осенью 2008г заставляет пересмотреть традиционные представления о причинах таких кризисов и стимулирует разработку концепции, направленной на предотвращение их в будущем.

Список использованной литературы.

1. Юсим В. Первопричины мировых кризисов.// Вопросы экономики №7;2009,–28-40с.
2. Никонов А.П. Управление выбором – М.: ЭНАС; СПб; Питер, 2011 –394с.
3. Фридмен Д., Краус В., Рукотворный кризис: системные риски и провал регулирования. – М., Мысль: 2012– 318с.

ТРАКТОВКА ТЕРМИНА ИННОВАЦИЯ В РАБОТАХ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ УЧЕНЫХ

Е. С. Зеленина, Т. М. Шкуркина

Томский политехнический университет, г.Томск

E-mail: milisachka@sibmail.com

Научный руководитель: Титенко Е.А., ассистент

Понятие «инновация» предполагало новую комбинацию научно-технических факторов. «Нововведение» в экономическом словаре оно трактуется как целенаправленное изменение, вносящее в среду внедрения новые стабильные элементы (новшества), вызывающие переход системы из одного состояния в другое. В большинстве случаев под новшеством понимается факт новизны, присутствующий в каком – либо предмете, явлении, событии

Интерес к проблемам теории инноваций в последнее время резко возрос, о чем свидетельствует постоянно возрастающий объем публикаций. Вместе с тем, в литературе понятийный аппарат инноватики разработан далеко не полностью. При этом

один и тот же термин трактуется по-разному, либо отождествляется. Это объясняется тем, что разные страны руководствуются различным законодательством и опираются на различные научные концепции. Для того чтобы определить какой терминологией следует руководствоваться, необходимо исследовать научные концепции отечественных и зарубежных ученых.

В современном экономическом словаре можно встретить такое понятие инновации как: 1) вложение средств в экономику, обеспечивающее смену техники и технологии; 2) новая техника, технология, являющаяся результатом достижений научно-технического прогресса. Определяющим фактором инновации является развитие изобретательства, рационализации, появление крупных открытий [1].

В начале XX века Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития» (1911г.) ввел понятие «инновация» и описал инновационный процесс с экономической точки зрения. Он рассматривал инновацию, как любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции и т.п.

Понятие «инновация» предполагало новую комбинацию научно-технических факторов, мотивированную предпринимательским духом при пяти типичных изменениях:

1. использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;
2. внедрение продукции с новыми свойствами;
3. использование нового сырья;
4. изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении;
5. появление новых рынков сбыта [2].

М.Хучек, польский автор, отмечает, что инновация означает внедрение чего-либо нового, какой-либо новой вещи, новинку, реформу [3].

В соответствии с Руководством Фраскати (документ принят ОЭСР в 1993 году в итальянском городе Фраскати) инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [3].

П. Лемерль – Любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии [4].

Б. Твисс – Процесс, в котором изобретение или новая идея приобретает экономическое содержание [4].

В.Г. Медынский – Общественный, технический, экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продуктов, услуг) и технологий путем практического использования нововведений [4].

Ла Пьерре – Любое изменение во внутренней структуре хозяйственного организма путем перехода от первоначального в новое состояние [4].

Л.С. Бляхман – Целенаправленное изменение, сознательно вносимое в процессе воспроизводства для лучшего удовлетворения имеющейся или формирования новой общественной потребности [4].

Р. Смитс рассматривает инновацию как успешную комбинацию оборудования, технологий и организационного ресурса в контексте определенной социальной либо экономической модели [4].

Ф. Удвадиа определяет инновацию как относящуюся к: а) принятию деятельности или новых технологий, являющихся новыми для организации; б) изменениям в структуре организации или используемой в ней управленческой практике; в) адаптации к рыночным условиям результатов внутрикорпоративных исследований и процессов организационного развития [4].

Таким образом, зарубежные ученые понимают под инновацией любое изменение, усовершенствование, а также успешную комбинацию оборудования, технологий и организационного ресурса. Это не только новый продукт, но и незначительные усовершенствования, приводящие к росту производительности и удовлетворению потребностей, также считаются инновацией.

Иную картину формируют научные подходы к трактовке термина инновация отечественных авторов.

Р.А. Фатхутдинов определяет инновацию как конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта [4].

В.Г. Медынский считает, что под инновацией подразумевается объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога [4].

Ю.П. Морозов под инновациями в широком смысле понимает прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера [5].

Исходя из вышесказанного можно судить, о ином понимании инновации. Это совершенно новая технология либо продукт, качественно отличный от предшествующего аналога, основанный на научных исследованиях.

Стоит заметить что, отечественные ученые оперируют наряду с термином инновация еще и такими как, «новшество» и «нововведение». В этой связи представляется необходимым четко различать их.

Наименьшее количество дискуссий вызывает термин «новшество». В большинстве случаев под новшеством понимается факт новизны, присутствующий в каком – либо предмете, явлении, событии (новый способ, новый уклад, новый порядок и т.д.). В других материалах новшество трактуется как «компонент, с помощью которого можно создать товар, обладающий потребительской ценностью и пользующийся спросом у потребителей». Некоторые ученые и специалисты определяют новшество как «документально оформленную разработку, основанную на результатах ранее проведенных исследований». В данной трактовке новшество является собой результат первого этапа (разработки) воплощения новой идеи в практику.

Новшеством является также и факт создания нового объекта. Таким образом, какие – либо новые характеристики существующего объекта, а также появление нового объекта, являются собой новшество. При этом, следует иметь ввиду, что любой объект (вне зависимости от его природы) может находиться на различных стадиях своей «жизни» и развития: идея – разработка – планирование – реализация – получение результата реализации. По этим же стадиям «проходит» свой путь и новшество: от новшества в «виде» идеи до новшества как результата практического воплощения данной идеи [5].

«Нововведение» в экономическом словаре оно трактуется как целенаправленное изменение, вносящее в среду внедрения новые стабильные элементы (новшества), вызывающие переход системы из одного состояния в другое [5].

В современной энциклопедии под нововведением понимается создание, использование и распространение нового средства, продукта, процесса (технического, экономического, организационного, культурного и др.).

Основываясь на приведенных выше и других, принципиально не отличающихся от них, определениях, можно утверждать, что понятие «нововведение» сопряжено с деятельностью, направленной на продвижение новшества по всем (или, по крайней мере, некоторым) этапам развития объекта: идеи, разработки, планирования и т.д. Таким образом, если новшество является фактом отличия каких – либо «настоящих» характеристик объекта от «прошедших», то нововведение имеет принципиально иную сущностную природу. Нововведение – это процесс (а точнее, совокупность различных процессов), обеспечивающий «прохождение» новшества от состояния идеи до получения результатов практического воплощения этой идеи.

Таким образом, можем сделать вывод о том, что новшество перерождается в инновацию лишь после прохождения процесса – в рамках какой – либо системы – от этапа зарождения идеи до получения результатов реализации этой идеи в виде существенных изменений состояния рассматриваемой системы.

Стоит отметить, что инновация должна обладать следующими свойствами: иметь новизну, применимость в любой сфере деятельности человека, реализована на рынке, приносить экономический и другие виды эффекта.

Обобщая приведенные определения этого термина, можно дать следующую формулировку понятия инновация. Инновация – коммерциализация научных знаний, получивших воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции (услуги), техники, технологии, организации производства, управления и приносящих различные виды эффекта.

Список использованной литературы.

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М., 1982.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
4. Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация // Инновации. – 2003. – №2–3.
5. Романченко С. В. Новшества, нововведения, инновации: определения и сущность // Молодой ученый. – 2012. – №4. – С. 166–168.

КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИТ-ПРОЕКТОВ И МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ

Т.Ю. Зорина

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: Tatyana-1301@mail.ru

Научный руководитель: Чернышева Т.Ю., канд. тех. наук, доцент

Современные производственные структуры, представляют собой сложные многоуровневые системы, которые работают в условиях быстроменяющейся рыночной среды. Обеспечение эффективного управления такими структурами невозможно без использования информационных технологий. Создаваемые ИТ-проекты как известно сопряжены с различными рисками. В результате работы были выделены и рассмотрены классификации рисков разработки и внедрения ИТ-проектов, рассмотрены методы оценки рисков, описан метод экспертных оценок и метод анализа иерархий.

Проекты внедрения информационных технологий (ИТ-проекты) являются одними из наиболее сложных и дорогостоящих при автоматизации деятельности предприятий и сопряжены с различными рисками. При этом оценка эффективности этих проектов в решении задач управления предприятием и создание систем контроля и управления рисками приобретает первоочередное значение [1].

В экономике одно из центральных мест занимают проблемы риска. Риски ИТ-проекта можно классифицировать следующим образом:

1. Технические риски. Зачастую в ИТ-проекте существуют риски, связанные с техникой (отказ и сбой в работе оборудования, ошибки в монтаже и т.п.).

2. Риски оценки сроков. Для большинства ИТ-проектов (особенно в проектах по разработке и внедрению программного обеспечения) характерны ошибки в оценках сроков работ проекта.

3. Интеграционные риски. Интеграционные риски в ИТ-проектах, особенно в крупных компаниях, всегда высоки, поскольку любое ИТ-решение должно быть интегрировано в существующую инфраструктуру. Наиболее характерны риски перехода на новую систему, которые включают в себя расходы на остановку предприятия во время внедрения ИТ решений, обучение персонала и т.д.

4. Риски не принятия продукта проекта пользователями. Любой проект, в том числе в ИТ сфере – это в первую очередь изменение технологии работы. Техническая составляющая любого проекта, безусловно важна, но не менее важна организационная часть.

5. Коммерческие риски. Это риски, связанные с выбором технологии и поставщика. Необходимо оценить успешность технологии на рынке, ее актуальность на протяжении жизненного цикла ИТ-проекта, доступность необходимого аппаратного и программного обеспечения, его качество, частоту модернизации.

6. Риски несоблюдения технологии. Эти риски возникают в случае, если менеджер проекта имеет единоличное решение по рискам [2].

В настоящее время применяются методы оценки экономического риска, которые условно можно разделить на статистические, аналитические, метод аналогий, метод экспертных оценок и экспертную систему.

Статистические методы, применяемые для оценки риска – это дисперсионный, регрессионный и факторный анализ. К достоинствам данных методов можно отнести определенную универсальность. Недостатки – необходимость иметь большую базу данных, сложность и неоднозначность полученных выводов, трудности при анализе динамических рядов и так далее. Для целей расчета рисков, рисков финансово-хозяйственной деятельности эти методы применяются редко. Однако в последнее время популярность приобрел метод кластерного анализа, который используется при разработке бизнес-планов, когда рассчитывается общий коэффициент риска.

Аналитические методы используются наиболее часто. Достоинства их в том, что они хорошо разработаны, просты для применения и оперируют несложными понятиями. К ним относятся: метод дисконтирования, анализ окупаемости затрат, анализ безубыточности производства, анализ чувствительности, анализ устойчивости.

При использовании метода дисконтирования корректируется норма дисконта на коэффициент риска, который получается методом экспертных оценок. Применение метода окупаемости затрат заключается в расчете срока окупаемости проекта. Метод безубыточности используется для определения точки безубыточности проекта. Применение метода анализа чувствительности предполагает определение влияния изменения различных факторов на результирующие технико-экономические показатели проекта. Использование метода факторного анализа позволяет определять степень влияния различных факторов на результирующий показатель. Методом анализа устойчивости определяется изменение основных экономических показателей проекта при неблагоприятном изменении различных факторов.

Метод экспертных оценок основан на интуиции и практических знаниях экспертов. В ходе работы происходит их опрос, на основе которого строится прогноз инвестиционного проекта.

В отличие от метода экспертных оценок, метод экспертных систем базируется на специальном программно – математическом обеспечении для ЭВМ, включающее базу данных, базу знаний, интерфейс. Программы ЭВМ моделируют действия человека-эксперта при решении задач в узкой предметной области на основе накопленных знаний, составляющих базу знаний [3].

Метод анализа иерархий (МАИ) позволяет отражать качественные экспертные оценки. МАИ используется для решения слабо структуризованных и неструктуризованных проблем. Методология решения таких проблем опирается на системный подход, при котором проблема рассматривается как результат взаимодействия и, более того, взаимозависимости множества разнородных объектов, а не просто как их изолированная и автономная совокупность. Особенностью МАИ является возможность получения ранжированных оценок вариантов на основе субъективных мнений экспертов. Метод предполагает декомпозицию проблемы на все более простые составляющие части и обработку суждений ЛПР. В результате определяется относительная значимость исследуемых альтернатив для всех критериев, находящихся в иерархии. Относительная значимость выражается численно в виде векторов приоритетов. Полученные таким образом значения векторов являются оценками в шкале отношений и соответствуют так называемым жестким оценкам. Результатом применения метода является определение наиболее предпочтительного варианта, а также конкретное обоснование выбора и распределения всех вариантов, что позволяет подробно исследовать задачу в целом [4].

По МАИ предложена таблица 1 «Оценка рисков различных субъектов».

Таблица 1 – Оценка рисков различных субъектов

Субъекты исследования	Хакер	Пользователь	Конкурент	Разработчик
Критерии оценки	Доступность информации, конфиденциальность, целостность.	Качество проекта, безопасность пользования, цена	Цена, спрос на рынке	Сроки разработки, спрос на рынке
Уровень риска	Высокий риск	Средний риск	Средний риск	Низкий риск
Оценка риска %	50–90 %	35–50 %	35–50 %	5–35 %
Вывод	Риски делятся на две группы: 1– которые не поддаются влиянию и управлению, 2 – поддается управлению. Если риски относятся ко второй группе, то на них следует обратить особое внимание, так как есть возможность минимизировать риски или устранить их полностью.			

Современные производственные структуры, представляют собой сложные многоуровневые системы, которые работают в условиях быстроменяющейся рыночной среды. Обеспечение эффективного управления такими структурами невозможно без использования информационных технологий. Однако внедрение ИТ-проектов сопряжено с различными рисками, для этого и разработаны методы оценки рисков.

Список использованной литературы.

1. Оценка рисков проектов внедрения информационных технологий в процесс управления производственными предприятиями [Электронный ресурс] // Российская государственная библиотека. URL: <http://www.dissercat.com/content/otsenka-riskov-proektov-vnedreniya-informatsionnykh-tekhnologii-v-protsess-upravleniya-proiz> (дата обращения: 18.12.2012 г.).

2. Управление рисками при внедрение ИТ-проектов [Электронный ресурс] // econf.rae.ru. URL: <http://www.econf.rae.ru/pdf/2007/10/Pesotskaya.pdf> (дата обращения: 18.12.2012 г.).

3. Метод аналогий [Электронный ресурс] // provsebanki.ru URL: <http://www.provsebanki.ru/text/96> (дата обращения: 18.02.2013 г.).

4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПОДЕРЖАННЫХ ТОВАРОВ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Е.Д. Иваненкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail:katheriniv@yandex.ru

Научный руководитель: Рыжкова М.В., канд. экон. наук, доцент

Проанализированы объявления с сайта Avito.ru о продаже товаров двух категорий: «Бытовая электроника» и «Товары для детей». Подтверждена гипотеза о том, что чтобы продать подержанный товар, нужно сделать скидку с цены. Для подтверждения гипотезы о том, что чем выше цена, тем больше приходится делать скидку при продаже подержанного товара, сделанной нами выборки оказалось недостаточно. Сделан вывод о том, что можно подозревать скорее обратную зависимость разницы в ценах с ростом цен товаров.

Сегодня, при активном вхождении в нашу жизнь сети Интернет, различные объявления все больше размещают на специализированных сайтах – виртуальных досках объявлений [1].

Остановимся на одной из крупнейших интернет-площадок бесплатных объявлений – Avito.ru [3].

В настоящее время на сайте имеется более 14 млн объявлений о продаже разнообразных товаров [3].

Нами была взята база объявлений сайта Avito.ru для анализа ряда идей относительно ценообразования на рынке подержанных товаров.

Перед началом исследования была сформулированы следующие гипотезы:

H1: Чтобы продать подержанный товар, нужно сделать скидку с цены;

H2: Чем выше цена, тем больше приходится делать скидку при продаже подержанного товара.

Мы выбрали две категории товаров: «Бытовая электроника» и «Товары для детей». Для анализа были выбраны объявления о продаже мобильных телефонов и объявления о продаже колясок (одни из самых популярных товаров в своей категории). Выборка была взята с сайта 04.03.2012 г., были отобраны объявления, содержащие цену товара. В большинстве случаев свойства нового товара не отличаются от свойств подержанного, т.к. бывшие владельцы пользуются ими недолго.

Всего было проанализировано 40 объявлений: 20 – о продаже детских колясок, 20 – о продаже мобильных телефонов.

Таблица 1 – Цены на новые и подержанные телефоны

Наименование товара	Цена нового товара	Цена подержанного товара	Разница цен, %
Samsung galaxy S plus i9001	11750	6000	49
THL v7	5500	5000	9
iPhone 4s 16гб	17000	13000	24
Philips Xenium X518	1980	2900	-46
iPhone 3GS 16 GB	11900	9000	24
HTC ONE X 32Gb black PCT	20500	16000	21

Наименование товара	Цена нового товара	Цена подержанного товара	Разница цен, %
Sony Xperia Sola	9900	6700	32
Nokia 6700 Classic	6600	4000	39
LG Optimus L5 Dual	7900	7000	11
Samsung galaxy ace II GT-8160	9900	9000	9
Gold Edition Nokia 6700	6800	5500	19
Samsung Galaxy S III	17000	21300	-25
Samsung Galaxy S II	12200	10000	18
Samsung Galaxy W I8150	7990	6000	25
Galaxy Galaxy S Plus I9001	11750	10000	14
Vertu Constellation	105000	99000	6
LG Optimus Sol E730	7990	5700	29
LG optimus 2X P990	13590	11000	19
LG Optimus 3D	14900	8000	46

Из таблицы видно, что чаще всего разница между ценой на новый и ценой на подержанный составляет 17 % (со среднелинейным отклонением 12,2 %). Встречающиеся отрицательные значения разницы (в %) означают, что владелец телефона пытается продать его по цене выше рыночной. Таких телефонов два: один из самых дорогих (Samsung Galaxy S III) и самый дешевый (Philips Xenium X518). Исключим их из рассмотрения, т.к. стратегии продавцов подержанного товара нелогичны. Тогда средняя разница цен составит 23 % (со среднелинейным отклонением 12,6 %).

Разница цен в процентах при росте цены на новый товар возрастает мало и незначимо (коэффициент в уравнении регрессии равен 0,0005, значимость связи [R2] 0,024). Разница цен в процентах при росте цены на подержанный товар наоборот убывает, но также мало и незначимо (коэффициент в уравнении регрессии равен -0,001, значимость связи [R2] 0,0655). Первая гипотеза (H1) подтверждена быть не может. Скорее всего, продавец устанавливает скидку с цены в зависимости от других параметров.

Таблица 2 – Цены на новые и подержанные коляски

Наименование товара	Цена нового товара	Цена подержанного товара	Разница цен, %
PegPerego Gt3 2в1	26800	17000	37
Inglesina 3 в 1	19000	18000	5
Inglesina Sofia 4в1	30000	19000	37
GZ-Zabik Shoper	12500	3500	72
Adamex Galaxy	6750	3500	48
Adamex Gustaw 2 Delux	7500	3500	53
Verdi Futuro 2 в 1	10990	9500	14
Tako Milli Way	3105	5500	-77
Tako Jumper X 2 в 1	12750	4500	64
Baby Care Suprim 2 в 1	12350	6500	47

Наименование товара	Цена нового товара	Цена подержанного товара	Разница цен, %
Tako – Jumper DUO	17990	15000	17
Hartan Buggy	17000	10500	38
Chicco Multiway	4440	3000	32
Jedo fyn 4s Special Edition	13850	8000	42
Peg Perego Young auto	14990	7900	47
Kajtex Luxus «14»	11000	11600	-5
Navington Galeon	18500	8000	58
Happy Baby Victoria	6734	3500	48
Brevi-OVO-2 в 1	16500	7500	55

В категории «Детские коляски» также появляются желающие продать коляску дороже ее рыночной цены. Средняя разница цен в этой товарной категории выше и составляет 33 % (со среднелинейным отклонением 33 %), за исключением странного продавца, пытающегося продать старую коляску на 77 % дороже новой средняя разница цен 39 % (со среднелинейным отклонением 20 %).

Разницы цен в процентах при росте цены на новые и подержанные коляски в этом случае убывает. Скорее можно подозревать подтверждение обратной ей гипотезы: чем выше цена на товар, тем меньше в процентах от стоимости цены склонен уступать продавец. В частности, коэффициент в уравнении регрессии для цен на новые коляски и разницы в ценах равен $-0,0003$, значимость связи $[R^2]$ $0,0098$. Коэффициент в уравнении регрессии для цен на подержанные коляски и разницы в ценах равен $-0,0015$, значимость связи $[R^2]$ $0,0547$. Стоит, однако, оговориться, что зависимости статистически незначимы, что связано с небольшой базой наблюдения и сильным влиянием на цены иных факторов.

Таким образом, гипотеза H1, какой бы очевидна она не была, подтверждается в собранной нами небольшой выборке, но и имеет исключения. Для подтверждения гипотезы H2 данных явно недостаточно, данные являются слишком «грязными», но все же можно подозревать скорее обратную зависимость разницы в ценах с ростом цен товаров.

С развитием интернета большую популярность приобретают продажи подержанных товаров, вторичный рынок развивается. Но вместе с тем рыночная модель оказывается все дальше от совершенной конкуренции.

Список использованной литературы.

1. Сайт объявлений Craigslist [Электронный ресурс]. URL: <http://www.craigslist.org/about/sites/> (дата обращения: 04.03.2013 г.).
2. Чашенков С. Истории успеха сайтов Слэндо и Авито. Развитие сайтов бесплатных объявлений в Рунете [Электронный ресурс] // TimesNet: бизнес журнал. 2012. URL: <http://timesnet.ru/success/3819> (дата обращения: 04.03.2013 г.).
3. О компании [Электронный ресурс] // Доска бесплатных объявлений Avito.ru. 2013. URL: http://www.avito.ru/info/o_kompanii (дата обращения: 04.03.2013 г.).
4. Козачок И.В., Краснова С.Г. Экономическая сущность асимметрии информации и ее влияние на функционирование рынка [Электронный ресурс] // Информа-

УПРОЩЕНИЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

Е.С. Иванисенко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: eivanisenko@inbox.ru

Научный руководитель: Трубникова Н.В., доктор истор. наук

Миграция рабочей силы – это перемещение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера. В зависимости от того, пересекаются ли при этом границы страны, различают миграцию внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция приводит к перемещению трудовых ресурсов между регионами страны или между городом и селом, но численность населения страны при этом не меняется. Внешняя миграция влияет на численность населения страны, увеличивая ее на количество людей, которые переселились в данную страну (иммигранты), и, уменьшая на количество людей, которые выехали за пределы данной страны (эмигранты).

Можно выделить два основных вида международной миграции рабочей силы:

1. международная переселенческая миграция;
2. международная трудовая миграция.

Для граждан Республики Беларусь и Российской Федерации установлен упрощенный порядок осуществления трудовой деятельности на территории Республики Казахстан. Этот порядок не требует получения разрешений на работу, а также дает возможность регистрации на весь срок действия трудового договора.

Соглашение о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей, заключенное 19 ноября 2011 года между Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией вступило в силу с 1 января 2012 года.

Документом для граждан трех стран предусматриваются значительные преференции: работодателю предоставляется право привлекать иностранных специалистов из стран – участниц Таможенного союза без получения специального разрешения на работу, от необходимости получения которого также будут избавлены и сами мигранты. Оговаривается, что прием мигрантов из стран Таможенного союза на работу осуществляется вне установленных для иностранных работников квот. Кроме того, граждане государств Таможенного союза освобождаются от постановки на учет по месту пребывания в течение 30 суток с даты въезда, а срок временного пребывания ограничивается у них только сроком действия трудового договора. При этом в случае досрочного расторжения рабочий-иностранец имеет право в течение 15 суток заключить новый контракт, в том числе с другим работодателем.

Другое соглашение регулирует вопросы противодействия нелегальной трудовой миграции граждан из стран, не являющихся участниками Таможенного союза. Документом определяются направления и способы взаимодействия: выявление и учет нелегальных трудящихся-мигрантов, мониторинг объемов, совершенствование механизма высылки, выработка мер, ограничивающих въезд на территорию России,

Беларуси и Казахстана уже высланных лиц, предотвращение распространения недостоверной информации в сфере трудовой миграции.

Список использованной литературы.

1. Евразийский деловой совет [Электронный ресурс] / URL: <http://www.customs-union.com/статья/> (дата обращения: 9.09.2013).

ИЗМЕНЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИОННО-МОТИВАЦИОННОМ МЕХАНИЗМЕ КОМПАНИИ И КОНЦЕПЦИЯ «ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА»

Е.М. Каз

Томский государственный университет, г. Томск
E-mail: GenyaK92@sibmail.com

В статье представлена концепция «жизненного цикла организации». Разработана методика оценки стадии жизненного цикла компании. Обсуждаются результаты апробации методики, проведенной на предприятиях г. Томска. Проведена оценка гипотезы Грейнера о прямопропорциональной зависимости между возрастом организации и стадией ее жизненного цикла. Показано отсутствие указанного типа зависимости.

Концепция жизненного цикла организации предполагает прохождение организацией совокупности стадий развития, которые фирма проходит за период своего существования. В разные годы этой проблемой занимались такие исследователи как Дж. Л. Липпитт и В.А. Шмидт [1]; В. Скотт [2]; В.Р. Торберт [3]; Д.Л. Лестер, Дж. Л. Парнелл и А. Карагер [4]; и др.

Несмотря на различие в деталях все они согласны с существованием такого явления как жизненный цикл организации и убеждены, что продвижение по его стадиям определяется широким набором внутриорганизационных параметров.

Так Ларри Грейнер, автор одного из наиболее популярных подходов, считает, что каждая организация в своем развитии проходит пять стадий, объединенных им в модель жизненного цикла компании [5]. Работая над своей концепцией, он исходил из следующих предположений:

- чем дольше живет организация, тем на более поздней стадии она находится;
- каждый этап жизненного цикла отличается от другого только иной организационной структурой компании.

Можно ли согласиться с указанными утверждениями автора?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, нами было проведено исследование в ряде компаний г. Томска.

Для выявления стадии жизненного цикла, на котором находится каждая из обследованных компаний, нами была разработана анкета. В ее основу была положена модель жизненного цикла организации И. Адизеса [6]. Анкета включала 11 разделов.

В модели И. Адизеса утверждается, что компания проходит 6 стадий жизненного цикла, поэтому во всех разделах анкеты присутствует по 6 ситуаций, каждая из которых характерна для одного из этапов жизненного цикла организации.

Результаты анкетирования показали, что из массива данных, полученных в результате опроса, 14,5% составили анкеты с информацией, предоставленной государ-

ственными организациями, 85,5% - коммерческими. Из них не более 5 лет существует 13% организаций, от 6 до 15 лет - 35%, от 15 до 22 лет – 28% и от 22 до 70 лет – 24% организаций. Среди исследованных малые предприятия составили 83,8%, средние - 6,5%, крупные – 9,7%. В 62,9% случаев собственники сами руководят предприятием, а в 37,1% случаев руководят наемные менеджеры.

Ответы на анкету были занесены в таблицу. Каждому варианту ответа был присвоен свой балл. Балльные оценки по всем разделам анкеты суммировались. Результаты обработки анкет показали, что определение границы каждой стадии жизненного цикла представляет самостоятельную проблему. Кроме того, использование «сырых» баллов не позволяет проводить сравнительные исследования результатов оценки стадии жизненного цикла по результатам анкетирования нескольких выборок с разными значениями средних.

В силу указанных причин, нами была проведена стандартизация анкеты, позволяющая придать ей статус теста.

Процедура стандартизации состояла в следующем. Прежде всего, рассчитанные, по результатам анкетирования, итоговые баллы были оценены на нормальность. Проведенные расчеты с использованием пакета обработки статистических данных «Statistica» показали, что $d_{max} = 0,08432$, что свидетельствует о том, что полученное распределение предприятий по стадиям жизненного цикла значимо не отличается от нормального. Это позволило применить к распределению компаний методы математической статистики.

Затем среднеарифметическое значение в сырых баллах было принято за исходную точку. По обе стороны от него были отложены интервалы, равные стандартному отклонению. В результате, были выявлены стандартизованные границы каждой стадии жизненного цикла:

первая стадия жизненного цикла до 22, 7 баллов включительно;

вторая - от 22,8 до 28,1 баллов включительно;

третья - от 28,2 до 33,5 включительно;

четвертая - от 33,6 до 38,9 включительно;

пятая - от 39 до 44,3 включительно;

шестая - свыше 44, 4 балла.

С учетом полученной градации диапазонов стадий жизненного цикла, итоговый балл, присвоенный каждому предприятию по результатам анкетирования, был отнесен в соответствующий диапазон стандартизированной шкалы. Это позволило выявить стадию жизненного цикла, на которой находится то или иное исследованное предприятие (табл.1).

Таблица 1 – Распределение компаний по стадиям жизненного цикла

Стадия жизненного цикла	Границы (в баллах)	Количество предприятий (в%)
I	[0; 22,7]	3
II	[22,8; 28,1]	14,5
III	[28,2; 33,5]	32,57
IV	[33,6; 38,9]	38
V	[39; 44,3]	9
VI	[44,4; и более]	2,93

Для проверки гипотезы Грейнера, был определен средний возраст компаний, отнесенных к одной стадии жизненного цикла. Данные были нанесены на график, где прямая отражает зависимость, по Грейнеру, стадии жизненного цикла от возраста организации, а ломаная линия ту же зависимость, но по результатам нашего исследования (рис.1).

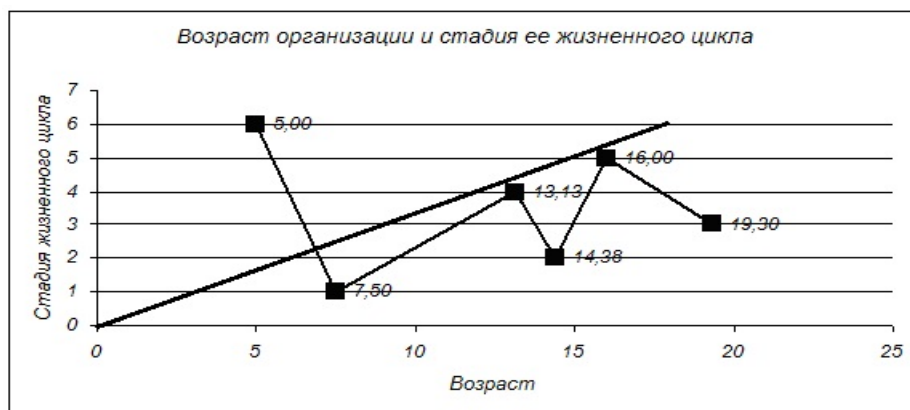


Рис.1. Возраст организации и стадия ее жизненного цикла: сравнительный анализ

График показывает отсутствие прямопропорциональной зависимости между возрастом компании и стадией ее жизненного цикла. Организация может долго присутствовать на рынке, но ее параметры остаются такими же, как у компаний, существующих на рынке недавно. На графике эту ситуацию иллюстрирует группа компаний, отмеченных точкой 14,38 (их средний срок существования 14,38 лет, но стадия жизненного цикла вторая). С другой стороны, ряд компаний (отмечены на графике точкой 5), как показало исследование, демонстрируют все признаки умирающих организаций, хотя средний их возраст составляет 5 лет.

Таким образом, проведенное исследование показывает:

- вряд ли можно признать обоснованным утверждение Грейнера о прямой взаимосвязи между стадией жизненного цикла организации и сроком ее жизни. Ценность его мнения, как показывает проведенный анализ, состоит не в определении характера взаимосвязи между возрастом организации и стадией жизненного цикла, а лишь в утверждении неизбежности существования такого явления как жизненный цикл организации;

- убеждает в актуальности вопроса о разработке инструментария для идентификации стадии жизненного цикла компании, и предлагает подход для продвижения в указанном направлении.

Список использованной литературы.

1. Lippitt G. L., Schmidt W.A. Crisis in a Developing Organization // Harvard Business Review. 1967. Vol. 45. N 6. P. 102-112.
2. Scott W. The Management of Decline // Conference Board Record. 1976. Vol. 8. N 2. P. 56-59.
3. Torbert W. R. Pre-Bureaucratic and Post-Bureaucratic Stages of Organization Development // Interpersonal Development. 1974. Vol. 5. N 1. P. 1-25.

4. Lester D.L., Parnell J. A., Carracher A. Organizational Life Cycle: A Five-Stage Empirical Scale // The International Journal of Organizational Analysis. 2003. Vol. 11. N 4. P. 339-354.

5. Грейнер Л. Е. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Вестн. С.-Петербур. Ун-та. Сер. Менеджмент. 2002. Вып.4. С. 76-94.

6. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации - СПб.: Питер, 2011. С 377.

ЭКОНОМИКА ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА – КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ

Б.О. Калиужный

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: boris.kalioujny@gmail.com

Научный руководитель: Шелудякова И.Г., ст. преподаватель

Несколько лет назад появилась новая модель экономики. Эта модель базируется на взаимодействии двух факторов, которые до этого соперничали друг с другом. В действительности, была предложена новая схема, которая основана на взаимодействии устойчивого развития и экономической эффективности. Были достигнуты очень хорошие результаты, подтверждающие, что у модели есть все свои шансы на ее использование. Тем не менее, эта новая схема отстывает от классического экономического подхода и требует времени для ее адаптации и соответствующей организации: тогда как развивать эту новую схему? Возникает вопрос – как обеспечить развитие этой новой схемы наиболее быстрыми темпами?

По некоторым данным к 2050 в мире станет на три миллиарда новых потребителей больше, это резко повысит уровень конкуренции и степень эксплуатации экономических ресурсов. Также недавние мировые обзоры показывают, что большинство руководителей компаний-производителей предвидят нехватку сырья и/или бесперебойную его поставку. Многие из этих материалов важны для изготовления высокотехнологичной продукции, которая в свою очередь жизненно важна для экономического роста [1].

Поэтому главной стратегией использования ограниченных ресурсов должна стать «экономика замкнутого цикла» (ЭЗЦ), которая призвана сменить линейную модель экономики, построенную на принципе: «извлечение–производство–потребление–отходы» [1].

Линейная модель производства и потребления просуществовала более 150 лет и позволила вывести из бедности сотни миллионов людей. Но эта модель достигла своих пределов и сейчас оказывает большое давление на ресурсы Земли. Линейная экономика больше не может обеспечивать рост при сохранении возрастающего жизненного уровня растущего населения.

В настоящее время экономика главным образом потребляет ресурсы, извлеченные из окружающей среды (такие как полезные ископаемые, лесоматериалы и т.п.), при этом неиспользованные материалы и отходы выбрасываются назад в окружающую среду, способствуя загрязнению. Чтобы остановить нерациональное использование ресурсов, необходимо научиться их использовать многократно,

уменьшить затраты энергии, водоиспользования и т.д., необходимые для основного производства.

Наряду с очевидными экологическими преимуществами, модель ЭЗЦ может создать новые рабочие места и стимулировать экономический рост. Отчет Фонда Эллен Макартур прогнозирует, что международное движение к ЭЗЦ могло бы привести к экономии на издержках в объеме 700 миллиардов долларов только на одних товарах народного потребления [2].

Модель «экономики замкнутого цикла» стала формироваться еще в 1976 году, когда появилась работа ученых W. Stahel и G. Reday [3], посвященная проблеме продолжительного срока использования продуктов и переработке отходов. Целью ЭЗЦ является производство товаров и услуг с ограничением в широком диапазоне потребления, уменьшение потерь природных ресурсов (ограничение отходов) и невозобновляемых источников энергии. Для этого необходимо перерабатывать отходы и сырье, обеспечивать краткие цепи между производителями и потребителями, создавать общие сети и систему обмена данными между различными участниками экономического процесса и в соответствии с этим адаптировать систему финансирования [4].

Проблема финансирования должна решаться исходя из новой постановки задач, а именно целью любой фирмы теперь является не только получение прибыли, но и экономия ресурсов. Для получения результатов необходимо сотрудничество, а не конкуренция между участниками экономического процесса. Следовательно, для функционирования подобной модели необходимо ввести политику «устойчивого налогообложения» благодаря новым, так называемым «эконалогам»: ставить новые налоги на невозобновляемые ресурсы и снизить налоги на возобновляемые ресурсы.

Схема кругового движения ресурсов, продукта и отходов приведена на рисунке 1.

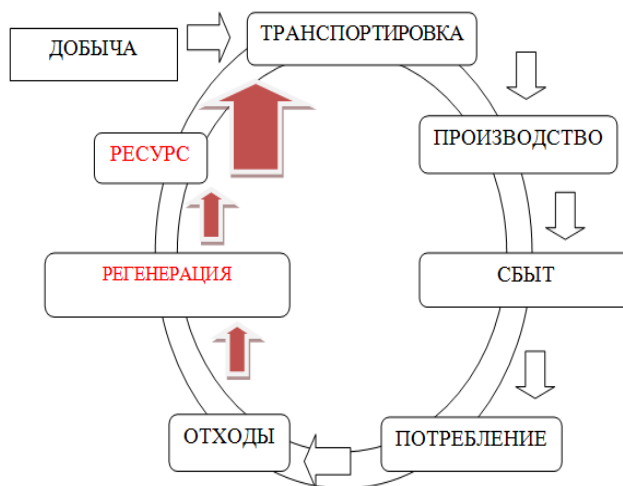


Рис. 1. Модель экономики замкнутого цикла [4]

Подобный новый подход развивается пока только в развитых странах, где проблемы экологии уже являются приоритетными проблемами для подготовки будущего развития, и где уже имеется психологическая предрасположенность к переходу к работе по другой схеме.

Наконец, эта экономическая модель базируется на логистике коротких потоков, что в еще большей степени усугубляет проблему неравенства между различными странами в зависимости от того, являются они производителями или импортерами природных ресурсов [4].

Несмотря на все свои недостатки, экономика замкнутого цикла имеет также многочисленные преимущества. Прежде всего, она позволяет обеспечить экономию природных ресурсов и энергии, опираясь при этом на сотрудничество различных участников экономической деятельности. В результате этого может быть получен значительный выигрыш времени (в последующие годы) для того, чтобы найти решение проблемы нехватки природных ресурсов. В дополнение к возможности защиты окружающей среды, ЭЗЦ позволяет стимулировать научно-исследовательские и научно-конструкторские работы (НИОКР), при этом одновременно создавая рабочие места и частично решая проблему отходов производства [1,3,5].

Рассмотрим функционирование ЭЗЦ на примере компании LA POSTE. LA POSTE – это французская государственная компания, которая обеспечивает почтовые услуги. В 2010 году она была превращена в общество с ограниченной ответственностью с мажоритарным государственным капиталом (51%). В результате падения деловой активности в сфере почтовых услуг компания LA POSTE вынуждена была принять определенные решения: была избрана новая логистика, поставлены новые цели, предложены новые виды деловых услуг (например, был создан la banque postale – почтовый банк). А в 2012 году, вследствие использования программы RECY'GO, компания решила базировать свою деятельность на принципе экономики замкнутого цикла [4].

Эта новая программа RECY'GO основана на использовании логистики кратких потоков. Обладая во Франции наиболее густой сетью активности и используя программу, базирующуюся на принципе сотрудничества между различными участниками экономической схемы, компания LA POSTE в значительной степени сокращает дистанции между ними, то есть укорачивает потоки. Компания также использует большой парк электрических автомобилей и стимулирует работу НИОКР (обеспечивая финансирование проектов, используя свой собственный банк).

Кроме всего прочего, компания использует возможность участия любых экономических агентов цепи логистики на принципах метода экономики замкнутого цикла (это могут быть предприятия, служащие и др.) [4].

Также компания LA POSTE решила проблему использования отходов. Пять лет назад компания предложила другой французской компании EXTRAMUROS в качестве исходного материала 20 тонн изношенных сумок, которые использовались для нужд почты. На базе этого материала компания EXTRAMUROS осуществила производство новых модных женских сумок, канцелярских товаров (например, блокнотов и т.д.). Продажа новых товаров производилась через интернет [4].

Список использованной литературы.

4. BRAUNGART M. & McDONOUGH W. Cradle to Cradle: Remaking the Way We Make Things, 2002.

5. Going for growth: a practical route to a circular economy [Электронный ресурс] URL: http://www.esauk.org/esa_reports/Circular_Economy_Report_FINAL_High_Res_For_Release.pdf (дата обращения: 15.09.2013 г.).

6. STAHEL W.R. & REDAY G. The potential for substituting manpower for energy, report to the Commission of the European Communities, Brussels. 1976.

7. FORUM MAG, Economie circulaire: Le groupe La Poste a la volonté d'innover, 2013.– № 10. – P. 13–18.

8. BÖRLIN M. & STAHEL W.R. Stratégie économique de la durabilité – Eléments d'une valorisation de la durée de vie des produits en tant que contribution à la prévention des déchets, Société de Banque Suisse, cahier SBS no 32, 1987.

РОЛЬ ДОЛЛАРА В РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОИСК НОВЫХ АЛЬТЕРНАТИВ

Е.Е. Карепина, К.Н. Шатрова*

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: karepina_ee@mail.ru,

*kns2@tpu.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В настоящей работе затронута проблема рентабельности доллара как мировой валюты. Работа включает в себя исторический обзор происхождения и превращения доллара в национальную, а затем и в мировую валюту. Рассмотрены некоторые альтернативы доллару, такие как золотой дина» и китайский юань. Кроме того, проанализирована перспектива развития рубля как мировой валюты.

Современная мировая экономическая система представляет собой сложный, постоянно изменяющийся организм, одним из элементов которого является валютная система, обеспечивающая взаимодействие и функционирование экономических агентов. Ведущая роль доллара США в мировой экономике очевидна и неоспорима. Но встает вопрос: насколько обосновано сложившееся положение и экономически необходимо? Возможно ли найти альтернативу американскому доллару? Попробуем дать ответ на поставленные вопросы.

Существует множество различных версий как происхождения слова «доллар», так и самого знака доллара. Например, в 1518 г. в городе Иоахимсталль на северо-западе Богемии, где было обнаружено крупное месторождение серебра, начали чеканиться серебряные монеты, которые назывались «**иоахимсталер**» или просто талер. В Европе эти монеты получили большую популярность, в том числе и в Англии, где их стали называть «даллерами», затем «далларами» и, наконец, «долларом». По одной из многих версий происхождение символа \$ связано с испанским песо. Он появился на денежных знаках в 1732 г. Две вертикальные черты символизировали Геркулесовы столбы, которые по легенде Геркулес воздвиг по краям Гибралтарского пролива в память об одном из своих подвигов, а буква S – волны, омывающие эти столбы. В целом Символ олицетворял мощь Испании [1].

Для того чтобы доллар превратился в национальную валюту Соединенных Штатов, потребовалось примерно полвека. Превращение доллара в мировую валюту номер один происходило еще девять десятилетий.

В 1785 г. после того, как США получило независимость, официальным названием национальной валюты США стало слово «доллар». Первый американский доллар появился в 1792 г. и представлял собой серебряную монету, равную по стоимости испанскому песо. Однако вскоре реальная стоимость этих монет стала превышать их номинал, и серебряные монеты заменились золотыми, которые также

не позволили решить все финансовые проблемы США. В итоге в 1914 г. было принято решение о выпуске в обращение бумажных банкнот долларов. К этому времени доллар уже активно использовался в международной торговле. Свой современный вид доллары получили в 1928 г.

В 1933 г. доллар в первый раз был девальвирован на 41 % вследствие «великой депрессии» в надежде стимулировать восстановление экономики и положить конец безработице. С этого момента тройская унция золота менялась уже на 35 долларов.

Несмотря на богатую историю доллара, свою современную значимость он приобрел относительно недавно. По результатам Второй мировой войны США, претерпевшая меньше всего потерь, заняла ведущие позиции в мировой экономике и стала «сверхдержавой». В результате на валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе в 1944 г. под давлением США был утвержден «долларовый» стандарт – мировая валютная система, основанная на господстве доллара [2].

Доллар стал единственной валютой в мире, конвертируемой в золото. Планировалось, что позже каждую валюту привяжут жестко к золоту, однако этого не произошло.

Согласно плану Маршалла, номинально заявленным как «План восстановления Европы», главным источником финансового благополучия США являлось внедрение доллара в финансовые системы других стран, ослабших после войны и не имеющих возможность противостоять валютной экспансии США. Таким образом, отданные и занятые странам Европы доллары проникли во внешнюю экономику и занимали все больше и больше места, ведь на тот момент считалось, что доллар всегда можно обменять на золото по фиксированному тарифу.

Так, к 50-тым годам XX века Америка пришла к переизбытку доллара, что вызвало хронический дефицит платежного баланса США, к 60-тым объем долларовой массы кредиторов США превысил золотой запас Федеральной резервной системы (ФРС). Наступил «кризис доллара».

В 1971 г. действующий президент США Ричард Никсон дал старт демонетизации золота, отменив связь между ним и долларом. Однако доллар уже успел завоевать популярность и доверие населения всего мира и сохранил свой статус, несмотря на отсутствие материальной поддержки. С 1970-тых по 2000-ные гг. доллар пережил 4 этапа взлета и падения (1985, 1992, 1999, 2001 гг.) однако ему удалось «сохранить лицо» [3].

Основой современной мировой валютной системы является свобода выбора режима валютных курсов в рамках национальной системы каждой страны. Согласно современной классификации мирового валютного фонда (МВФ), выделяются следующие валютные режимы: жесткая фиксация (валютное соглашение без использования отдельного платежного средства и валютное правление), мягкая фиксация (традиционная привязка; ползущая привязка, стабилизированный режим, разновидность ползущей привязки, фиксация в рамках горизонтального коридора), плавающий режим (плавание и свободное плавание), а также другие управляемые валютные режимы [4, с.7]. Валютный курс многих развивающихся стран привязан к определенной валюте или корзине валют. Доллар является «якорной» валютой для 50 стран, при этом на евро ориентируются 28, а на корзину валют – 15 стран [5, с.107].

Привязка курса национальной валюты обусловливается геополитической и товарной структурой торговых потоков. Подобная политика сопровождается увеличением объемов чистых покупок валюты и ростом накоплений резервов [6, с.74].

По данным МВФ, за десятилетие с 1990 г. по 2000 г. мировые валютные резер-

вы выросли в 2,5 раза, с 2000 г. по 2010 г. – в 3,7 раза. Большую часть этого прироста составили доллары США и другие долговые инструменты, оцененные в долларах (прирост мировых валютных резервов в долларах в период с начала 2001 г. по 1 кв. 2010 г. составил 1758,1 млрд долл.), ставшие резервными активами в результате, во-первых, роста торгового дефицита между США и остальным миром на протяжении последних трех десятилетий, во-вторых, роста торговых профицитов в странах-экспортерах сырьевых товаров благодаря благоприятной ценовой конъюнктуре на мировых рынках [7].

Высокий спрос на доллар ввиду его ведущей роли как средства накопления и средства платежа предопределяет главенствующее положение американской валюты на мировом валютном рынке. На валютные пары с его участием (за исключением пары доллар/евро, на которую приходится до 28 % валютнообменных операций) пришлось 57 % операций, а на пары с участием евро лишь 12 % (3 % – остальные) в 2010 г. [8, с.23].

До настоящего времени, несмотря на конкуренцию (в первую очередь, со стороны евро), доллар прочно удерживал лидирующие позиции в валютной системе. Однако его роль не останется данной раз и навсегда, прогнозы не столь благоприятны. Развивающиеся страны стремятся к торговле уже собственной валютой, и, несмотря на то, что до сих пор 80 % трансакций происходит в долларах, а, следовательно – через американские банки, осознание того, что это приносит США «бесплатную прибыль» в ущерб экономике страны-экспортера, мотивирует крупные развивающиеся страны (такие, как Китай) искать альтернативные пути торговли. Кроме того, сложившаяся экономическая ситуация не устраивает и развитые европейские страны. Так, экс-президент Франции Николя Саркози на переговорах с Барак Обамой в Вашингтоне (январь, 2011 г.) сделал заявление о «недопустимости сохранения своего рода оккупации долларом мировой экономики и торговли» [9].

Одним из наиболее разработанных проектов-альтернатив стал проект «Золотой Динар». Проект «Золотой динар» проводится в жизнь с 2002 г. по инициативе тогдашнего премьер-министра и министра финансов Малайзии Махатхира Мохаммада. В рамках этого малайзийского проекта, сразу поддержанного Ливией, Ираном, Суданом и Брунеем, предусматривалось, что новая национальная или межгосударственная денежная единица должна иметь обязательное золотое наполнение, быть привязана не только к доллару США, но и к разнообразной корзине мировых валют, включающей евро, йену, юань, скандинавские валюты. После 2002 г. к «Золотому динару» присоединились Индонезия, ОАЭ, Йемен, Бангладеш, Мавритания и Мальдивы. Причем в регионах этих стран такая валюта вводится постепенно и для внутреннего обращения (ее курс соответствует официальному курсу местных нацвалют). Это необходимо для того, чтобы избежать резких изменений в национальном денежном балансе [10].

Кроме того, нельзя не отметить, что главным инициатором отказа от расчетов в долларах и евро стал ливийский лидер Муаммар Каддафи, призвавший арабский и африканский мир к переходу к расчетам в единой валюте – золотом персидском динаре. На этой финансовой базе полковник Каддафи предлагал создать единое африканское государство с арабо-негритянским населением численностью в 200 миллионов человек. Такие инициативы Ливии вызвали самую негативную оценку США и Евросоюза. Неоднократные увещания лидера ливийской революции не дали никаких результатов: Каддафи предпринимал все новые и новые шаги, направленные на создание Единой Африки. Для сокрытия истинных причин

военного воздействия на Ливию предлагаются две версии: официальная – защита прав человека, и неофициальная – попытка отнять нефть у Каддафи.

Однако становится все более очевидным, что причина «демократии» в Ливии одна – и она в золоте. Защищая «ценности всего мира», а главное – золотую несущую жилу США, благодаря которой они могут безбедно существовать – мировую валютную систему, было принято решение ввести военные силы и свергнуть (ликвидировать через физическое устранение) Муаммара Каддафи, лишив его возможность продолжать начатое [11, 12].

Китайская народная республика также обеспокоена поиском альтернатив. Так, Китай уже поставил себе цель сделать юань глобальной валютой, и возможно даже заменить американский доллар в качестве мировой резервной валюты [13]. Первая попытка была осуществлена в мае 2012 г., когда Иран начал принимать оплату за поставленную в КНР нефть в китайских юанях. Тогда же посол Ирана в Объединенных Арабских Эмиратах Мохаммед Реза Фаяз заявил, что Тегеран намерен использовать юани для оплаты импорта китайских товаров и услуг. Речь шла о ежедневных поставках 544 тыс. баррелей нефти, что составляет 16,2 % суточной потребности страны. Россия же готовится к переходу на расчеты с КНР в ренминби (renminbi – народные деньги). В случае успешного внедрения валюты, уже 25,2 % необходимых объемов нефти может поставляться в Китай за его национальную валюту.

Несмотря на то, что далеко не все поставщики нефти готовы поддержать Китай в переходе на оплату в юанях, подобные действия, безусловно, являются переходом в активную фазу подготовки к вытеснению американского доллара из системы мировой торговли. Еще в 2009 г. в КНР была создана правительственная комиссия по разработке концепции того, каким образом ренминби может стать валютой для мировой торговли. Однако тот факт, что юань до сих пор не является валютой, свободно конвертируемой в золото, затрудняет процесс его превращения в международную резервную валюту. В связи с этим КНР может лишь выборочно осуществлять торговые операции в юане. В январе-июле 2012 г. внешнеторговый оборот России и Китая составил 49,7 млрд долл., увеличившись на 10,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2011-го. Целевой уровень по российско-китайскому торговому обороту в 2015 г. установлен на уровне 100 млрд долл., а к 2020-му – 200 млрд. Имеются основания предполагать, что через три года не менее 60% этих расчетов будет осуществляться в юанях. Однако поскольку сальдо российско-китайской внешней торговли отрицательно (для России), то переход на оплату в юанях создаст условия для засасывания ее в зону юаня и снижения перспектив рубля [14].

Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов перспективу развития рубля как мировой валюты. Согласно данным информационного портала FineFinance.ru, Минэкономразвития готовит проект по улучшению статуса рубля как мировой валюты [15]. Несмотря на действующую девальвацию рубля, тема укрепления рубля, по мнению аналитиков, заслуживает уважения, хоть и подчеркивается, что такие проекты нужно принимать с большой осторожностью и понимать, что они могут быть пересмотрены в очень короткие сроки. Однако если рассматривать перспективы рубля, то можно выделить несколько направлений развития. В первую очередь, это ввод рубля как расчетной валюты в страны ближнего зарубежья и СНГ [15].

Становление рубля как мировой валюты (или по меньшей мере, снижение роли доллара в российской экономике) в первую очередь стоит начать, на наш взгляд, с

внесения поправок в законодательную базу. Например, были бы актуальны поправки в закон о Центробанке и Конституцию, которые позволяют отвязать рубль от курса доллара и сделать экономику страны полностью рублевой. «Рубль должен стать национальной валютой. Сейчас он привязан к доллару, а потому не может являться национальной валютой», отмечает депутат Госдумы от «Единой России» Евгений Федоров. Существуют данные, что подобный законопроект разработан и может быть введен в последней декаде 2013 года [16].

Кроме того, болезненным, но очень эффективным будет предъявление США их долговых обязательств по меньшей мере двумя странами одновременно. Однако данный путь решения вряд ли найдет поддержку в высших политических кругах, поскольку не только золото-валютный фонд страны, но и частные накопления людей, стоящих у власти, в основной массе хранятся в иностранных банках в долларовой эквиваленте. В данной ситуации выигрывает тот, кто быстрее переведет долларовые авуары в другие активы или попытается их заместить инструментами, созданными на основе своей валюты; проигрывает же тот, кто из этой системы выходит последним [17].

В целом, на наш взгляд, доллар как мировая валюта в настоящее время теряет свою устойчивость, и в ближайшее время существует риск появления достойных конкурентов. Нельзя не отметить, что смена мировой валюты окажет положительное влияние на мировую экономику и экономику России в частности, особенно, если хотя бы частично перевести торговлю российскими энергоносителями на рублевые расчеты. Тем более, что совсем недавно «Газпром» уже объявлял о своем намерении перейти на рублевые расчеты, а в правительственных кругах все чаще поднимается вопрос о создании газовой биржи в Санкт-Петербурге [18].

Таким образом, очевидно существование альтернатив американскому доллару. Однако вопрос, насколько быстро они смогут развиваться и выйти на мировой уровень, остается открытым.

Список использованной литературы.

1. История происхождения доллара [Электронный ресурс] // Экономика и финансы простыми словами. URL: <http://forbes.by/content/istoriya-proiskhozhdeniya-dollaraga> (дата обращения: 01.10.2013 г.).
2. Темниченко М.Ю. История становления и развития мировой валютной системы [Электронный ресурс] // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 5. URL: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=22769> (дата обращения: 01.10.2013 г.).
3. История доллара США [Электронный ресурс] // Международный консалтинговый центр «Worldwide International Consulting Center: Larson&Holz». Larson & Holz Ltd. 2004–2013. URL: <https://lh-broker.ru/USD2> (дата обращения: 01.10.2013 г.).
4. Алексеев В.А. Мировая валютная система: Конспект лекций. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 32 с.
5. Васильева И.П., Хмыз О.В. Мировая валютная система и курсы валют. – Изд-во: М: МГИМО-Университет, 2008. – 128 с.
6. Фомичев П.Ю. География мировой финансовой системы: Учебное пособие. – М.: Изд-во Московского университета, 2001. – 146 с.
7. Плюсы и минусы привязки валютного курса [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал «ForexTimes». URL: <http://www.forextimes.ru/foreks-stati/plyusy-i-minusy-privyazki-valyutnogo-kursa> (дата обращения: 02.10.2013 г.).

8. Адлер И.Э. Роль американского доллара в современной валютной системе: состояние и перспективы: Дис. ... канд. экон. наук. – М: РУДН, 2011. – 181 с.
9. Сможет ли «Золотой динар» победить доллар? [Электронный ресурс] // Интернет-газета «Столетие». 2011. URL: http://www.stoletie.ru/fakty_i_kommentarii/smozhet_li_zolotoj_dinar_pobedit_dollar_2011-01-14.htm (дата обращения: 03.10.2013 г.).
10. Ahamed Kameel Mydin Meera. Islamic Gold Dinar [Электронный ресурс] // The Official Blog of Dr. Ahamed Kameel Mydin Meera. URL: <http://www.ahamedkameel.com> (дата обращения: 03.10.2013 г.).
11. Каддафи хотел заменить доллар золотом [Электронный ресурс] // Информационно-дискуссионный портал «Newsland». URL: <http://newsland.com/news/detail/id/663891/> (дата обращения: 03.10.2013 г.).
12. Уничтожение Каддафи: Ливия посмела добиваться выхода стран Африки и арабского мира из рабской банковской доллар-евро системы [Электронный ресурс] // Информационный портал Правдаинформ. URL: <http://trueinform.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=449> (дата обращения: 03.10.2013 г.).
13. Китай ищет возможность продвинуть юань в качестве глобальной валюты [Электронный ресурс] // Сайт института мировой экономики и международных отношений «Современный мир & глобальные трансформации». 2013. URL: <http://www.i-g-t.org/2013/10/02/kitaj-ishhet-vozhnost-prodvinut-yuan-v-kachestve-globalnoj-valyuty> (дата обращения: 04.10.2013 г.).
14. Станет ли китайский юань альтернативой американскому доллару? [Электронный ресурс] // Газета ZN.UA. 2012. URL: http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/stanet_li_kitayskiy_yuan_alternativoy_amerikanskomu_dollaru.html (дата обращения: 04.10.2013 г.).
15. «Рубль – мировая валюта»: амбициозный проект российского правительства [Электронный ресурс] // Информационный портал FineFinance.ru. URL: <http://finefinance.ru/banki-kredity-finansy/lrubl-mirovaya-valyutar-ambicioznyj-proekt-rossijskogo-pravitelstva> (дата обращения: 05.10.2013 г.).
16. Можно ли сделать рубль настоящей национальной валютой: мнения [Электронный ресурс] // Информационное агентство REX. URL: <http://www.iarex.ru/news/27978.html> (дата обращения: 05.10.2013 г.).
17. Рубль как мировая неспекулятивная валюта и основа мировой реальной экономики [Электронный ресурс] // Портал общественных действий по развитию страны «Проектное государство». Проект № 48. URL: http://www.proktnoegosudarstvo.ru/project/rubl_kak_mirovaya_nespekulyativnaya_valyuta_i_osnova_mirovoj_realnoj_ekonomiki (дата обращения: 05.10.2013 г.).
18. Рубль – новая мировая валюта? [Электронный ресурс] // Сайт WFI.SU. 2008. URL: <http://www.wfi.su/content/view/69/50> (дата обращения: 05.10.2013 г.).

КЛАСТЕРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТРАСЛИ И СПОСОБ ЕГО ОЦЕНКИ

И.В. Кашук

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Kashuk@tpu.ru

Рассмотрено понятие «кластерный потенциал отрасли». Определены основные этапы оценки кластерного потенциала региона. Приведены локальные и интегральные показатели оценки кластерного потенциала. Предложено использовать методику оценки кластерного потенциала для анализа строительной отрасли Томской области и выявления основных проблем ее развития.

Потенциал, в широком смысле, представляет собой средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могут использоваться для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи [1].

Под потенциалом кластеризации следует понимать совокупность конкурентных преимуществ у отраслей, предприятий и инфраструктурных организаций, находящихся на территории конкретного региона и способных повысить его конкурентоспособность.

Процесс оценки потенциала состоит из следующих основных этапов [2].

Первый этап заключается в расчете частных показателей – коэффициентов локализации, которые представляют собой сравнение отдельных параметров экономики отрасли региона с показателями этой же отрасли в экономике страны в целом: $K = U_1/U_2$, где

U_1 – параметры развития отрасли в структуре производства региона,

U_2 – параметры развития той же отрасли в стране.

В качестве основных параметров развития отрасли могут быть взяты доля отрасли в объеме производства, число действующих предприятий отрасли, число малых предприятий в отрасли, стоимость основных фондов отрасли, инвестиции в основной капитал отрасли, сальдированный финансовый результат отрасли, среднемесячная заработная плата в отрасли. На основе расчета частных показателей определяется интегральный показатель, характеризующий уровень потенциала кластеризации региона по формуле:

$$K_i = (K_1 + K_2 + K_3 + K_4 + \dots + K_n) / n.$$

Если значение интегрального показателя потенциала кластеризации более 1, то в данной отрасли возможно создание отраслевых кластеров. При формировании кластеров и выборе из них наиболее приоритетных необходимо также оценить динамику полученного показателя, так как увеличение значения показателя может свидетельствовать о возможных дальнейших перспективах роста кластеров, а снижение – о бесперспективности развития кластера в будущем.

Второй этап заключается в исследовании пространственных изменений в экономике региона.

Изучение потенциальных территориально-отраслевых комплексов может базироваться на PEST-анализе и SWOT-анализе.

PEST-анализ включает конфигурации: политическую, экономическую, социальную и технологическую. Политическая конфигурация включает законодательную базу регулирования отраслевого развития, структуру управления в отрасли, об-

щественно-политическую ситуацию, касающуюся развития отрасли. Экономическая конфигурация включает структуру экономики отрасли, развитие малого бизнеса в отрасли, состояние спроса (спрос населения, инвестиционный спрос предприятий, спрос государственных органов власти, чистый экспорт-импорт) на продукцию отрасли. Социальная конфигурация включает тенденции демографического развития, состояние и развитие социальной сферы, базовые ценности граждан, уровень и стиль жизни, влияющие на развитие отрасли. Технологическая конфигурация рассматривает уровень развития инновационных технологий в выбранной отрасли.

SWOT-анализ подразумевает изучение:

- сильных сторон, способствующих развитию потенциальных кластеров;
- слабых сторон, препятствующих развитию кластеров;
- возможностей и угроз (внутренних и внешних факторов) для развития отраслевых кластеров.

При анализе сочетаются количественные и качественные показатели по таким параметрам, как: стратегия и структура; конкуренция; состояние спроса; наличие родственных отраслей.

Анализ позволит определить потенциал отрасли как высокий, средний или низкий.

Высокий потенциал характерен для отраслей промышленности, которые развиты лучше, чем в среднем по России. Рассчитанный для таких отраслей интегральный показатель больше единицы и имеет тенденцию к росту.

Средний потенциал характерен для отраслей промышленности, которые развиты чуть хуже, чем в среднем по стране. Значение интегрального показателя находится в пределах от 0,4 до 0,9.

Низкий потенциал характерен для отраслей промышленности, которые не получили развития на территории региона. Рассчитанные значения интегрального показателя не превышают 0,4.

При выявлении высокого или среднего потенциала существования кластера переходят к третьему этапу оценки.

Третий этап заключается в определении пространственных аспектов отрасли региона в разрезе экономико-географических территорий региона (районов, муниципальных образований, агломераций, интеграционных объединений муниципальных образований).

Анализ экономико-географических районов региона необходим с целью установления соответствия сложившейся функциональной специализации потенциальным возможностям отрасли на данной территории. Основными элементами анализа являются: физико-географическое положение, промышленно-географическое положение, демографическое положение, транспортно-географическое положение, быто-географическое положение и аграрно-географическое положение.

При анализе экономико-географического положения территории необходимо разделить оценку его благоприятности или не благоприятности с точки зрения условий жизни населения и предпосылок развития ведущих отраслей хозяйственной специализации. Характеристика указанных показателей будет носить в основном качественный характер.

Основой исследования этого этапа является определение социально-экономического развития муниципальных образований региона. Территории характеризуются как локомотивы роста и как стагнирующие территории с низкой функ-

циональной специализацией. При анализе особое внимание уделяется динамике численности населения на территории региона.

При оценке развитости пространственной структуры городов в регионе используется понятие «городская агломерация».

Городская агломерация – это компактная и относительно развитая совокупность дополняющих друг друга городских и сельских поселений, группирующихся вокруг одного или нескольких городов-ядер и объединенных многообразными и интенсивными связями [3]. Анализ городских агломераций позволяет оценить территориальную концентрацию различных видов деятельности и населения различных территорий региона. Городские агломерации являются ведущими узловыми элементами опорного каркаса территории. Экономический эффект от развития агломераций предопределяет возможность формирования отраслевых кластеров. Расчет уровня агломеративности связей производится по показателям: индекс агломеративности, индекс темпов развития, коэффициент развитости.

Стагнирующие территориальные образования, тяготеющие к городским агломерациям, имеют значительный потенциал дальнейшего развития за счет возможностей кластеризации. В случае невозможности участия территориальных образований в агломерационных взаимосвязях отмечается отсутствие кластерного потенциала. Данные территории исключаются из анализа.

Анализ позволяет определить список территорий, экономика которых имеет потенциал кластеризации в соответствии с урбанистическими процессами развития и агломерирования экономической базы.

Данный анализ может быть использован для оценки кластерного потенциала строительной отрасли в Томской области, расчета интегрального показателя потенциала создания кластера в отрасли, выявления положительных тенденций развития отраслевых кластеров, и проблем, которые тормозят их развитие.

Список использованной литературы.

1. Потенциал [Электронный ресурс] // Словари и энциклопедии на Академике. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/168433/%d0%9f%d0%be%d1%82%d0%b5%d0%bd%d1%86%d0%b8%d0%b0%d0%bb> (дата обращения: 10.09.2013 г.).

2. Трофимова О.М. Методические рекомендации по выявлению и анализу кластеров в экономике старопромышленного региона [Электронный ресурс] // Научный вестник Уральской академии государственной службы. 2011. № 2. URL: <http://vestnik.uara.ru/ru-ru/issue/2011/02/14> (дата обращения: 29.04.2013 г.).

3. Анимица Е.Г., Власова Н.Ю. Градоведение / Е.Г. Анимица, Н.Ю. Власова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. – 433 с.

ОТКАТЫ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Д.В. Клепикова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dashik777@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

На сегодняшний день есть много факторов, тормозящих развитие экономики России. И одним из таких факторов, рассмотренных в данной статье, является коррупция и специфические виды взятки – «откаты».

На данный момент актуальность проблемы откатов и коррупции в целом в России очень высока. И это даже несмотря на «активную» борьбу с коррупцией со стороны правительства. Однако именно правительство зачастую замешано в получении откатов, взяток и т.д. Поэтому пока что борьба с коррупцией не имеет особых положительных результатов.

Что же такое откаты? Это специфический вид взятки в современной России, получивший даже самостоятельное название – «откат». Он состоит в том, что ответственное лицо заказчика, влияющее на выбор подрядчика или поставщика, получает от последнего определенный процент от суммы заказа в качестве «благодарности» за выбор. Общеизвестно повсеместное распространение в современной России взяточничества в форме получения откатов среди чиновников всех уровней, от местного до общероссийского.

Однозначно негативное отношение к коррупционной деятельности зачастую обосновывается утилитарными соображениями: считается, что откат, подрывая законность в стране, приводит к увеличению экономических издержек при ведении бизнеса, а значит, ограничивает продуктивную деятельность и инвестиции, что оборачивается отрицательными последствиями с точки зрения экономического роста и развития человека. И все же «взятничество» только процветает в нашей стране, а размер взяток растет, как утверждает Российская Газета. По словам экспертов, если раньше откаты составляли один-два процента, то теперь они доходят до половины стоимости контракта. Есть и более вопиющие факты, когда придуманные контракты и невыполненная работа оплачиваются, а заинтересованное лицо получает в виде отката до 90 процентов от цены вопроса. Необходимо попробовать разобраться, с чем это связано.

Во-первых, полезность отката вполне очевидна для «откатодателя». Если бы он ему никакой пользы не приносил, то предприниматель его бы и не давал – даже в случае вымогательства, т.к. здесь он тоже получает «пользу» в виде, например, возможности спокойного ведения своего бизнеса далее, когда его просто «не трогают» (откатом может служить ежемесячный процент от полученной прибыли).

Во-вторых, в крупных строительных организациях без откатов можно и вовсе остаться без работы. Заведомо «лакомый» кусок земли (например, в центре города) зачастую можно получить, только «поделившись» властью. Возможно, если бы для строительства дома не требовалось получение около 200 разрешений и согласований (а это время и деньги), то реальная цена 1 кв. м была бы значительно ниже.

В-третьих, существует огромная проблема с тендерами и госзакупками. Нагляднее всего дело обстоит со строительством дорог. Известна поговорка о том, что в дорогу можно закопать столько денег, сколько больше никуда не закопаешь. «Все начинается с коррупции. В схеме «ты – мне, я – тебе» замешаны не только те, кто организует тендеры, но и компании, которые в них участвуют. Сегодня многим вообще неведомо, какие компании, по каким критериям и почему тендеры выигрывают. Вывод напрашивается резонный: раз выиграл тендер, значит «свой», долю отстегнет», – считает директор КУА «ТАС Эссет Менеджмент» Сергей Уткин.

В прошлом году журнал Forbes сравнил цену одного километра дороги в разных странах. К примеру, в Китае она оказалась на уровне трех миллионов долларов, США – пяти–семи миллионов, Германии – девяти миллионов, России – 12 миллионов. Но и они «пилятся» на части. По данным Forbes, до российских дорожников доходит в среднем 65% от выделенных из бюджета денег.

Качество ремонта напрямую зависит от суммы средств, доходящих непосредственно до подрядчиков. Они вынуждены закладывать в сметы самые дорогие марки асфальта, а класть самый дешевый. Поэтому дороги максимум полгода держатся. И здесь замешаны все: экспертиза, заводы и другие.

Таким образом, подводя итоги, можно сказать, что наша страна по уши погрязла в коррупции, взятках и откатах. Во многом это обусловлено нашим менталитетом, бюрократическим аппаратом и сложившимся в лихие 90е стилем ведения бизнеса. Однако все это наносит непоправимый ущерб экономике в виде нечестной конкуренции, перевода денежных средств в теневую экономику, продукции плохого качества в конечном итоге. Мы сами тормозим развитие своей экономики. Но для решения данной проблемы необходим коренной пересмотр нашего законодательства и желание власти что-то исправить, которое пока что, к сожалению, отсутствует.

Список использованной литературы.

1. Кирпичников А. И. Российская коррупция. – М.: Юридический центр Пресс, 2004. – 169с.
2. Левин М.И., Левина Е.А., Покатович Е.В. Лекции по экономике коррупции: учебное пособие. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 217 с.
3. Шишкарёв С.Н. Законодательное обеспечение борьбы с коррупцией. Международный и российский опыт: монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 153 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

М.А. Ковалева

Юргинский технологический институт (филиал)
Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: Mariakovaleva308@mail.ru

Научный руководитель: Журавлева И.В., канд. фил. наук, доцент

Управление персоналом научным в научных организациях на современном этапе развития рыночных отношений является стратегически важной задачей: от того насколько эффективно в организации проходит процесс привлечения сотрудников, составлены графики работ, мотивирован персонал и организована работа в группах напрямую будет зависеть ее функционирование. Только при гра-

мотном подходе к управлению персоналом возможно получить положительный синергетический эффект, достичь цели, которые ранее казались недостижимыми.

Вступление России во Всемирную торговую организацию и переход на двух-уровневую систему обучения ставит на повестку дня вопрос повышения доли квалифицированных работников и в целом уровня управления персоналом в научных организациях.

Целью данной работы является выявление особенностей управления персоналом научных организаций на современном этапе развития экономики.

Задачи:

- рассмотреть основные направления управления персоналом;
- выявить особенности управления персоналом научных организаций.

Под персоналом научных организаций понимают лиц, основным видом занятий которых является научная, либо научно-педагогическая деятельность в ВУЗах, научных учреждениях, предприятиях и организациях [1].

Управление персоналом в научных организациях начинается и во многом зависит от того, насколько правильно в научном коллективе организован процесс привлечения персонала. Главная задача на этом этапе – это удовлетворение спроса на работников в качественном и количественном отношении.

Существует два источника найма научных работников: внутренний (из людей, уже работающих в организации) и внешний (из людей, которые до этого не были связаны с организацией).

Объективное решение о выборе научного работника основывается на таких характеристиках как:

- образование;
- профессиональные навыки;
- опыт работы;
- персональные характеристики;
- личные качества;
- медицинские характеристики.

Чаще всего при отборе персонала в научных организациях применяется метод собеседования. Вместе с тем у данного метода есть существенный недостаток, основа этих проблем носит эмоциональный и психологический характер: существует тенденция принятия решения о кандидате на основе первого впечатления без учета сказанного и остальной части собеседования. Кроме того, необходимо, чтобы человек, который проводит собеседование, был хорошо знаком со спецификой работы.

Альтернативой приема новых сотрудников является сверхурочная работа, при этом нет необходимости в дополнительных затратах на наем и прием на работу новых работников. При этом сверхурочная работа может обеспечить имеющихся научных сотрудников дополнительным доходом.

Кроме того, через специальные агентства можно нанять временного работника, обладающего необходимыми для данной должности навыками, который сможет выполнять особые задания.

Не маловажным при управлении персоналом в научных организациях является составление графиков работ. На сегодняшний день труд научных работников характеризуется, как правило, стандартным графиком работы: пятидневная рабочая неделя с 08:00 до 17:00 часов. Однако, в связи с тем, что труд научных сотрудников не

однороден по содержанию, расписание работы не может быть универсальных не только для разных научных подразделений, но даже работников одной категории.

При составлении графиков работы сотрудников научных организаций, в первую очередь, необходимо рассматривать их как нематериальные методы мотивации сотрудников, по данным научных исследований для 20% работников гибкий рабочий график выступает главным фактором мотивации к труду. Кроме того, не следует забывать об экономических выгодах организации (затраты на отопление, электроэнергию, аренду помещений, оплату автостоянок), а так же технических возможностях (наличие телефонов, персональных компьютеров, оргтехники и т.д.).

Для того, что бы выявить творческих и инициативных работников и максимально использовать творческий потенциал научного коллектива в целом, а так же привлекать работников к процессу управления, повышать чувство их ответственности и квалификацию персонал объединяют в группы.

Выделяют следующие виды групп: группа руководителей, целевые (рабочие) группы и комитеты [2].

Целевые группы могут организовываться как из рабочих, так и из специалистов (кружки и группы контроля качества; проектные, программные группы, временные творческие коллективы и т.д.).

Целевые группы, созданные из инженеров и научных работников, имеют свои особенности по сравнению с кружками качества, поскольку перед группами ставятся более сложные цели.

Особое внимание, при управлении научным персоналом стоит уделять мотивации. Считается, что в основе поведения всегда лежит мотивация, за исключением деятельности, основанной на безусловных рефлексах. В психологии мотив – это то, что активизирует поведение, либо поддерживает и направляет его. Мотивация – совокупность стойких мотивов, определяемых характером личности, ее ценностной ориентацией и направляющей ее деятельностью.

Высокая мотивация персонала – это важнейшее условие успеха научной организации. Ни одна компания не может преуспеть без настроя работников на работу с высокой отдачей, без высокого уровня приверженности персонала, заинтересованности членов организации в конечных результатах и без их стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей. И хотя нельзя утверждать, что рабочие результаты и рабочее поведение работников определяется только лишь их мотивацией, все же значение мотивации очень велико.

Изменение экономической ситуации в стране, в связи с переходом к рыночной экономике, несомненно, оказало значительное влияние на смену системы ценностей: значительно возросла роль денег. Данный факт оказал влияние и на совокупность мотивационных установок сотрудников научных организаций: на первый план вышли материальные потребности, а профессиональные интересы оказались на второстепенных местах. Однако, для эффективной мотивации персонала применения лишь материальных методов стимулирования будет не достаточно. Менеджер при управлении научным персоналом, в идеале должен выявить преобладающие потребности каждого конкретного работника и уже в зависимости от данного вида потребности применять те или иные методы мотивации к труду.

Выделяют следующие группы теорий мотивации:

- содержательные теории (Маслоу, Герцберг, МакКлелланд и др.);
- процессуальные теории (Врум и др.).

Согласно содержательной теории А. Маслоу, потребности, определяющие поведение человека, иерархичны и делятся на несколько уровней, т.е. пока не будут полностью или частично удовлетворены физиологические, потребность в безопасности и социальные потребности, научные работники не будут мотивированы к продуктивной научной деятельности.

Согласно процессуальной теории В. Врума, человек направляет свои усилия на достижение какой-либо цели только тогда, когда уверен в большой вероятности удовлетворения своих потребностей. Рассматривая данную теорию применительно к персоналу научных организаций, стоит отметить, что необходимым условием эффективной работы, в данном случае, является гарантированное нематериальное благо либо оплата труда в том объеме, в котором обещана специалисту за выполнение им данного вида работ.

Таким образом, управление персоналом в научных организациях – это целый комплекс мероприятий (привлечение, мотивация, составление графиков работ, организация работы в группах), направленный на поддержание ее нормального функционирования.

Стратегически верные разработка и внедрение комплекса мероприятий при управлении персоналом научных организаций позволяет получить положительный синергетический эффект, достичь цели, которые ранее казались недостижимыми. Ошибки при управлении персоналом научных организаций могут привести к отсутствию необходимых работников в определенном месте, неудовлетворенностью трудом, отсутствию мотивации, а так же неэффективной работе организации в целом и даже к социальным издержкам для всего общества.

Список использованной литературы.

1. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Юнити, 2006.
2. Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 216 с.
3. Дейнека А.В., Жуков Б.М. Современные тенденции в управлении персоналом. Учебное пособие. – Академия Естествознания, 2009.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ СОПРОТИВЛЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.С. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Anastasia.Kozlova.Tomsk@gmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В условиях глобализации и экспоненциального прироста достижений науки и техники, внедрение инноваций уже не является одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия, оно является необходимым условием к его выживанию на рынке. В статье рассмотрены уровни организационной структуры предприятия, характеризующие степень инновационной восприимчивости сотрудников. Предложены мероприятия по снижению инновационного сопротивления на предприятии.

В современном мире любая экономическая система должна быть способной адаптироваться к изменениям внешней среды. Динамика этих изменений влияет на количественные и качественные параметры экономической системы и находит свое отражение в инновационных процессах [1].

Инновационный процесс – комплекс связанных между собой явлений, от рождения научной идеи до ее коммерциализации. Как объект управления характеризуется неопределенностью, многовариантностью и по своей сути является стохастическим процессом [2]. Инновационный процесс это не только технические, технологические, организационные, экономические изменения, но и трансформация институциональной структуры, в процессе которой могут возникнуть факторы, стимулирующие или ограничивающие инновации. Организационная среда часто активно сопротивляется принятию и использованию новшества. Эффективный системный инновационный процесс должен развиваться и поддерживаться соответствующими условиями его существования. Для создания таких условий необходимо изучить факторы и методы преодоления сопротивления инновационному процессу [1].

Инновационное сопротивление – сопротивление общества инновациям. Может быть оценено на макроуровне (доля инноваций, социально не реализованных, в общем числе инноваций) или на микроуровне (доля жестких «рамочных» личностных убеждений в общем числе убеждений) [3].

Феномен сопротивления изменениям и инновациям является предметом внимания многих представителей различных направлений экономической мысли и школ социальных систем. В социологической литературе достаточно широко освещается проблема сопротивления организационным изменениям. Сопротивление изменениям является естественным, закономерным и необходимо возникающим процессом, сопровождающим любые организационные изменения. Причем чем выше структурная инерция организации или способность организации к воспроизводству собственной структуры, тем сильнее сопротивление структурным изменениям в организации [4].

Инновационное сопротивление на предприятии проявляется в различных аспектах трудовой деятельности, многие из которых зависят от должности работника, его трудового стажа в организации, возраста, уровня образования, личных качеств.

Считается, что, в большей степени, внедрению инноваций сопротивляются:

- работники, обладающие большим трудовым стажем;
- «исполнители» – люди, занимающие должности среднего и первичного уровня управления;
- люди со средним, средне-специальным образованием.

Однако, на практике, наибольшее влияние оказывает только первый фактор, так как даже топ-менеджмент может стремиться избегать внедрения новшеств, навязываемых кем-то извне; а недавний выпускник университета, напротив, будет стремиться привнести в работу что-то новое.

Последствия сопротивления инновациям также дифференцируются в зависимости от возникновения в том или ином уровне организационной структуры предприятия:

1. Первичный уровень управления: рабочие, мастера – неполное использование всех возможностей нового оборудования; неточное/некорректное следование новым методикам выполнения работ; выполнение работы «по-старому».

2. Средний уровень управления: ведущие инженеры, менеджеры, начальники отделов – нежелание доводить новые методики до подчиненных, проводить обучение и контроль выполнения; отсутствие заинтересованности во внедрении новых технологий на своем участке работы; неспособность замотивировать подчиненных;

3. Высший уровень управления: топ-менеджмент – полная изоляция предприятия от внедрения инноваций; отсутствие выделения средств на новые разработки и методы работы; создание общей «застойной» корпоративной культуры.

Из вышеперечисленного следует, что наиболее опасным является инновационное сопротивление на уровне топ-менеджмента, а также на среднем уровне организационной структуры.

Как было сказано ранее, сопротивление инновациям есть следствие существования «связей» внутри организации – организационной стабильности. Таким образом, сопротивление не всегда может рассматриваться, как негативный аспект. Некоторый консерватизм необходим, поскольку позволяет сохранить наиболее передовой опыт, накопленный за многие годы проб и ошибок. Однако, в условиях глобализации и экспоненциального прироста достижений науки и техники, внедрение инноваций уже не является одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия, оно является необходимым условием к его выживанию на рынке. Более того, по своей природе, люди в той или иной степени склонны к внедрению новшеств, при условии, что они существенно повышает эффективность их труда, снижают временные и материальные затраты.

В связи с этим, особую значимость приобретают мероприятия, направленные, на преодоление инновационного сопротивления. Исследователи в данной области А.И. Пригожин, Г. Менш, Й. Шумпетер классифицируют меры по снижению информационного сопротивления в зависимости от вида сопротивления, уровня персонала и других факторов. Мною предлагается использовать классификацию мер в зависимости от природы внедряемых инноваций и причин возникновения инновационного сопротивления (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация мероприятий по снижению инновационного сопротивления на предприятии

Сущность инновации	Причина возникновения сопротивления	Меры по снижению сопротивления
Внедрение новых методик работы	Необходимость перестройки распорядка дня сотрудника	Работа по разъяснению преимуществ использования новой методики; облегчение поиска нового, удобного графика работы.
	Дополнительные, не предусмотренные ранее обязанности	Разъяснение причин изменения, акцентирование внимания на повышении эффективности; введение дополнительных бонусов за расширение обязанностей.
	Слишком большое количество изменений за малый период времени	(актуально для больших компаний) Анализ количества введения новых и пересмотра старых методик по сферам деятельности предприятия. Выяснение причин, выравнивание степени инновационной вовлеченности.
Внедрение новой техники,	Необходимость дополнительного обучения	Разъяснение преимуществ использования новой техники; обязательное опережаю-

Сущность инновации	Причина возникновения сопротивления	Меры по снижению сопротивления
нового программного обеспечения		шее обучение персонала; создание дружественного к инновациям микроклимата в коллективе.
	Боязнь потерять работу	Выстраивание дружественных отношений с подчиненными; разъяснительная работа в коллективе.
	Боязнь дополнительной, сверхурочной работы	Введение дополнительных бонусов за вновь введенные обязанности.

Преодоление инновационного сопротивления – важная задача в сфере управления современными высокотехнологичными предприятиями. Правильный выбор мероприятий, направленных на повышение склонности работников к внедрению новшеств, может способствовать значительному росту эффективности производства без дополнительных материальных затрат. При этом важно учитывать источник возникновения сопротивления, его причину, а также уровень иерархической структуры предприятия, на котором оно проявляется.

Список использованной литературы.

1. Дибров А.М. Сопротивление инновационному процессу и его преодоление на уровне организации // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2. – С. 350–358.

2. Осипов Ю.М., Изоткина Н.Ю. Современные проблемы инноватики: учеб. пособие / Ю.М. Осипов, Н.Ю. Изоткина. – Томск: STT, 2012. – 140 с.

3. Традиция – русская энциклопедия [Электронный ресурс] // Инновационное сопротивление. URL: <http://traditio-ru.org/wiki> (дата обращения: 10.10.2013 г.).

4. Дибров А.М. Сущность сопротивления инновационному процессу // Вестник науки Сибири. – 2011. – № 1. – С. 425–428.

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

О.С. Козырева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: olenka.k-s@mail.ru

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент

Раскрыта роль науки и образования, как фактора конкурентоспособности страны. Дана оценка системы образования в России. Произведен сравнительный анализ образовательной системы России с зарубежными странами. Определены проблемы государственной научной политики России. Выявлен ряд мер для повышения конкурентоспособности России в области образования.

Конкуренция – одна из главных черт рыночного хозяйства. Она обеспечивает творческую свободу личности, создает условия для ее самореализации в сфере экономики путем разработки и создания новых конкурентоспособных товаров и услуг. Актуальность темы заключается в том, что на сегодняшний день правительство Рос-

сии, а также и многих зарубежных стран считают одной из основных задач повышение конкурентоспособности экономики за счет развития качества образования и развития науки. Уровень образования общества и научного потенциала является важным условием для экономического роста страны.

Целью исследования являлось определение факторов национальной конкурентоспособности. В исследовании ставились следующие задачи: оценить систему образования в России и сравнить данные с показателями за рубежом, выявить главные проблемы государственной научной политики России, выявить эффективность финансирования правительством РФ на научную деятельность и развития образования, выявить ряд мер для повышения конкурентоспособности России.

В настоящее время при увеличении процесса глобализации фактор национальной конкуренции для нашей страны выходят на первый план.

Высшее образование это один из важнейших социальных институтов, работающий для удовлетворения общественных потребностей, и потому он резко реагирует на общественные изменения и процессы. Рост международной культуры, основные мировые тенденции развития человеческой цивилизации своеобразно преломляются в системе образования. Возрастающие по объему и содержанию мирохозяйственные связи, формируют потребность в универсальных кадрах специалистов, получающих профессиональную подготовку в национальных университетах. Это приводит к тому, что содержание национальных систем высшего образования стремится к так называемым мировым стандартам, вырабатываемым мировой наукой, техникой и технологией [1].

Один из важных факторов роста национальной конкурентоспособности России – это повышение качества профессионального образования. Наиболее конкурентоспособными были и остаются в этом плане такие страны: США, Великобритания, Германия, скандинавские страны, Япония, Южная Корея и немало других стран. Благоприятный социальный климат создавал высокий уровень государственных образовательных стандартов, рост престижа преподавателей и исследователей. В нашей стране властями осознается необходимость создания конкурентоспособной образовательной системы, поддержки тех высших учебных заведений, которые реализуют инновационные программы, а также финансирования крупнейших университетов посредством специальных фондов. Можно сравнить расходы на образование в России, и расходы на образование в Англии. Объем валовой стоимости в российской системе на 2009 год составил 1,05 трлн руб. Государственные расходы в 2005 году на образование составляли 3,8 % ВВП, в 2006 году – 3,9 % ВВП. Частные расходы на образование составили в 2006 году 0,7 % ВВП. Совокупные расходы в 2006 году составляли 4,6 % ВВП, и в 2007 году – 4,8 % ВВП. В ноябре 2010 года на заседании президиума правительства Путин В.В. заявил, что на мероприятия федеральной программы развития образования в 2011–2015 годах будет выделено около 137 миллиардов рублей [2].

Также для повышения конкурентоспособности экономики страны считается развитие науки. Луи Пастер сказал: «Наука должна быть самым возвышенным воплощением Отечества, ибо из всех народов первым всегда будет тот, кто опередит другие в области мысли и умственной деятельности». Достижения науки, ее открытия – ведущая тенденция XXI века. Доля наукоемкой продукции России на мировом рынке колеблется всего в пределах 0,3–0,8 %. На сегодняшний день существует ряд проблем в развитие научной политики России – непоследовательность, неспособность сформулировать и реализовать научные и инновационные приоритеты. Также

низкие объемы государственного финансирования науки приводит к понижению эффективности. Хочется отметить, что в России предприятия, работающие в научно-технических сферах, слабо защищены. Предприятия, которые выходят на мировые товарные рынки, нередко становятся жертвами, так называемых «пиратов». Этому способствует неразвитая в стране система защиты авторских прав. Но здесь непосредственно на помощь приходит государство. Правительство компенсирует до двух третей затрат, связанных с регистрацией отечественными изобретателями в зарубежных организациях их прав на интеллектуальную собственность [3].

Высказывание экономиста России Кормнова о повышении конкурентоспособности: «Добиться повышения конкурентоспособности страны, российских хозяйствующих субъектов, их продукции – товаров и услуг можно, опираясь на достижения отечественной науки в различных областях знаний, на наши интеллектуальные ресурсы». Российские ученые в современное время востребованы за рубежом, они работают в крупнейших научных центрах мира. За эффективной работой, как правило, стоит яркий ученый, привлекающий к себе таланты. Вокруг него формируется научная школа, способная получать самые новые знания. Затраты на вознаграждение конкурентоспособного ученого сторицей, тысячекратно окупаются на производственно – внедренческой стадии инновационного процесса. Высококачественная наука дает возможность России стать страной с высокоразвитой экономикой, высоким уровнем жизни и высоким потенциалом, экспортером интеллектуальных услуг. В последние годы происходит увеличение расходов федерального бюджета России на гражданскую науку. В 2000 году расходы составляли около 17,4 млрд руб., в 2005 году – 76,9 млрд руб., а в 2011 году – 319 млрд руб. Из общего объема расходов России на прикладные научные исследования приходится 71 %, на фундаментальные исследования – 29 (данные указаны за 2011 год). Правительством было утверждено ряд целевых программ, например: «Интеграция науки и высшего образования России в 2002–2006 годах», «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России в 2007–2012 годах», «Национально-технологическая база на 2007–2011 годы», так же приняты «Основы политики России в области развития науки и технологий в 2010 года и дальнейшую перспективу» [2].

Выводы:

В настоящее время существует ряд проблем, как в развитии научных инновационных открытий, так и в развитие образовательной системы, которые нужно непременно решать правительством России для достижения высокого развития экономики России и выхода ее на первые места в рейтинге. Для достижения высокого уровня национальной конкурентоспособности России государство должно ставить задачи и реализовывать их на основе стратегических комплексных программ. Среди возможных рациональных направлений является вложение финансовых средств, как в научную, так и образовательную систему, масштабная модернизация, повышение качества профессионального образования и ряд других мер.

Список использованной литературы.

1. Ахмедьярова. М. Высокий образовательный уровень как гарантия соответствующего экономического развития // Финансы и кредит. – 2006. – № 10.
2. Наука в России [Электронный ресурс] // Википедия свободная энциклопедия WIKIPEDIA.ORG. URL: <http://www.wikipedia.org> (дата обращения: 01.08.2013 г.).

3. Конкурентоспособность России [Электронный ресурс] // Рефераты по экономике XREFERAT.RU. 2013. URL: <http://xreferat.ru/113/541-2-konkurentosposobnost-rossii.html> (дата обращения: 01.08.2013 г.).

ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

И.Н. Корнеева, И.В. Югова

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск

E-mail: saykova@mail.ru

Научный руководитель: Югова И.В., ст. преподаватель

В статье анализируются новый закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», применительно к строительному рынку. Вопросы, связанные с внедрением, реализацией и развитием контрактной системы в России. Описаны основные принципы и правила формирования и функционирования контрактной системы. Рассмотрены вопросы влияния нового закона на развитие конкуренции и конкурентной среды на строительном рынке.

По мнению большинства экономистов, в период кризиса 2008–2010 гг. значительно возросла роль государства в регулировании экономической системы и поддержке бизнеса. На сегодняшний день государство является главным заказчиком на выполнение строительных работ. Но многие строительные организации по-прежнему находятся в кризисной ситуации, испытывая нехватку заказов в среднем на уровне 25–30 % [1]. Возможно, одна из главных причин такой ситуации заключается в том, что предложение на рынке значительно превышает спрос, а принимать участие в государственных заказах может не каждая строительная организация.

Одним из инструментов стимулирования предпринимательской активности участия в государственных заказах станет новый закон, который вступит в силу с 1 января 2014 года ФЗ № 44 «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» от 05.04.2013 г. Этот закон будет регулировать отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечение гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в данной сфере [2]. Действующая аукционная система имела множество недостатков [3]. Сегодня завышение цен при проведении госзакупок приводят к стабильно высоким потерям бюджета, подавляющее большинство конкурсов проводится незаконно, с заранее известным победителем, что способствует развитию коррупции [4].

Например, в строительстве, наиболее капиталоемкой сфере (рис.1), существует проблема с недобросовестными участниками рынка, которые побеждают на аукционах, занижая стоимость работ порой до 50 %, а потом годами не могут построить объект. В результате страдает качество строительства. Зачастую компании выигрывают конкурсы и дальше сами становятся посредниками [5]. Причины можно назвать две: во-первых, неразвитое состояние конкурентной среды, особенно в небольших городах, во-вторых – сговоры участников [6].

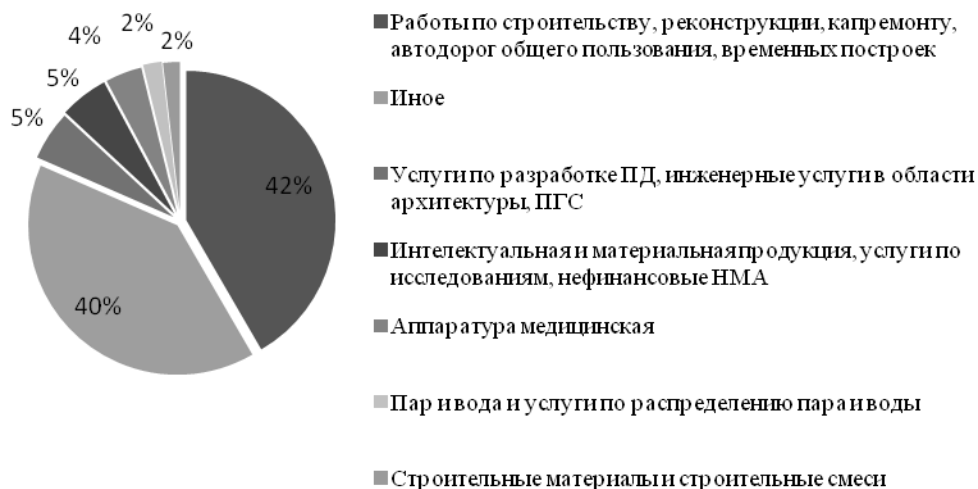


Рис. 1. Распределение цены заключенных контрактов по группам закупаемой номенклатуры с 01.01.12 по 31.12.2012 г. [7]

Конкуренция является важным стимулом развития цивилизованного рынка и соперничества между производителями за возможность увеличения прибыли. Она основывается на снижении издержек производства при обеспечении высокого качества товаров, работ и услуг. Предпринимательская инициатива и здоровая конкуренция являются основой эффективной экономики [8].

Мировой опыт применения различных закупочных процедур показывает, одной из наиболее эффективных форм организации крупных закупок товаров и услуг является проведение открытых конкурсов (тендеров) [9]. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем) [10]. При осуществлении закупки у единственного поставщика контракт должен содержать расчет и обоснование цены контракта.

Электронными аукционами сложно манипулировать, участники электронных аукционов шифруются, и подрядчик или мошенники даже не знают, кто стоит за каждым номером. Анонимность торгов обеспечивает и безопасность участников, и резкое уменьшение коррупционного потенциала [4]. Анализируя сумму заключенных в Томской области контрактов за полугодие 2013 г. в лидерах, практически монополист, ОАО «ТДСК» – 1088,9 млн рублей [10]. Государство является крупнейшим застройщиком по реализации инвестиционных адресных программ. При этом строительные компании загружены наполовину, несмотря на то что существуют проблемы с промышленным и жилищным строительством, нехваткой объектов социальной сферы, транспорта, инженерной инфраструктуры [11].

Таким образом, принятый закон о контрактной системе, конечно, не решит всех существующих проблем в строительной отрасли, но возможно, повлияет на то, чтоб механизм выбора подрядчика стал более совершенным, системным и убрал с рынка недобросовестных подрядчиков и мошенников. Однако, нужно отметить, что некоторые статьи закона, касающиеся подрядчика, достаточно жесткие и далеко не

каждая строительная компания сможет соответствовать требованиям закона, и преодолеть все барьеры. Поэтому ситуация на строительном рынке может только ухудшиться, за счет снижения конкуренции, повышения уровня рыночной концентрации подрядчиков, повышения цен строительной продукции.

Список использованной литературы.

1. Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/stroit/ind-uver.htm (дата обращения: 08.10.2013 г.).

2. Проект Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» с изменениями от 02.07.2013 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

3. Держать марку [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2013. URL: <http://www.rg.ru/2013/04/20/reg-sibfo/stroiteli.html> (дата обращения: 08.10.2013 г.).

4. Федеральная контрактная система сократит коррупцию [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2013/04/09/otkaty.html> (дата обращения: 08.10.2013 г.).

5. Опыт организации госзаказа в Южной Корее [Электронный ресурс] // Тендер Госзаказ. URL: http://tender-goszakaz.ru/stati_o_goszakaze (дата обращения: 08.10.2013 г.).

6. Ежегодные потери государственного бюджета России [Электронный ресурс] // Госзакупки, электронные торги для госзаказа.. torg94.ru 2013. URL: <http://torg94.ru/zak.php3?dummy=1&nID=155> (дата обращения: 8.10.2013 г.).

7. Рыженков М. Госзакупки запутались в законе // Саморегулирование & бизнес. – 2012. – № 7(27). – С. 16–19.

8. Контрактная система в сфере закупок [Электронный ресурс] // Национальное объединение саморегулируемых организаций. URL: http://www.nop.ru/news/archives/?ELEMENT_ID=8071 (дата обращения: 08.10.2013 г.).

9. Ильина Н.М. Национальные контрактные системы: российское перепутье// Федеральная контрактная система. – 2010. – № 2. – С. 4–33.

10. Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [Электронный ресурс]. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 08.10.2013 г.).

11. Зыгина И.А. Федеральная контрактная система// Сборник по результатам XII заочной научной конференции ResearchJournalofInternationalStudies.. – 2013. – № 2(9). – С. 91–93.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

А.С. Ларкина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: antoninka_ls@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Рассмотрены проблемы современной энергетики России. Обоснована необходимость реализации принципа устойчивого развития в электроэнергетике и экономике в целом. Проанализированы энергетические стратегии развития экономики. Определены сложившиеся условия, благоприятствующие внедрению энергоэффективных технологий в российской экономике.

Энергетика – ведущая отрасль промышленности в стране, от выбора долгосрочной стратегии которой зависит развитие экономики всей страны.

В энергетике сегодня наблюдаются нарастающие многофакторные кризисные явления, как глобального, так и внутриотраслевого характера. Процессы глобального масштаба обусловлены, с одной стороны, исчерпанием геологических запасов основных видов топливных ресурсов – нефти и газа, а с другой стороны, возрастанием негативных экологических факторов, вызванных деятельностью в энергетике. Это – основное противоречие, которое уже в ближайшем будущем может негативно повлиять на устойчивое развитие и отрасли, и общества в целом.

Кроме того, в отечественной энергетике накопилось множество внутриотраслевых проблем, обусловленных преимущественно изношенностью основных фондов. Для решения этих проблем требуются регулярные огромные капитальные вложения, вызывающие непрерывный рост тарифов на энергию.

Дальнейшее развитие названных процессов, наряду с неизбежным ростом цен на топливо, может привести в перспективе к экстенсивному развитию экономики и отрасли, и страны [1].

В современном мире развитие должно основываться на принципах устойчивости, что предполагает полное удовлетворение современных потребностей без причинения вреда будущим поколениям. Энергетическая неэффективность ведет к потерям в экономике, оказывает отрицательное влияние на экологию. Таким образом, энергетическая эффективность является одним из краеугольных камней устойчивого развития [2].

Актуальным является вопрос выбора варианта стратегии энергетического развития экономики. При этом возникает дилемма выбора между вводом новых или повышением уровня энергоэффективности уже имеющихся энергетических мощностей. В таблице представлены положительные и отрицательные стороны этих стратегий [2].

Таблица 1 – Анализ стратегий энергетического развития экономики

Наименование стратегии	Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
Ввод новых энергетических мощностей	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование новых рабочих мест, дополнительных налоговых отчислений. • Обновление основных фондов, снижение вероятности аварий, сбоев и проч. • Повышение нового качества энергоносителей. 	<ul style="list-style-type: none"> • Отвлечение значительного количества финансовых ресурсов вследствие капиталоемкости проектов и, невозможность их использования в других отраслях экономики. • Недостаточный уровень повышения энергоэффективности. • Возможное повышение тарифов в кратко- и среднесрочной перспективе.
Повышение энергоэффективности на действующих мощностях	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение удельных затрат на производство энергии. • Внедрение новых современных энергосберегающих технологий. • Существенное повышение энергоэффективности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Повышение трудоемкости проектирования реконструкции действующих объектов. • Повышение затрат на проведение реконструкции действующих систем. • Усложнение организации работ на действующих объектах.

В то же время ежегодный потенциал нетрадиционных возобновляемых источников энергии (НВИЭ – геотермальной, солнечной, ветровой и др.) во много раз превышает потенциал всех запасов топлива и может обеспечить долгосрочную (на тысячелетия) перспективу экологически безопасного использования. Для решения накопившихся острейших проблем (как глобального, так и местного характера) переход на новую ресурсную базу неизбежен. Проблема заключается в разработке адекватной долгосрочной стратегии развития энергетики, что могло бы позволить решить главные, названные выше, экономические и экологические проблемы отрасли на всех территориальных уровнях (в регионе, в стране, в мире) [1].

Однако в работах исследуются преимущественно вопросы разработки отдельных преобразователей энергии или применения преобразователей возобновляемых источников энергии в малой энергетике для локального энергоснабжения и практически не рассматривалось использование НВИЭ в рамках крупномасштабной стратегии. В связи с этим отсутствуют методики и критерии отбора технологий с НВИЭ, пригодных для альтернативной энергетики мега-ваттного класса. В стране не созданы научные и правовые основы для развития направления полномасштабной альтернативной энергетики, не разработана инновационная стратегия управления развитием альтернативной энергетики, отсутствует отраслевое освоение альтернативной энергетики. Все это чревато существенными экономическими потерями и отставанием в энергетической отрасли, а в будущем даже угрозой потери экономической безопасности для страны в целом [1].

Но при всем при этом, существует несколько факторов, доказывающих, что к настоящему времени в России сложилась благоприятная ситуация для развития инновационных процессов в энергетике.

Во-первых, в стране наблюдается быстрый рост потребностей в энергии и энергетических услугах, что является необходимым условием для успешного технологического совершенствования. Кроме того, Россия имеет большой внутренний рынок, отдельные сектора которого, включая энергетику, находятся в стадии реформирования. Все это обеспечивает более благоприятный инвестиционный климат.

Во-вторых, Россия нуждается в новых технологиях, отличных от существующих в промышленно развитых странах. Например, многие регионы находятся в стадии развития инфраструктуры. Они имеют огромные потребности в основных мате-

риалах и энергии, и нуждаются в инновационных технологиях, которые облегчат развитие инфраструктуры.

В-третьих, внедрение новых энергетических технологий позволит снизить нагрузку на окружающую природную среду и уменьшить ее загрязнение, то есть решить одну из актуальных проблем для многих регионов России [2].

При долгосрочном прогнозировании альтернативных энерготехнологий уже нельзя базироваться на прежних приоритетах, объемах и темпах нетрадиционной энергетики, ориентированных сегодня только на малую энергетику. Ориентирами для темпов развития альтернативной энергетики должны стать сроки исчерпания нефти и газа. Исходя из этих сроков, уже к середине XXI в. необходимо заместить около 80 % названных источников топлива. А для этого темпы развития альтернативной энергетики должны стать такими, чтобы уже к 2020 г. заместить 30–40 % баланса традиционной энергетики [1].

Список использованной литературы.

1. Формирование механизмов устойчивого развития экономики энергетической отрасли на основе стратегии альтернативной энергетики [Электронный ресурс] // Библиотека диссертаций. URL: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-mekhanizmov-ustoichivogo-razvitiya-ekonomiki-energeticheskoi-otrasli-na-osnove-> (дата обращения: 14.06.2013 г.).

2. Формирование региональной системы стратегического управления энергоэффективностью [Электронный ресурс] / Библиотека диссертаций. URL: <http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a966.php> (дата обращения: 14.06.2013 г.).

3. Формирование национальных энергетических стратегий [Электронный ресурс] / Библиотека диссертаций. URL: <http://www.dslib.net/economika-mira/formirovanie-nacionalnyh-jenergeticheskikh-strategij.html> (дата обращения: 14.06.2013 г.).

КОНКУРЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

И.О.Мальчик

Юргинский технологический институт (филиал)
Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: 7ika@mail.ru

Научный руководитель: Марчук В.И., ст. преподаватель

Одним из главных признаков, обязательных для свободного рынка, лучше всего обеспечивающего успешное функционирование экономики, является наличие на нем конкуренции. Экономический успех предпринимательства в первую очередь зависит от того, насколько хорошо изучены законы конкуренции, ее проявления и формы, и насколько готовы к конкурентной борьбе.

Экономика предпринимательства – это экономика с высокой степенью конкурентной активности. Конкуренция и предпринимательство взаимодействуют друг с другом: чем выше уровень конкуренции, тем выше степень предпринимательской активности.

Понятие конкуренции является фундаментальным в экономической теории рыночных отношений. Конкуренция проявляется на всех уровнях экономики – от микро уровня фирма до мировой экономической системы.

Исследования конкуренции в условиях предпринимательства актуально, так как она существенно влияет на поведение фирм и других экономических агентов при принятии решений относительно цен, объема производства продукции и других параметров хозяйственной деятельности.

Роль конкуренции в хозяйственной жизни общества многогранна, она выступает в качестве механизма регулирования народнохозяйственных пропорций. Конкуренция предпринимательства проявляет себя и как способ, ориентирующий предпринимателей на повышение эффективности хозяйствования и поддерживающий внутреннюю тенденцию капитала к самовозрастанию.

Как способ взаимодействия рыночных субъектов конкуренция связана с распределением между фирмами платежеспособного спроса. С точки зрения предпринимателя конкуренция – это процесс состязательной борьбы фирм за ограниченный платежеспособный спрос. Это не означает, что конкурентное поле ограничивается рамками борьбы между фирмами, занимающими одну рыночную нишу. В действительности конкурентные отношения фирм выходят далеко за границы отдельных рыночных сегментов и даже отраслей, выступая формой борьбы за лучшие условия хозяйствования [1].

Для эффективного планирования конкурентных стратегий компании необходимо выяснить о конкурентах все, что только возможно. Она должна постоянно сравнивать свои товары, цены, каналы сбыта и стимулирование сбыта с теми, которые использует ее наиболее близкие конкуренты преимуществ и возможного ущерба. Она может пустить в ход против своих конкурентов более эффективные маркетинговые кампании и подготовить более сильные защитные лидеры в ответ на действия конкурентов.

Ориентируя предпринимателей на поиск лучших условий хозяйствования, конкуренция обуславливает необходимость непрерывного совершенствования форм и способов хозяйствования, становясь «вечным двигателем» развития самой предпринимательской функции. Не только повышение качества и сокращение затрат, но и поиск новых рынков, создание новых товаров и услуг, применение новых методов предпринимательства становятся повседневной заботой предпринимателя.

Взаимодействие конкуренции и предпринимательства носит не односторонний характер – предпринимательство само оказывает активное воздействие на конкуренцию. Так, если конкуренция обуславливает многообразие предпринимательских структур, то такое многообразие, в свою очередь, способствует как поддержанию высокой конкурентной активности, так и развитию самой конкуренции, ее содержания, форм и методов.

Многочисленные исследования конкурентной борьбы выделяют три основные стратегии конкуренции.

1. Стратегия снижения цен, устанавливая низкую цену, предприниматель привлекает большое число покупателей. Но выбирая эту стратегию, предприниматель хочет сохранить свою часть чистой прибыли, следовательно, чтобы снизить цену на товар, надо снизить его себестоимость. Чем больше каналов продаж и продвижения товаров, тем выше товарооборот предприятия, тем меньше расходов несет предприятие за счет скидок и бонусов от поставщиков сырья, которое закупается большими

партиями, за счет получения больше прибыли от большего количества проданного товара за определенный период времени.

2. Стратегия конкуренции-дифференциации, подразумевает увеличение количества выгод для покупателя, придание товарам и услугам уникальных свойств и характеристик, которые не используют другие конкуренты. Повышение качества продукта, увеличение его срока эксплуатации или хранения, годности, наличие гарантийного сервисного обслуживания на длительный срок- все эти приемы позволяют повысить лояльность торговой марки.

3. Стратегия концентрации. Данная стратегия включает в себя элементы уже двух перечисленных. Концентрация – это размещение в продажу товаров в как можно большем количестве торговых точек города, района, региона, страны. Легче всего вести эту стратегию, если отрасль относительно свободна от конкурентов, если она только что зарождается, или достигла стагнации, или совсем увядает на рынке.

Состязательность предпринимателей за потребительский спрос на рынке может осуществляться на добросовестных началах, так же и вестись такими методами соперничества, которые наносят вред предпринимателям, потребителям и всему обществу в целом.

При добросовестной конкуренции не говорят о плохом качестве конкурента, а повышают качество своего товара, не понижают существенно цены, а выравнивают их в определенной группе товаров. Используются распродажи, акции, ярмарки и другие мероприятия. Разрабатываются и внедряются новые качества для существующих товаров.

Добросовестная конкуренция предполагает наличие качественной рекламы, соответствующей требованиям закона «О рекламе». Словом, это такая конкуренция, которая живет на «здоровом» рынке, в результате которой в выигрыше все игроки рынка и потребитель [2].

Недобросовестная конкуренция не требует креативных идей в способах и методах, но надо отметить, что она так же, как и добросовестная, требует серьезных финансовых затрат.

Недобросовестная конкуренция выражается:

- В искажении цен, в их неоправданном временном снижении, которое сокращает продажи конкурентов до нуля, приводит к их банкротству. Это демпинг, и если удастся доказать, что применялся именно он, то возможно применение серьезных мер взыскания и наказания.

- В обнародовании дезинформации о конкурентах, как напрямую, так и косвенно, опосредованно. Прямая ложная информация размещается в рекламе, в статье в газете. Косвенная – выпуск некачественного товара под брендом конкурента, распространение слухов и ложных сведений.

- В применении физического воздействия на сотрудников компании-конкурента или на руководителя, владельца, на членов его семьи. Это уголовно наказуемые виды недобросовестной конкуренции. К ним же относятся шантаж, угрозы, демонстрация физической силы, использование защиты подкупленных лиц правоохранительных или государственных органов.

- В завладении без разрешения продуктами и достижениями интеллектуальной собственности, к которым относятся программные продукты, художественные произведения, изобретения и научные открытия, и даже базы клиентов и покупателей, поставщиков и партнеров.

- В сговоре нескольких компаний с целью выживания с рынка одного конкурента.

- В переманивании персонала, особенно ключевых кадров.

- В копировании логотипов, внешнего оформления бренда. Конкуренты не только повышают свои продажи за счет известного продукта, но и ухудшают мнение об оригинале за счет более низкого качества своего аналога.

- В ведении продаж с использованием негативных рассказов о конкурентах [3].

Эффективное развитие рыночных отношений и свободы предпринимательства предполагает наличие добросовестных и цивилизованных отношений между конкурирующими производителями, соблюдение ими определенных рамок, границ поведения. Чтобы свобода конкуренции не превращалась в анархию, нужны определенные гарантии и механизмы, направленные на поддержание справедливых и равных для всех участников рынка условий предпринимательства и конкуренции.

Конкуренция проверяет бизнес на степень его соответствия общественным интересам. Она оказывает давление на производителей, побуждая эффективно вести дела и учитывать запросы потребителей. Конкуренция устраняет тех участников, которые доказали собственную неэффективность фирмы, не способные предоставлять потребителям качественные товары по конкурентным ценам, терпят убытки и постепенно вытесняются из бизнеса. Благодаря рыночной конкуренции издержки и потребительский спрос определяют оптимальные тип и размер фирмы на каждом отдельном рынке. Конкуренция способствует установлению равновесной цены, уравнению спроса и предложения. Таким образом, конкуренция способствует достижению компромисса между продавцами и покупателями [4].

Список использованной литературы.

1. Сидорович А.В. Формирование институциональных условий предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://diplomart.ru/library/10007-0086-0364-01479.html> (дата обращения: 10.10.2013)

2. Щугорева Е. Основные стратегии конкуренции, или как конкурировать, оставаясь на высоте [Электронный ресурс]. URL: <http://indivip.ru/osnovy/strategii-konkurencii.html> (дата обращения: 11.10.2013 г.).

3. Мишина Л.А. Конкуренция: понятие, основные виды, стратегия конкуренции [Электронный ресурс]. URL: <http://be5.biz/ekonomika/biz01/38.htm> (дата обращения: 12.10.2013 г.).

4. Войт А.В. Роль конкуренции в становлении и развитии предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=600289> (дата обращения: 12.10.2013 г.).

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД ПРИ ЭФФЕКТИВНОМ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В РАМКАХ СЭЗ

А.П. Малютина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: map@sibmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Рассмотрена свободная экономическая зона как инструмент регионального развития и точка роста отраслевых кластеров на примере технико-внедренческой зоны в городе Томске. Проанализированы условия способствующие, а также препятствующие развитию кластеров в России.

В мировом сообществе особые экономические зоны рассматриваются как генераторы экономического и социального развития, точки роста отраслевых кластеров, а также в качестве инструмента для привлечения инвестиций, увеличения объема экспорта высокотехнологичных видов продукции [1].

Анализ функционирования свободных экономических зон в РФ свидетельствует о том, что данные формы пока еще не на должном уровне выполняют свое основное функциональное предназначение – быть центрами динамичного экономического роста, эффективного решения задач территориального развития и на этой основе обеспечивать сопряженное развитие других регионов.

СЭЗ как специфические территориально-хозяйственные системы должны формироваться для решения тех или иных социально-экономических проблем конкретного региона, причем должны создаваться как локальные, так и комплексные свободные экономические зоны. По нашему мнению, в закон «Об особых экономических зонах в РФ» необходимо внести дополнение о создании научно-образовательных зон. Эти зоны должны быть ориентированы на развитие образования в данном регионе с учетом местной специфики. Такой подход предполагает косвенное воздействие на промышленное развитие через создание условий для развития бизнеса и образования. Наиболее эффективным в этом случае, по нашему мнению, является кластерный подход. Кластер – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости. В кластере отсутствуют границы между секторами и видами деятельности, и все они рассматриваются во взаимосвязи [2].

Такой подход дает возможность администрациям СЭЗ эффективно работать с увеличиваемой налогооблагаемой базой, появляется удобный инструмент для взаимодействия с бизнесом, снижается зависимость от отдельных бизнес – групп, появляются основания для диверсификации экономического развития территории. Для администрации СЭЗ создание кластеров позволяет производить улучшение кадровой инфраструктуры, снижать издержки, создавать возможности для более успешного выхода на международные рынки.

Существует ряд условий, которые могут, как способствовать, так и препятствовать развитию кластеров в России. К позитивным условиям относятся следующие:

- существование технологической и научных инфраструктур;

- психологическая готовность к кооперации.

К негативным условиям относятся:

- низкий уровень развития ассоциативных структур (торговых палат, промышленных ассоциаций), которые не справляются с задачей выработки и продвижения приоритетов и интересов регионального бизнеса;
- краткосрочный горизонт планирования – реальные выгоды от развития кластера появляются только через 5–7 лет.

Для успешной реализации региональные стратегии и стратегии развития отдельных кластеров в СЭЗ должны быть взаимно согласованы.

В то же время при выявлении перспективных кластеров в СЭЗ и при планировании их развития обязательно должны быть учтены рамки региональных стратегий. В современных условиях речь идет не столько о том, что необходимость развития определенного кластера должна быть прописана в региональной стратегии, но и о том, что должен существовать консенсус между деловыми и административными элитами региона по вопросу необходимости развития кластера.

Важным фактором развития кластера является и наличие в регионе мощных в производственном и финансовом отношении СЭЗ, интенсивно формирующих спрос на выпускников учреждений профобразования. Рассматривая в качестве исходной посылки тезис о необходимости проведения в регионах согласованной промышленной, научно-технической и образовательной политики, можно сформулировать ряд положений, имеющих отношение к выработке интеграционных решений применительно к кластерам.

Во-первых, стратегия развития региональной системы профессионального образования:

- должна носить в целом подчиненный характер по отношению к стратегиям развития аналогичных промышленной и научно-технической систем;
- непременно сохранять при этом относительную самостоятельность, опираясь на собственные социологические исследования и маркетинговые разработки.

Во-вторых, в перспективном планировании развития кластеров следует выделять ряд функциональных стратегий.

Таким образом, с учетом результатов комплексного стратегического анализа социально-экономической ситуации в регионе решения по поводу таких преобразований могут приниматься в отношении отдельных кластеров. Так, на первом этапе реструктурирования системы профобразования принимается решение о создании договорного или имущественного кластера по подготовке квалифицированных рабочих кадров приоритетного для регионального бизнеса профиля, а в последующем (после проведения необходимых подготовительных мероприятий) – о вхождении данного образовательного кластера, скажем, в состав региональной финансово-промышленной группы (ФПГ), или формирование ФПГ на основе кластера.

ОЭЗ может рассматриваться как инструмент предоставления льгот для развития перспективных высокотехнологических направлений бизнеса. По сути, ОЭЗ могут закладывать основы соответствующего кластера с учетом специфики региона.

В России кластеры не развиваются в достаточной мере из-за недостатка знаний и неумения применять мировые наработки в местных условиях. Кластеры являются инструментом долгосрочного действия, а российская власть привыкла ориентироваться на получение быстрого результата. Именно поэтому власть должна не только

инициировать процесс создания кластеров, но и привлекать к сотрудничеству максимальное количество представителей бизнеса, различных ассоциаций, а также вузов и исследовательских центров, которые бы взялись быть носителями этой идеи [3].

Научно-промышленный потенциал Томской области имеет все предпосылки для создания кластеров. В нашем регионе давно сформировалась рациональная институциональная структура научно-образовательного комплекса. На момент открытия ОЭЗ, которые регламентируются действием Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116ФЗ [4], в Томске действовало уже несколько инновационно-технологических центров, прошедших аккредитацию и вошедших во Всероссийский союз ИТЦ. При вузах г. Томска существует сеть инновационных малых и средних предприятий с трансфертом технологий. В ТВЗ Томской области начинает создаваться кластерная модель экономики. Кластеры будут иметь образующие компании, вокруг которых группируются другие проекты, связанные единой технологией. Впервые появляется возможность соединить научно-технический потенциал Томска в области фармакологии и биотехнологий и создать ядро фармакологического кластера в ТВЗЦентре по разработке лекарственных препаратов, который будет сертифицирован по международным стандартам.

Список использованной литературы.

1. Прец В.А. Особая экономическая зона технико-внедренческого типа в Томске – первые шаги, проблемы и перспективы // Инновации. – 2008. – №8. – С. 26–30.

2. Цветков С.А. Особые экономические зоны – инструмент регионального развития образования в России // Ученые записки. – 2010. – №5. – С. 94–97.

3. Меньшина И.Г., Капустина Л.М. Кластерообразование в региональной экономике: монография. – М.: Уральский государственный экономический университет, 2010. – 130 с.

4. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 30. – Ст. 3127.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В.И. Марчук

Юргинский технологический институт (филиал)
Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: tika75-1977@mail.ru

Анализируя содержание предложений и директив по развитию национального хозяйства России, изложенных в выступлениях руководителей России, достаточно просто убедиться в том, что их реализация предполагает существенное расширение масштабов инновационной деятельности.

Цель данной работы – поиск ответа на два, по существу, риторических вопроса: во-первых, «Что же такое инновационный тип развития экономики, на который

желательно перейти национальному хозяйству России?»; во-вторых, «Что нужно делать, чтобы экономика страны могла считаться инновационной?».

Для этого, в свою очередь, целесообразно определиться с некоторыми основополагающими понятиями и, прежде всего, с определениями терминов «инновация» и «инновационная деятельность».

По существу, к настоящему времени в России сложилось общепринятое мнение относительно названных выше терминов. Имеющиеся определения могут различаться не столько существом, сколько стилистически. В общем виде термин «инновация» трактуется как результат научно-технической деятельности, прошедший стадию коммерциализации, то есть переданный в практическую сферу. Соответственно, считается, что инновационная деятельность – это действия связанные с осуществлением нововведений [3, с.13].

Вместе с тем, на первый взгляд, не вполне понятно, почему при общем понимании необходимости инновационной деятельности ее масштабы остаются весьма незначительными, а качественные характеристики данного процесса недостаточно высокими. Ответы на данные вопросы, между тем, довольно очевидны. Во-первых, при формировании политики инновационного развития происходит подмена понятий. Во многом подобное положение обусловлено тем обстоятельством, что многими исследователями смешиваются понятие новшества и нововведения. На первый взгляд такое смещение акцентов несущественно и в принципе отвечает классическому определению инновации, данному Й. Шумпетером. Однако при ближайшем рассмотрении картина становится несколько иной. По нашему мнению, в данном случае будет правильным сформулировать следующий вопрос: «Насколько и при каких условиях новшество соответствует понятию нового продукта?».

Новшество создается в научно-технической сфере, причем, как правило, в единичном экземпляре. Это может продуктовая, технологическая или техническая новация. Вопрос о том, станет ли она востребованной, во многом зависит от ее назначения и потребности в ней у потенциальных пользователей. Однако для того, чтобы новшество стало новым продуктом оно должно быть передано для серийного (массового) производства в реальный сектор. Иначе говоря, для того чтобы новшество стало новым продуктом, необходимо иметь реальные возможности его серийного изготовления в реальном секторе. Только это может обеспечить инновационную диффузию, то есть масштабное распространение нового продукта.

В этой связи вполне естественным становится еще один вопрос: «Что необходимо сделать для того, чтобы обеспечить наличие постоянной потребности хозяйствующих субъектов в осуществлении нововведений?».

В данном случае есть все основания полагать, что необходимо выполнение двух основных условий. Во-первых, новшества, создаваемые в научно-техническом секторе должны, соответствовать потребностям их потенциальных пользователей. Во-вторых, потенциальные инноваторы должны иметь ресурсы, которые позволят им осуществить нововведения своевременно в полном объеме и с должным качеством. Если эти условия не будут выполнены, ни о каком переходе на инновационный тип развития говорить не приходится.

Однако при всей важности названных условий их следует считать существенными, но не вполне достаточными для активизации инновационных процессов.

Президент России подчеркивает, что отечественная экономика должна быть «умной и интеллектуальной». Вместе с тем совершенно ясно, что экономика не может быть ни тем, ни другим. Однако из контекста статьи не вполне ясно, что в дан-

ном случае имеет в виду Президент, равно как и возможные направления достижения поставленной цели.

В этой связи вполне резонным следует считать поиск ответа на вопрос: «Что же необходимо иметь России, для того чтобы был успешным не только переход на инновационный тип развития, но и последствия данного перехода были позитивными?».

Обычно при рассмотрении тех или иных проблем инновационного развития основное внимание уделяется научно-технической сфере, в которой собственно и создаются новшества. При этом априори считается, что функционирование научно-технической сферы обеспечивается специалистами, которые в ней работают. Легко убедиться в том, что все заявления, сделанные на высшем уровне государственного управления, основываются на следующем тезисе: «Если предоставить науке достаточные средства для исследований и обеспечить ученым денежное вознаграждение в достаточных размерах, то инновационный процесс будет осуществляться результативно и полномасштабно». Не отрицая важности научных исследований для осуществления инновационной деятельности, все-таки целесообразно заметить, что это действительно существенное, но не достаточное условие для ее эффективного ведения в силу следующих причин [1, с. 85].

Во-первых, не каждое научное исследование заканчивается созданием новшества. Во-вторых, не каждое созданное в научно-технической сфере новшество окажется востребованным практической сферой. В-третьих, не каждое созданное наукой новшество может быть превращено в нововведение, поскольку для его практического осуществления может не иметься технико-технологических возможностей. В-четвертых, для того, чтобы создать то или иное новшества нужны соответствующие специалисты, однако их целенаправленной подготовки в нашей стране не ведется, очевидно, полагая, что творческий потенциал – это свойство, получаемое человеком при рождении. Не этим ли обусловлены малые масштабы инновационного процесса в России? В-пятых, создать новшество конечно важно, однако для превращения его в нововведение необходимо иметь еще две группы специалистов: первая группа обеспечивает изготовление новшеств в условиях реального производства и последующее осуществление нововведений; вторая группа обеспечивает последующую эксплуатацию инноваций. Если отсутствуют специалисты хотя бы одной из групп или этих специалистов недостаточно, то ожидать расширения масштабов инновационной деятельности, скорее всего, не следует. Кроме того, целесообразно отметить, что и в процессе изготовления новшества, равно как и в процессе эксплуатации нововведения может осуществляться их совершенствование, например, модернизация. Это означает, что специалисты двух рассматриваемых групп также должны обладать определенным творческим потенциалом, позволяющим сделать это. Изложенные тезисы позволяют сформулировать вполне резонный вопрос: «Кто и где может подготовить специалистов и, самое главное, как это можно сделать?». Наиболее распространенный ответ можно сформулировать следующим образом. Таких специалистов готовит система высшей школы. Однако в данном случае такой ответ предполагает, что современное профессиональное высшее образование действительно способно подготовить таких специалистов. Тем не менее, соглашаясь с принципиальным содержанием ответа, можно отметить, что это далеко не так, и высшая школа в основном готовит и выпускает специалистов, которых лишь в малой степени соответствуют требованиям инновационного развития. Это, в свою очередь, позволяет сформулировать еще один вопрос: «Каким основным качеством должен об-

ладать инновационное ориентированный специалист?». По нашему мнению, основными качествами инновационное ориентированного специалиста являются: во-первых, его способность творить, а во-вторых, его умение быстро адаптироваться ко всем произошедшим изменениям и переменам [2, с. 223].

Получить специалиста, соответствующего названным условиям, можно только в том случае, если в системе его подготовки преобладают методики, развивающие данные качества, чего можно добиться, не столько давая знания, сколько научив слушателя высшей школы применять их на практике. С сожалением можно констатировать, что применяемые ныне методики ориентированы на механическое запоминание (чего стоит один режим тестирования), а не на использование имеющихся знаний.

Таким образом, без изменения системы подготовки специалистов ожидать расширения масштабов инновационной деятельности и повышения эффективности инновационного развития, скорее всего, не следует.

Список использованной литературы.

1. Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием: монография / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2007. – 411 с.
2. Вертакова Ю.В. Управление инновациями: теория и практика / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
3. Аборин С.Л. Модель баланса инвестиционного риска / С.А. Аборин. – М.: Комкор, 2006. – 160 с.

ВВП – ИСТОРИЯ, ЗНАЧЕНИЕ И ЗНАЧИМОСТЬ

И.А. Мишин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: 17seventeen@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Исследовано значение и история широко известного термина – ВВП. Раскрыта сущность показателя ВВП. Определено значение ВВП для экономической статистики и определения направлений развития экономики.

Несмотря на широту известности этого термина, значение его малопонятно для большинства людей. Попробуем разобраться с происхождением данного термина и его значением в современной экономике.

В 1901 г. в г. Пинске (в те времена это Российская Империя, теперь же это Белоруссия) в еврейской семье родился Семен Абрамович Кузнец. Его семья несколько раз переезжала с места на место в пределах Российской Империи. В этот период Семен Абрамович обучался в двух реальных училищах и одном Харьковском коммерческом институте. В 1910 г., из-за разгорающегося пожара мировой революции, в США иммигрируют его родители, мать Семена Абрамовича не выдержала поездки и скончалась в Варшаве. Через двенадцать лет, когда в Империи шла гражданская война, и оставаться там становилось все менее разумно, Семен Абрамович со своим братом Соломоном отбывает в земли обетованные вслед за отцом, который на тот

момент стал уже банковским служащим. Интересно что в 22м году иммигранты в США, как и сто лет назад, попадали под натурализацию, то есть их имена заменяли на удобоваримые и, по возможности, аналогичные, так Семен Абрамович стал Simon Smith Kuznets.

К 1926 году Семен Абрамович получил докторскую степень в Колумбийском университете. После чего будучи профессором Пенсильванского университета занимался исследованиями для Департамента Комерции США. Первые оценки национального дохода были сделаны Семеном Абрамовичем в 1934 году, тогда он и ввел понятие ВВП. Первый доклад о доходе и производстве появился в 1937 году, а термин макроэкономика вообще не встречается в печати до 1939 года.

В 1971 году Саймон Смит Кузнетз стал лауреатом нобелевской премии, и до 1991 года базовым показателем в макроэкономических исследованиях был валовой национальный продукт.

Итак, история исследуемого термина изучена. Теперь автор считает необходимым рассмотреть значение и значимость термина ВВП.

ВВП (англ. GDP) – макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. Давайте разберемся в смысле данного определения. Начнем по порядку: макроэкономический показатель – это тенденция экономики страны в целом, иначе говоря ее наклона, направления и стремления. Показатель отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг произведенных за год. Автор считает необходимым пояснить что, но в эту категорию не войдут такие товары и услуги, как к примеру нефть, уголь и услуги по ремонту городских коммуникаций. Почему? Потому что нефть – это не конечный продукт, это сырье, для производства бензина например, а вот бензин уже конечный продукт который используется потребителями, уголь – это сырье для создания железа, но и железо еще не конечный продукт – из него тоже что-то будет произведено, свет, тепло и вода – вот конечные услуги, а ремонт – это лишь создание возможности для предоставления этих услуг. При этом не учитывается национальной принадлежности использованных факторов производства, то есть не важно где расположена фабрика, не важно откуда на нее поставляется сырье, не важно кто на ней работает, если эта фабрика принадлежит гражданину нашей страны, продукция этой фабрики – продукция нашей страны и наш ВВП.

Теперь, с пониманием, можно обдумать значимость широко известного термина. Что в сущности означает термин ВВП для общественности, давайте разбираться снова. Рост ВВП, которым выражают рост экономики, означает что компании принадлежащие нашим согражданам стали производить больше продуктов и услуг конечного потребления, но какой от этого прок обществу если эти компании создают свою продукцию за рубежом силами иностранных рабочих? Обратная ситуация: падение ВВП, которым выражают спад мировой экономики в годы кризиса, означает что компании, по национальной принадлежности собственника являющиеся нашими, стали производить меньше товаров и услуг, что для страны с сырьевой экономикой не имеет большого значения. В кругу специалистов этот критерий оценки экономики давно подвергается критике, так как он не показывает распределения доходов на душу населения, то есть не отражает реального экономического благосостояния народонаселения страны.

В конце можно сделать заключение, что термин ВВП стал еще одним медийным инструментом, вырванным из контекста экономических докладов для придания значимости своим словам. Не смотря на это, вывод будет таким: цели поставленные в начале данной работы были достигнуты, также были сделаны выводы о значении и значимости исследуемого термина.

Список использованной литературы.

1. Кэмпбелл Р.М. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. – М.: Инфра-М, 2009. – 915 с.

ГЛАВНЫЙ МОТИВ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»

А.М. Николаева

Томский политехнический университет, г. Томск

Email: meleshgirl@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Представлены положительные и отрицательные аспекты вступления в ВТО. Рассмотрены основные возникшие проблемы. Проанализированы основные источники данных проблем. Показано неравномерное влияние условий ВТО на регионы РФ. Сделаны выводы о мотивах вступления в престижную торговую организацию.

Каждое государство, стремящееся развивать свою внешнеэкономическую деятельность, повысить мировой престиж страны претендует на членство в ВТО. Российская Федерация не является исключением, 22 августа 2012 года Россия официально вступила в ВТО.

Сейчас прошло чуть больше года после вступления России во Всемирную Торговую Организацию. Самое время задать вопрос, зачем это нужно было нашей стране: чтобы стать полноценным участником мировой торговли или все же главным мотивом было повышение престижа страны присутствием в этой значимой международной организации?

По условиям ВТО РФ должна была снизить тарифные ставки по многим видам товаров. Что многие называют невыгодным, так как в страну импортировались товары и по прежним ставкам, то есть, государственный бюджет только потеряет от вступления в ВТО. Российская Федерация обязалась не увеличивать экспортные пошлины, сократить или отменить их по ряду категорий, согласно положению ГАТТ 1994. Более того, Россия должна была снизить субсидирование сельского хозяйства, что, по мнению многих экспертов, нанесет крайний урон отечественному сельскому хозяйству, так к 2018 году субсидирование не должно будет превышать 4,4 млрд дол. И это не все ограничения, на которые вынуждена была пойти Россия. Режим наибольшего благоприятствования устраивал Россию далеко не по всем пунктам.

Мы разделяем мнения большинства экспертов о том, что на сегодняшний день вступление в ВТО не принесло ощутимых положительных результатов для России в целом.

Огромные убытки приносит сейчас России членство в ВТО. АЦ «ВТО-информ» оценивает эти убытки в 300 миллиардов рублей ежегодно, минэкономраз-

вития называет еще большую цифру – 450 миллиардов рублей. Государственный бюджет теряет почти 0,5 триллиона рублей!

Складываются такие убытки из потерь национальных производителей. Например, отечественные производители поставят на Российский рынок на миллион тонн товарного молока меньше (на 10–15 % меньше). Так как ввозные пошлины были снижены, и бороться с импортными товарами стало сложнее. Еще хуже ситуация на мясном рынке. Количество отечественных производителей сокращается. Прирост импорта серьезно ударил по ценам и тот, кто не успел модернизировать производство вынужден уходить из бизнеса. При этом субсидирования государством не достаточно, и с каждым годом оно должно снижаться. Тяжело сопротивляться импорту и металлургам [1].

Таким образом, многие опасения экспертов подтвердились: за год членства России в ВТО возрос импорт товаров, снизились таможенные сборы, что привело к сокращению государственного бюджета.

Очевидно, что многие отечественные производства находятся в нерентабельном состоянии. Об этом свидетельствует задолженность по заработной плате: в августе 2013 года она выросла по сравнению с 2012 годом на 25 % и составила 2,5 миллиарда рублей. Таким образом, предприятия не только не рентабельны, но и не в состоянии выплачивать заработную плату своим сотрудникам. Если некоторые предприятия все таки смогли удержаться на плаву, то другим пришлось уйти с рынка. Эти выводы можно сделать по возросшему показателю безработицы. Если в августе 2012 они составляли по официальным данным 5%, то к августу 2013 году они достигли 13 % [2].

Негативные стороны вступления России в ВТО после первого года совместного функционирования на лицо. Что касается положительных аспектов данной проблемы, то их довольно сложно разглядеть беглым взглядом.

По-разному повлияет вступление РФ в ВТО и на регионы страны: на какие-то положительно, на какие-то отрицательно. Этот вывод можно сделать как из экспертных оценок, так и из таможенной статистики.

По проведенному анализу можно сделать вывод, что более развитые регионы, в которых экспорт продукции довольно развит, более оптимистично реагируют на вступление в ВТО. Около 70 % опрошенных экспертов из такого региона как Средний Урал считают, что вступление в ВТО принесет положительные результаты в экономику данного региона. Мнение экспертов не сложно объяснить в точки зрения таможенной статистики внешней торговли региона за первую половину 2013 года [3]. По итоговым данным наблюдается положительное сальдо торгового баланса, которое составляет 30 258,8 миллионов долларов США [4]. Что превышает цифры по всех других регионах. Экспорт более чем в 5 раз превышает импорт, сырьевой, металлургический регион никак не проигрывает от изменившихся таможенных пошлин на сельскохозяйственные товары и другие торгуемые товары.

Москва – еще один яркий пример развитого региона, эксперты которого также оценивают вступление в ВТО как, в целом, положительное событие. Сальдо торгового баланса составляет 37 959,4 миллионов долларов США [4].

В целом же, по России, мнения экспертов делятся приблизительно поровну. Таким образом, есть более негативные оценки. Автор данной статьи считает, что те регионы, в которых отраслевая структура связана с лесной промышленностью, сельским хозяйством или легкой промышленностью еще не достаточно готовы к сниже-

нию пошлин на импортную продукцию в их отраслях, к массовому потоку более дешевых, а порой и более качественных товаров.

Таким образом, вступление в ВТО положительно повлияет на будущее экономики. Несмотря на неготовность некоторых регионов конкурировать с иностранными товарами, поток импортной продукции только повысит стремление предприятий улучшать и развивать качество, конкурентоспособность своей продукции. Вполне ожидаемо, что фирмы, не способные удержаться на плаву уйдут с рынка и это негативно скажется на социальной ситуации. Однако, вполне вероятно появление новых модернизированных предприятий, а это новые рабочие места.

Но важно рассматривать экономику не только с точки зрения защиты национальных производителей, но и с точки зрения российских потребителей.

Гражданам выгоднее покупать более дешевую и более качественную продукцию, для них не имеет значение в данном случае производитель. Если это будет импортный товар – хорошо, если отечественный – очень хорошо. Экономика оживает и в том, и в другом случае.

Что же касается негативных сторон, которые сейчас называет большинство экспертов – это стандартная реакция на открытие экономики, открытие страны. Автор отмечает, что эти аспекты наблюдались во всех странах после первых лет вступления в ВТО, но затем стали преобладать позитивные стороны. Это ожидает и Российскую Федерацию.

Список использованной литературы.

1. Россия подводит итоги за год после вступления в ВТО [Электронный ресурс] // РБК daily. URL: <http://www.rbcdaily.ru/video/562949988619723> (дата обращения: 25.09.2013 г.).

2. Год в ВТО – итоги в цифрах [Электронный ресурс] // Независимая народная газета Советская Россия. UTR: <http://www.sovross.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=594621> (дата обращения: 20.09.2013 г.).

3. Региональные аспекты вступления России в ВТО: последствия для Среднего Урала [Электронный ресурс] // Российский Институт Стратегических Исследований. URL: <http://www.riss.ru/index.php/analitika/1135-regionalnye-aspekty-vstupleniya-rossii-v-vto-posledstviya-dlya-srednego-urala#.UlE2NLlazG> (дата обращения: 20.09.2013 г.).

4. Текущие материалы таможенной статистики. [Электронный ресурс] // Федеральная таможенная служба. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18158&Itemid=2095 (дата обращения: 19.09.2013 г.).

ИНФОРМАЦИЯ И ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

С.В. Пашенцев

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: stas-pashencev@yandex.ru

Научный руководитель: Лазарчук Е.В., ассистент

В условиях современной экономики информация является одним из наиболее значимых факторов экономического роста. Экономику знаний характеризуют тем, что главной движущей силой социально-экономического развития становятся информация и знания. На смену труду, капиталу и при-

родным ресурсам, как основным факторам производства приходят информация, знания, человеческий потенциал.

О том, что знание является одним из основных фактором современного производства, свидетельствуют следующие факты.

Э. Денисон, сопоставив фактический рост производства США за 1929–57 гг. с тем, каким бы он мог стать, если бы на протяжении всего этого периода технический уровень производства и квалификация работников были бы неизменными, пришел к выводу, что почти 2/3 прироста продукции было получено благодаря новому знанию и более рациональной организации производства.

Данный вопрос актуален и для отечественной прикладной теории и практики, так как по некоторым оценкам запасы интеллектуальной собственности, имеющиеся у России, оцениваются в размере 400 млрд долларов США.

Информация и знания имеют свое различие в том, что знание – это реализованная информация. Т.е. после изучения теории – просто необходима практика. Для того, чтобы потом, рассказывая об этом мы, во-первых, опирались на личный опыт, и во-вторых, наши слова будут подтверждаться реальными фактами, что будет способствовать успеху в изложении материала.

Как фактор производства информация и знания имеют специфические свойства, резко выделяющие их из других условий производства.

В свою очередь информация является основным фактором производства. Т.к. информация будет способствовать развитию технологии и НТП в целом.

Во-первых, информация представляет собой такое условие производства, которое не потребляется в производственном процессе и может использоваться в неограниченном количестве воспроизводственных циклов. Потребление информации тождественно формированию нового знания. В процессе коммерческого использования информация и знания не потребляются (в том понимании, как потребляются остальные производственные ресурсы), а наоборот наращиваются. В этом контексте очевидно, что распространение информации тождественно ее самовозрастанию, исключаящему применение к этому феномену термина «редкость» в классическом его понимании.

Во-вторых, процесс передачи информации основан на взаимодействиях между субъектами рынка и невозможен без соответствующих усилий не только ее производителя, но и потребителя. В информации есть объективная сторона, связанная с затратами на получение определенного пакета данных. Но ценность информации в высшей степени субъективна и обусловлена ее необходимостью, важностью для получателя. В связи с этим амплитуда колебаний цен на одну и ту же информацию, потребляемую различными пользователями, столь велика, что ставит под сомнение возможность использования традиционных рыночных индикаторов для оценки ее стоимостного вклада в анализируемый бизнес.

В-третьих, создание знаний и информации представляется процессом сугубо индивидуальным; их стоимость не может быть определена исходя из «стоимости» произведшей их «рабочей силы».

Знание – в теории искусственного интеллекта и экспертных систем – совокупность информации и правил вывода (у индивидуума, общества или системы ИИ) о мире, свойствах объектов, закономерностях процессов и явлений, а также правилах использования их для принятия решений. Главное отличие знаний от данных состо-

ит в их структурности и активности, появление в базе новых фактов или установление новых связей может стать источником изменений в принятии решений.

Любое знание и значимая информация всегда являются уникальными. Они могут тиражироваться. Но тиражирование не есть серийное производство, как в случае с материальными объектами. И растиражированная идея не приводит к созданию нового объекта собственности и оценки. Она продолжает оставаться одной и той же идеей, одним объектом, к которому, в принципе, неприменимо множественное число. Разобраться, является ли участвующая в бизнесе информация (знания) объектом собственности или же это всего лишь незаконно используемый «клон» – непростая задача. Это связано с тем, что знания могут быть использованы не только лично стью, достигшей их, но и теми, кто ознакомился с составляющей их информацией.

Несмотря на указанные специфические особенности, информация и знания, как и другие факторы производства, имеют долгосрочный характер. Они могут использоваться в производстве в течение длительного периода времени, участвуя не в одном производственном цикле. Использование информации и знаний обеспечивает прирост стоимости, что характеризует ее как фактор производства, осуществляющий свой вклад в процесс создания прибавочного продукта наряду с другими («классическими») факторами производства.

Одним из примеров использования знаний как фактора производства является создание технопарков.

Другой пример – научно-промышленные «кластеры», в задачу которых входит эффективное освоение и практическая реализация новых научных идей. Под «кластерами» понимаются деловые и научные контакты между учеными, инженерами и бизнес-сообществом. Развитие и использование «кластерных» форм сотрудничества ученых, инженеров и бизнесменов стало объективно необходимым вследствие их высокой эффективности в экономическом освоении новых научных идей.

Следующий пример – венчурное инвестирование. Смысл венчурного бизнеса в том, чтобы представить средства компаниям, не имеющим иных источников финансирования в обмен на часть пакета акций, который венчурный инвестор продает через несколько лет после вступления в бизнес за цену, многократно превосходящую первоначальные вложения. Венчурный капитал – это долгосрочный рискованный капитал, инвестируемый в новые и быстрорастущие компании, многие из них – малые высокотехнологичные фирмы, реализующие инновационные проекты, для которых трудно привлечь традиционные инструменты финансирования, такие как банковские кредиты, лизинговые программы или выпуск акций на бирже. Венчурные инвесторы предоставляют таким перспективным фирмам финансирование в надежде на их быстрый рост и будущие высокие прибыли. Быстроразвивающийся сектор высокотехнологичных фирм играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик многих стран.

Обобщая вышесказанное информация и знания – это качественно новый фактор производства, который в корне отличается от традиционных факторов производства: земли, капитала и труда. Если промышленная революция породила индустриальную технологию, машинную технику, которая умножила физические силы человека, неизмеримо повысила производительность труда, то научно-технологическая революция конца XX века превратила информацию и знания на новый фактор, в который реализует и умножает возможности человеческого разума.

Список использованной литературы.

1. Знания как фактор производства [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2013. URL: http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65625a3ac78b4c53a89421306c37_0.html (дата обращения: 04.10.2013 г.).

2. Количественная мера значимости научно-технической информации как фактора производства [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2010. URL: http://www.fa-kit.ru/main_dsp.php?top_id=22565 (дата обращения: 04.10.2013 г.).

3. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 147 с.

4. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Изд. Логос, 2000. – 46 с.

5. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.

ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА M&A

В.А. Подлесный

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: T-joke_94@mail.ru

Научный руководитель: Таран Е.А., ст. преподаватель

Проанализирована динамика российского рынка слияний и поглощений компаний за последние 10 лет. Выделены основные причины изменения активности российского рынка M&A.

Одной из важнейших тенденций развития мировой экономики за последние десятилетия является формирование глобального рынка слияний и поглощений. В России данный процесс получил свое активное развитие в начале 90-х годов. В данной статье будет проанализирована динамика российского рынка M&A.

Начиная с 2006 года, средняя стоимость завершенных сделок M&A составила \$122,9 млн, что на 3,3 % больше, чем в 2005 году (\$119,0 млн). Вообще, средняя стоимость сделок по годам подвержена незначительным колебаниям: 2003-й – \$107,5 млн, 2004-й – \$96,1 млн, 2005-й – \$119,0 млн, 2006-й – \$122,9 млн. Можно констатировать, что рост количества сделок компенсируется ростом стоимости и количества крупных (от \$100 млн) и мегасделок (свыше \$1 млрд) [4].

На рис. 1 показана динамика.



Рис. 1. Объем рынка M&A (1997-2007) [1]

Мировой финансовый кризис также негативно сказался на объемах российского рынка M&A. В итоге, по данным аналитического портала Mergers.ru (Слияния и Поглощения в России), количественный объем рынка M&A в 2008 году снизился на 4,5 %, в 2009 году – на 40,9 % по отношению к предыдущему периоду [3].

Согласно аналитическим данным, 2010 год стал годом восстановления российского рынка слияний и поглощений: количественный объем рынка M&A увеличился на 16 % по сравнению с 2009 годом, при этом стоимостной объем рынка M&A практически не изменился.

В 2011 году было отмечено 1070 завершённых сделок, что на 20 % больше результата 2010 года. Рынок M&A еще далек от докризисных значений, но рубеж в 1000 сделок в год уже пройден. Стоимостной объем рынка при этом значительно вырос – до уровня 90,3 млрд долл. (на 64 % больше 2010 года). Соотношение стоимостного объема рынка M&A и ВВП России составило примерно 5,0 % (против 3,7 % в 2010 году) [2].

За первое полугодие 2012 года было отмечено 564 завершённые сделки, что на 23% больше аналогичного периода 2011 года. Стоимостной объем российского рынка M&A по итогам первого полугодия 2012 года оценивался в 28,9 млрд долл. (снизившись на 54 % по сравнению с первым полугодием 2011 года). Соотношение стоимостного объема рынка M&A и ВВП России составило 3,2 % [2].

Лидерами в отраслевой структуре стоимостного рынка M&A стали транспортная отрасль (22 %) и топливно-энергетический комплекс (13 %), лидером по количеству сделок стала пищевая промышленность (15 %).

Исследования современного состояния российского рынка M&A выявили следующие основные тренды в 2011–2012 годах:

- общая стабилизация российского рынка слияний и поглощений;
- значительное преобладание внутренних сделок (81% по итогам 2011 года и 87% за первое полугодие 2012 года в количественном объеме рынка M&A). Доля трансграничных сделок последние четыре года практически не меняется и остается на уровне 15-25% рынка;
- высокая зависимость российского рынка M&A от крупнейших сделок (так, в 2011 году 13 % сделок занимали 89 % стоимостного объема рынка, в первом полугодии 2012 года 11% сделок занимают 86 % стоимостного объема рынка. На три

сделки в 2011 году пришлось более 20 % стоимостного объема рынка M&A, в первом полугодии 2012 года – 25 %);

- значительная доля сделок в форме приобретения 100 % пакета акций (21 % стоимостного и 46 % количественного объема рынка M&A в 2011 году, 34 % стоимостного и 52 % количественного объема рынка M&A в первом полугодии 2012 года);

- по-прежнему высокая доля сделок «горизонтального» направления (66 % стоимостного объема рынка M&A по итогам 2011 года и 66,1% по итогам 2012 года).

В первом полугодии 2012 года общий объем сделок с участием государства и госкомпаний снизился в 2,5 раза по сравнению со вторым полугодием 2011 года. Снижение объема сделок связано с общим замедлением рынка M&A, завершением в 2011 году ряда крупных сделок, работа над которыми велась с 2010 года, корректировкой государственной политики в области управления госкомпаниями и стратегией приватизации.

Доля денежной составляющей при оплате сделок M&A (то есть, исключая оплату акциями, активами и зачет долга) в первом полугодии 2012 года снизилась на 44 % по сравнению со вторым полугодием 2011 года. Доля заимствований в общем объеме финансирования сделок увеличилась – около 56 % денежных платежей за приобретаемые активы в первом полугодии 2012 года было профинансировано с использованием заемных средств, в основном банковских кредитов. Увеличение доли заемных средств в финансировании сделок M&A обусловлено увеличением доли крупных сделок, высоким уровнем ликвидности в финансовой системе России и усилением активности крупных российских банков. Собственные средства в финансировании сделок M&A играли меньшую роль, что связано со снижением денежных потоков сырьевых компаний России – основных игроков рынка M&A. Зарубежные источники финансирования сделок M&A в первом полугодии 2012 года составили около 30% от денежного объема сделок, что сопоставимо с показателями 2011 года.

Подводя итог вышесказанному, тенденции и перспективы развития российского рынка слияний и поглощений в будущем году, основываясь на мнениях экспертов, отчетах и информационных материалах аналитических и консалтинговых компаний (PriceWaterHouseCoopers, Ernst&Young, Dealogic, Cbonds Group, Bloomberg, агентство АК&М и др.), можно сформулировать в следующем виде:

- российский рынок M&A может несколько сократиться в стоимостном выражении, однако общая динамика рынка может несколько увеличиться за счет количественного роста сделок в среднем бизнесе;

- переход сделок M&A на уровень среднего бизнеса приведет к существенному понижению стоимостных характеристик процессов M&A;

- крупные национальные компании будут расширять сферу своего присутствия на территории субъектов РФ посредством активизации региональных слияний и поглощений и развития филиальной сети;

- вектор региональной активности продолжит смещаться в сторону Уральского, Сибирского, Дальневосточного и Южного федеральных округов;

- в ближайшие годы активность государства и госкомпаний останется важной составляющей на рынке M&A.

Что касается отраслевых тенденций рынка M&A, стабильная M&A-активность, по мнению экспертов, сохранится в ближайшее время в пищевой промышленности, где наибольшим спросом будут пользоваться мясоперерабатывающие предприятия.

Также будет расти интерес сотовых операторов к непрофильным активам – ввиду падения выручки от основных видов бизнеса (голосовая мобильная связь, доступ в интернет) телекоммуникационные компании все шире инвестируют в смежные направления (СМИ, ритейл, производство развлекательного контента, разработка софта, платежные системы и т.д.), которые могут быть интегрированы с основным бизнесом.

Список использованной литературы.

1. Непредсказуемость правил игры в экономике тормозит сделки [Электронный ресурс] // Журнал слияния и поглощения. 2013. URL: <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2013/10.htm> (дата обращения: 02.10.2013 г.).
2. Время покупать [Электронный ресурс] // Газета «Ъ». 2013 URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2308473> (дата обращения: 04.10.2013 г.).
3. Рынок на перепутье [Электронный ресурс] //. 2013 URL: <http://mergers.ru/researches/research-41151> (дата обращения: 04.10.2013 г.).
4. Рынок M&A: обратный отсчет [Электронный ресурс] //. 2008. URL: <http://www.ma-journal.ru/statma/2008> (дата обращения: 09.10.2013 г.).

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

А.Н. Понетайкина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Favoritelife@sibmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Стратегическая дилемма России в начале XXI века заключается в выборе между энерго-сырьевым и инновационным путями развития экономики. Центральным элементом такого перехода является формирование национальной инновационной системы – что и является основной проблемой России, в решении которой может помочь анализ международного опыта развития инновационных систем с целью возможного использования сложившихся в мире подходов к формированию национальной модели инновационного развития.

Понятие «национальная инновационная система» (НИС) стало закрепляться в мировой экономической терминологии с конца 80-х – начала 90-х гг. XX века усилиями ряда исследователей, среди которых выделяют, прежде всего, англичанина К. Фримэна, шведа Б. Лундвала, американца Р. Нельсона.

По Фримэну, НИС – это «сеть частных и государственных институтов и организаций, деятельность и взаимодействие которых приводят к возникновению, импорту, модификации и распространению новых технологий».

Согласно классическим определениям по Лундвалу и Нельсону, «инновации представляют собой комплексный процесс, объединяющий различных участников, таких, как фирмы, производители новых знаний, технологические центры, аналити-

ческие центры, которые соединены множеством взаимосвязей, создающими таким образом инновационную систему» [1].

Основные характеризующие признаки НИС:

- формируется, прежде всего, в рамках страны;
- направлена на инновационный (инновационно-технологический) процесс;
- содержит элементы, отличающие ее от других систем;
- обеспечивает взаимодействие этих элементов.

Таким образом, НИС представляет собой, по своей сути, институциональную основу инновационного развития национальной экономики, которая создает необходимые условия и ресурсы для эффективной научной, научно-технической и инновационной деятельности в стране. Она охватывает всю совокупность субъектов и объектов научно-инновационной деятельности в базисных сферах экономики: науке, образовании, производстве, рынке и комплекс институтов правового, финансового, социального характера, обеспечивающих инновационные процессы.

Стратегии развития инновационной системы в каждой стране определяется проводимой государственной политикой, нормативно-правовой базой, формами государственного регулирования и поддержки, состояние научно-технического потенциала, а так же культурно-историческими традициями.

Не влияет же на развитие НИС ни тип государства, ни политический режим. Инновационная деятельность успешно развивается и в федеративных государствах (США, Германия) и в унитарных (Франция), в условиях конституционной монархии (Великобритания, Нидерланды), а так же при коммунистическом режиме (Китай). Можно предположить, что основным фактором, влияющим на успешное развитие НИС, является стабильность политической ситуации в стране.

Инновационная система формируется под влиянием множества объективных для каждой страны факторов, включая ее размеры, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития государственных институтов. Эти факторы являются долгосрочными детерминантами направления и скорости развития инновационной активности [1].

Каждая НИС характеризуется определенной структурой и упорядоченностью, предполагающими достаточную стабильность институционального взаимодействия. При этом в каждой стране своя национальная конфигурация институциональных элементов.

В связи с этим, НИС различных стран существенно отличаются друг от друга и перед ними ставятся разные цели и задачи. Тем ни менее анализ существующих в мире национальных инновационных систем позволяет выделить три базовые модели инновационного развития. Первую из них условно можно назвать «евроатлантической», вторую – «восточноазиатской», третью – «альтернативной» [2].

Таблица 1 – Особенности НИС разных моделей

Модель НИС	Компоненты инновационной системы	Особенности
Традиционная	Наличие всех основных компонентов НИС. Ключевыми компонентами являются университеты и лаборатории.	<ul style="list-style-type: none"> ● наличие инновационных кластеров; ● многочисленные инновационные центры; ● мощный научный потенциал; ● высокие затраты на НИОКР
Восточная	Отсутствие фундаментальной и частично прикладной науки. Основной компонент – исследовательские лаборатории.	<ul style="list-style-type: none"> ● ориентация на экспорт высоких технологий; ● заимствование технологий ● двухуровневая НИС
Альтернативная	Отсутствие блока фундаментальных и прикладных наук. Отсутствие высокотехнологического цикла.	<ul style="list-style-type: none"> ● заимствование технологий ● ориентация на образование в сферах экономики и менеджмента ● большую часть в ВВП составляет сельское хозяйство

На основе анализа инновационных систем разных стран можно сделать вывод, что успешная конкуренция с ведущими игроками мирового рынка без создания и постоянного совершенствования национальной инновационной системы невозможна.

Конкретные успешные реализации идеи национальной инновационной системы могут существенно варьироваться в зависимости от историко-экономического контекста, например, в силу исторических причин, американская система является наиболее диверсифицированной и гибкой, а финская, напротив, – более структурированной. При этом обе системы являются эффективными. Тем не менее, возможно сформулировать несколько основных положений, в значительной степени общих для разных стран [3].

Успешному развитию национальной инновационной системы способствуют следующие факторы:

1. последовательная и долгосрочная инновационная политика государства с четко сформулированными целями и задачами;

2. рациональное использование имеющегося инновационного потенциала в качестве фундамента для строительства инновационной экономики и реализации инновационной политики;

3. систематические усилия по налаживанию и укреплению сотрудничества между частным, исследовательским и образовательным секторами;

4. выявление и целевая поддержка важных для инновационно-технологического потенциала направлений, недостаточно быстро развивающихся либо не развивающихся самостоятельно;

5. охват как можно большего объема потенциально инновационных фирм посредством предоставления им государственной поддержки;

6. развитые программы коммерциализации инноваций, создаваемых и заимствуемых технологий;

7. разумное привлечение иностранных инвестиций транснациональных корпораций;
8. наличие развитого законодательства в области интеллектуальной собственности;
9. систематическое изучение и внедрение лучшего международного опыта.

В ходе анализа НИС ряда стран было установлено, что низкий уровень развития отдельных институтов не всегда мешает инновационному развитию. Ключевое значение в данном случае имеют выбор стратегии проведения государственной политики и, зачастую, – удачное стечение обстоятельств [3].

Список использованной литературы.

1. Национальная инновационная система [Электронный ресурс] // Шумпетер. 2007. URL: <http://www.schumpeter.ru/article.php?id=3&book=concept> (дата обращения: 23.02.2013 г.).
2. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2011. – №2 (38).
3. Инновационная политика: международный опыт [Электронный ресурс] // Человек и труд. 2010. № 12. URL: http://www.chelt.ru/2010/12-10/innovaci_12-10.html (дата обращения: 07.05.2013 г.).

РОЛЬ ЭНЕРГЕТИКИ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

М.В. Райсханов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mirzan1990@bk.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Для нашей страны разумное, экономическое использование энергетических ресурсов на протяженной территории является наиболее острой проблемой в развитии будущей цивилизации. А сохранение доставшегося наследия от предков является приоритетным направлением экономики энергетики.

Для решения проблемы развития экономики, выбора наиболее правильной организации предприятием необходимо оценить основные особенности технологии отрасли. К ним относят.

1. Совпадение процесса производства и потребления энергетической продукции во времени. Общее время и взаимоувязка процессов распределения, производства и потребления энергоносителей определяет невозможность выбраковки некондиционной энергии. Ни электрическую, ни тепловую энергию нельзя запасать и складировать. Энергосистемы должны выдавать столько мощности и энергии, сколько требуется в данный момент времени. Отсутствие возможности запаса и хранения энергии в значительных размера приводит к необходимости создания резервов преобразующих мощностей, топлива, и подводит к более точному прогнозированию объемов энергопотребления.

$$\mathcal{E}_{np} = \mathcal{E}_{номп} + \mathcal{E}_{пот}$$

$$Q_{np} = Q_{номп} + Q_{пот}$$

где \mathcal{E}_{np} - произведенная электрическая энергия, кВт*ч; $\mathcal{E}_{номп}$ - потребленная электрическая энергия, кВт*ч; $\mathcal{E}_{пот}$ - потери электрической энергии при транспортировке, кВт*ч; Q_{np} - произведенная тепловая энергия, ГДж; $Q_{номп}$ - потребленная тепловая энергия, ГДж; $Q_{пот}$ - потери тепла при транспортировке, ГДж.

Эта технологическая особенность предъявляет высокие требования к надежности энергетической системы и качеству электроэнергии. Надежность и бесперебойность являются основными требованиями в энергетике. Для обеспечения надежности используют:

- резервирование, т.е. создание резервов энергии, необходимых для замены вышедших из строя устройств, для проведения ремонта энергосистем, на момент отключения от питающей сети и для поддержания качества выдаваемой энергии (напряжения и частоты в электрической сети), а также формирование запасов топлива, воды и т.п.;

- многовариантность, т.е. широкую взаимозаменяемость генерирующих установок в энергосистеме. Так, электроэнергию производят на теплоэлектроцентралях, конденсационных электростанциях, атомных электростанциях, гидроэлектростанциях, а тепло отпускают котельные, теплоэлектроцентрали, или утилизационные установки.

На этих котельных и станциях могут быть установлены агрегаты различных типов, работающие на различных видах топлива и разных параметрах пара.

- динамичное потребление электроэнергии. Это обуславливает высокие требования к маневренности генерирующих установок, так как в каждый момент времени необходимо производить такое количество энергии, которое требуется потребителю. Маневренность устройства должна обеспечить работу энергосистемы по заданному курсу. В связи с тем что система работает с переменным режимом и в течение суток (недели, месяца, года), преобразующие установки должны иметь широкий диапазон управления нагрузкой. Наилучшими свойствами обладают ГЭС, на которых подключение в работу гидроагрегата приблизительно равняется нескольким минутам. На тепловых станциях это более длительный отрезок времени, так как котел требуется нагревать или, наоборот, остужать в течение 15–20 часов.

- необходимость создания энергосистем, включающих преобразующие установки разных видов. В результате чего повышается надежность, уменьшаются резервы, из чего следует, что экономятся средства, повышается эффективность ремонтных работ, снижаются годовой и удельный расходы топлива, увеличивается единичная мощность установок, осуществляется более полное и разумное использование ресурсов.

Промышленность является основным потребителем энергетических ресурсов. Задача промышленного производства – выпуск определенной продукции в запланированном объеме, заданного качества, при минимуме материальных, энергетических, денежных и трудовых затрат. Энергетика как гарант обеспечения бесперебойного питания промышленных предприятий является ключевым звеном экономики. Пример, затраты на использование энергии и энергоснабжение при производстве продукции должны окупаться, в том числе благодаря повышению качества товара, а значит его востребованности на рынке.

2. Взаимозаменяемость энергоресурсов и использование вторичных энергоресурсов.

3. Опережение в развитии промышленной энергетики по сравнению с основным производством, что помогает многократно поднять выпуск продукции, повысить надежность энергоснабжения. Схемы энергоснабжения промышленного предприятия зависят от многих факторов, поэтому их выбор осуществляется на основе технико-экономических расчетов.

Советская электроэнергетика как отрасль создавалась в рамках экономики, которая ориентировалась на долгосрочные показатели и имела незначительные финансовые ограничения. Госплан осознанно выбирал капиталоемкие проекты, экономившие на текущих затратах и предусматривавшие длительные сроки службы оборудования и низкий ежегодный процент его износа. Это была разумная стратегия, которая спустя десятилетия обернулась неповторимым подарком для руководства «Федеральной Сетевой Компании ЕЭС».

Сегодня текущие издержки на содержание работающих станций весьма незначительны. Эффективность советских станций многократно превосходила эксплуатационные показатели аналогичных зарубежных. Основные фонды российской электроэнергетики огромны, а затраты на их поддержание ничтожно малы. Они изнашиваются крайне медленно. Собирая гигантские суммы амортизационных отчислений с этих основных фондов, руководство «ФСК ЕЭС» десять лет направляет минимальные суммы денег на возмещение износа, но проблемы уже начались.

Есть и другая сторона вопроса – все эти удобства результат огромных затрат ресурсов и труда, вложенных предыдущими поколениями. Когда лет через десять отрасль все же рухнет, создание ее заново потребует таких затрат, что следующему поколению придется положить жизнь на возмещение нанесенного ущерба. Никто не задумывается об этом, и это самое печальное что может быть, народ теряет память о прошлом, о том какой ценной было все построено предками, отвоевано в ходе прошлых двух мировых войн. Без сохранения прошлых достижений у нации нет будущего.

Список использованной литературы.

1. Гильбо Е.Н. Экономика и энергетика России в условиях природных ограничений [Электронный ресурс] // Промышленные ведомости. 2003. URL: http://www.promved.ru/june_2003_04.shtml (дата обращения: 21.06.2013 г.).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БАЛАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

А.И. Руденко, В.М. Кац

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: rudenkalina@rambler.ru

Научный руководитель: Кац В.М., канд. физ.-мат. наук, доцент

В работе содержатся основные характеристики балансовых моделей, а именно сфера их применения, краткая история развития, научная актуальность, а также обозначены цели, задачи, функции и состав межотраслевого баланса.

Целью написания статьи является комплексная характеристика теоретических аспектов понятия балансовые модели, а также сферы их применения.

Таким образом, основной задачей при написании статьи является изучение балансовых моделей, так как это представляет собой одно из важнейших направлений экономико-математических исследований [1].

Балансовые модели предназначены для анализа и планирования производства и распределения продукции на различных уровнях – от отдельного предприятия до народного хозяйства в целом. Если вспомнить историю народного хозяйства как Советского Союза и России, так и других развитых стран, то можно наблюдать, что в экономики многих государств, в разное время случались экономические кризисы разных крайностей от кризисов перепроизводства (США, середина XX века), до дефицита (Россия, конец XX века). Все эти экономические кризисы связаны с нарушением баланса между производством и потреблением. Из этих фактов видно, что баланс между произведенной продукцией и потреблением является важными критериями как для макроэкономики, так и для микроэкономики [2].

В экономической теории впервые идея исследования и анализа межотраслевых связей была предложена советскими экономистами-статистиками при составлении баланса народного хозяйства за 1923–1924 хозяйственный год.

Научную актуальность и перспективность анализа межотраслевых связей одним из первых осознал экономист В.В. Леонтьев. Он сумел сформулировать чет-

кие теоретические основы метода «Затраты-выпуск» и его прикладное значение [3]. Эта модель позволяла рассчитать баланс между несколькими взаимодействующими отраслями, хотя ее можно легко обобщить и для организаций микроэкономики, например, для вычисления баланса между несколькими взаимодействующими предприятиями или между подразделениями одного предприятия (например, цехами одного завода).

Цель балансового анализа – ответить на вопрос, возникающий в макроэкономике и связанный с эффективностью ведения многоотраслевого хозяйства: каким должен быть объем производства каждой из n отраслей, чтобы удовлетворить все потребности в продукции этой отрасли? При этом каждая отрасль выступает, с одной стороны, как производитель некоторой продукции; а с другой – как потребитель продукции и своей, и произведенной другими отраслями [2].

К основным задачам межотраслевого баланса относятся:

- характеристика воспроизводственных процессов в экономике по материально-вещественному составу в детальном отраслевом разрезе;
- отражение процесса производства и распределения продукции, созданной в сфере материального производства и услуг;
- детализация счетов товаров и услуг, производства, образования доходов и операций с капиталом на уровне отраслевых групп продуктов и услуг;
- выявление роли факторов производства и их эффективное использование для экономического развития.

Система таблиц «Затраты-выпуск» выполняет две функции: статистическую и аналитическую.

Статистическая функция заключается в том, что система обеспечивает проверку согласованности экономической информации (предприятий, ДХ, бюджетов, таможенных платежей), характеризующей потоки товаров и услуг.

Аналитическая функция системы выражается в возможностях ее использования для анализа состояния, динамики, прогнозирования процессов и моделирования сценариев развития экономики в результате изменения различных факторов. Именно через симметричную модель системы «Затраты-выпуск» В. Леонтьев разработал методы анализа взаимосвязей первичных затрат и выпуска продукции в отдельных отраслях и конечного спроса на них. В основе данного анализа лежит предположение, что затраты на производство продукции в течение определенного периода времени являются постоянной величиной [6].

В модели межотраслевого баланса Леонтьева для анализа применяется схема межотраслевого баланса, состоящая из четырех основных квадрантов, отражающих определенные стадии производственного процесса:

- объемы потребления на нужды производства – первый квадрант;
- группирование продукта в зависимости от того, как он используется – второй квадрант;
- включение добавленной стоимости товара, например оплаты труда сотрудников, налогов и иного – третий квадрант;
- структура распределения национального дохода – четвертый квадрант.

Теория межотраслевого баланса позволяет:

- произвести анализ и прогнозирование развития основных отраслей национальной экономики на различных уровнях – региональном, внутриотраслевом, межпродуктовом;

- произвести объективное и актуальное прогнозирование темпов и характера развития национальной экономики;
- определить характеристику основных макроэкономических показателей, при которых наступит состояние равновесия национальной экономики. В результате воздействия на них приблизиться к равновесному состоянию;
- рассчитать полные и прямые затраты на производство определенной единицы блага;
- определить ресурсоемкость всей национальной экономики и отдельных ее отраслей;
- определить направления повышения эффективности и рационализации международного и регионального разделения труда [3].

Важнейшие виды балансовых моделей:

- частные материальные, трудовые и финансовые балансы для народного хозяйства и отдельных отраслей;
- межотраслевые балансы;
- матричные техпромфинпланы предприятий и фирм.

Балансовые модели, как статистические, так и динамические, широко применяются при экономико-математическом моделировании экономических систем и процессов. В основе создания этих моделей лежит балансовый метод, т.е. метод взаимного сопоставления имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов и потребностей в них. Если описывать экономическую систему в целом, то под балансовой моделью понимается система уравнений, каждое из которых выражает требование баланса между производимым отдельными экономическими объектами количеством продукции и совокупной потребностью в этой продукции.

Основу информационного обеспечения балансовых моделей в экономике составляет матрица коэффициентов затрат ресурсов по конкретным направлениям их использования. Например, в модели межотраслевого баланса такую роль играет так называемая технологическая матрица – таблица межотраслевого баланса, составленная из коэффициентов (нормативов) прямых затрат на производство единицы продукции в натуральном выражении [4].

Обобщая вышесказанное, отметим: межотраслевой баланс широко используется для статистических целей, определения товарной структуры потоков, а также для проверки сбалансированности всей системы статистических данных, охватывающих различные аспекты экономического процесса [3].

Решение таких задач невозможно без компьютерного моделирования балансовых моделей. При этом вычислительные алгоритмы имеют большую степень автоматизации в стандартных пакетах прикладных программ, что позволяет достаточно быстро осуществлять расчеты, и на основании их принимать управленческие решения.

Однако, несмотря на все перечисленные возможности балансовых моделей, они носят, как правило, фактографический характер и не содержат какого-либо механизма сравнения отдельных вариантов экономических решений, что, к сожалению, не позволяет сделать выбор оптимального развития экономической системы. Этим определяется ограниченность балансовых моделей и балансового метода в целом [5].

Список использованной литературы.

1. ООО «Олбест» [Электронный ресурс]. URL: http://otherreferats.allbest.ru/emodel/00070534_0.html (дата обращения: 12.10.2013 г.).
2. Тема 7. Балансовые модели [Электронный ресурс]. URL: <http://math.immf.ru/lections/307.html> (дата обращения: 12.10.2013 г.).
3. Основы национальной экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/mezhotraslevoy-balans.html> (дата обращения: 09.10.2013 г.).
4. Балансовые модели [Электронный ресурс]. URL: http://www.coolreferat.com/Балансовые_модели_часть=2 (дата обращения: 05.10.2013 г.).
5. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] // 2010 – 2013 URL: <http://www.smartcat.ru/Referat/jtpebramwq/moreA.shtml> (дата обращения: 12.10.2013 г.).
6. Образовательная экономико-правовая библиотека [Электронный ресурс]. URL: <http://зачетка.рф/book/3679/146122/Межотраслевой%20баланс.html> (дата обращения: 03.10.2013 г.).

АЗИАТСКИЙ КРИЗИС 1997 ГОДА

П.В. Соболева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: piovere@rambler.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В статье рассмотрены основные причины и влияние экономического кризиса на примере стран Юго-Восточной Азии. Также описаны последствия, которые ощутимо повлияли на экономики этих стран.

Мировые экономические кризисы происходили на протяжении всей истории человечества, будь то аграрное или постиндустриальное общество. Как правило, при этом наблюдается спад производства, накопление товаров на рынке, упадок цен, крах банковских систем, падение промышленных и торговых секторов, увеличение безработицы. Также известно, что экономика развивается циклично, т.е. за экономическим подъемом обязательно произойдет спад. Поэтому в любое время будет актуально изучение процессов возникновения кризиса и способов минимизировать ущерб, связанный с ним. Экономический кризис – это значительное нарушение равновесия в хозяйственной системе страны (в частности между спросом и предложением на товары и услуги), часто сопровождающееся потерями и разрывом нормальных связей в производстве и рыночных отношениях, что, в конечном счете, ведет к дисбалансу функционирования экономической системы в целом.

Азиатский экономический кризис 1997 года – экономический кризис в Юго-Восточной Азии, который произошел в июле 1997 года и стал большим потрясением мировой экономики в конце 1990-х годов.

Валютная и финансовая проблема, с которой столкнулись страны Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в 1997 г., для многих стала неожиданностью, так как эти страны, включая Таиланд, Филиппины, Малайзию, Индонезию, Южную Корею,

считались наиболее благополучными. Высокие темпы экономического развития большей части стран ЮВА с конца 80-х годов и до начала 1997 г благоприятствовали нарастанию притока в них иностранного капитала в форме прямых и портфельных инвестиций. В развитых странах, в перспективе увеличить доходы в период пониженных процентных ставок и замедления роста ВВП, инвесторы переводили капиталы на финансовые рынки, не принимая в расчет риски, связанные с этим. Приток капитала способствовал заметному расширению внутреннего спроса, повышению цен на акции и недвижимость, значительному росту активов и обязательств банковского сектора.

С началом 1996 г. ситуация стала неизбежно меняться. Спад курса японской иены по отношению к доллару изменило к худшему экспортную конкурентоспособность Таиланда и других юго-восточных азиатских стран с фиксированными валютными курсами. Усугубилась конкуренция стран АСЕАН с государствами открытых экономик, прежде всего с Китаем. Рынки Запада потихоньку стали испытывать перенасыщение азиатской экспортной продукцией, по большей части электронной. При этом в одно время в Индонезии, Таиланде и Малайзии стал явным перегрев рынков недвижимости, где предложение далеко ушло от спроса, что стало причиной резкого снижения цен. Также высокая финансовая преступность и уровень коррупции отрицательно повлиял на доверие к официальным экономическим данным, которые были распространены правительствами азиатских государств. В итоге все эти обстоятельства и повлияли на перелом в отношении иностранных инвесторов к азиатским экономическим рынкам.

Когда проблемы в экономиках стран Азии стали очевидны, крупные международные спекулянты начали атаку на местные валюты. Первой жертвой хедж-фондов стал Таиланд. В мае 1997 г. таиландский бат претерпел массовые атаки международных спекулянтов. Как результат таиландское правительство сообщило о девальвации бата 30 июня 1997 г, курс которого был соотнесен с курсом американского доллара. В итоге обменный курс бата понизился вдвое, а фондовый рынок Таиланда – на три четверти. 2 июля 1997 г. тайский Центробанк, потративший к тому времени на поддержание бата ощутимую часть своих ресурсов, сообщил о введении свободного курса тайской валюты. В следствии этого, бат начал падать и к концу года курс достиг 50-53 бат за доллар (вместо 25-26 в начале года) [5]. Это был сокрушительный удар для компаний, которые были вовлечены в кредитные операции. Резко упали котировки акций на бирже и цены на недвижимость.

На этом фоне рухнул таиландский фондовый рынок, а поскольку экономика Таиланда была тесно связана с другими странами, то уже в течение месяца кризис перекинулся на рынки Юго-Восточной Азии. В августе ухудшилась ситуация Индонезии. В середине 1997 года эта страна имела торговый профицит, огромные валютные резервы, низкую инфляцию и крепкую банковскую систему. В экономике Индонезии было, пожалуй, только одно слабое звено – большой объем долларовых кредитов, полученных местными компаниями. Когда рухнули тайский бат и малайзийский ринггит, международные спекулянты, обеспокоенные инвесторы и местные предприниматели, которым были нужны доллары для возврата кредитов, переключились на индонезийскую рупию. Правительству страны совместно с МВФ удавалось сдерживать атаку в течение июля и августа 1997 года, но в сентябре пришлось отпустить рупию в свободное плавание, после чего началось ее быстрое падение (к концу года курс упал с 2000 до 18000 рупий за доллар) [5]. Летом

1998 года многократное обесценение валюты и падение ВВП вынудили уйти в отставку правительство Сухарто, который правил страной 31 год [2].

Ниже приведена таблица со сравнительной характеристикой двух стран пострадавших от экономического кризиса 1997 года, где представлены основные причины, послужившие началом кризиса, и последствия, к которым этот кризис привел.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика стран Юго-Восточной Азии*

	Причины	Последствия
Таиланд	<ul style="list-style-type: none"> • фиксация валютного курса бата к доллару • незащищенность от спекулятивных фондов • Центробанк пытался стерилизовать приток экспортной валюты, обратно занимая напечатанные баты через продажу облигаций • накопленные резервы использовались для оплаты импорта после образования внешнеторгового дефицита, вместо финансирования иностранных займов 	<ul style="list-style-type: none"> • девальвация бата • резкий спад котировок акций на бирже и цен на недвижимость • обвал фондового рынка • острая задолженность тайских компаний • закрытие рынков капитала для местных компаний • рост безработицы
Индонезия	<ul style="list-style-type: none"> • большой объем долларовых кредитов • незащищенность от спекулятивных фондов 	<ul style="list-style-type: none"> • девальвация рупии • многократное обесценение валюты • падение ВВП • отставка правительства Сухарто • закрылись рынки капитала для местных компаний • разорение крупных корпораций • рост безработицы

* Составлено автором

Еще более обострил ситуацию и отток иностранных капиталов. Иностранные инвесторы, которые до этого активно вкладывали свой капитал в экономики Юго-Восточной и Восточной Азии, запаниковали, и бросились спасать свои вложенные средства. В результате значительно упали курсы национальных валют и фондовых индексов, закрылись рынки капитала для местных компаний, разорились крупные корпорации, народные волнения способствовали падению правительств. В таблице 2 показано, каковы были макроэкономические показатели стран ЮВА за год до кризиса и как изменились эти показатели в период кризиса.

Таблица 2 – Макроэкономические показатели стран Юго-Восточной Азии, % [6]

Страна и годы	Прирост ВВП	Инфляция	Баланс по текущим операциям, в % к ВВП
Южная Корея			
1996	7,1	4,9	-1,5
1997	5,6	4,5	-2,0
1998*	-1,4	12,5	8,4
Таиланд			
1996	6,6	5,8	-7,9

Страна и годы	Прирост ВВП	Инфляция	Баланс по текущим операциям, в % к ВВП
1997	-0,4	5,6	-1,9
1998*	-3,6	14,5	-7,1
Индонезия			
1996	8,0	7,9	-3,4
1997	4,6	6,6	-1,6
1998*	-5,8	45,0	5,5
Малайзия			
1996	8,6	3,5	-5,1
1997	6,0	2,7	-5,3
1998*	0,7	4,8	-2,3
Филиппины			
1996	5,7	8,4	-5,0
1997	5,2	5,1	-4,4
1998*	1,2	9,1	-3,7

Заключение

В некоторой степени события 1997 года оказали влияние и на рынки других стран (по подсчетам экономистов, азиатский кризис снизил мировой ВВП на \$2 трлн) [5]. В результате можно заключить, что для возникновения кризиса послужил уход иностранных инвесторов из стран Юго-Восточной Азии. А причиной этого можно рассматривать высокий уровень дефицита платежного баланса стран и девальвация национальных валют региона.

В заключение, можно сделать вывод, что выявление сути экономических кризисов и их предпосылок, является важной частью экономического анализа, который должен помочь современному обществу избежать ошибок прошлого и максимально уменьшить воздействие негативных факторов, т.к. ни точно предсказать ни избежать кризис невозможно.

Список использованной литературы.

1. Рынок ценных бумаг и биржевое дело./ Под ред. О.И. Дегтяревой, Н.М Коршунова, Е.Ф Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 501 с.
2. История мировой экономики. Учебник для вузов./ Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. – М.: ЮНИТИ, 1999.
3. Кетти Лин Дейтрейдинг на рынке Forex. Стратегии извлечения прибыли. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 240 с.
4. Завадский М. Первый корпоративный [Электронный ресурс] // Эксперт. №1 (640). 2008. URL: http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/01/pervuy_korporativnuy.
5. Голубицкий С.. Отсутствие воды в кране // Бизнес-журнал. – 2007. – № 12.
6. Азиатский финансовый кризис и его влияние на рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomyks.ru> (дата обращения: 27.09.2013 г.).

РЕЙДЕРЫ С МИРОВОЙ ИЗВЕСТНОСТЬЮ

Е.А. Таран

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ektaran@tpu.ru

Научный руководитель: Нехорошев Ю.С., доктор экон. наук, профессор

Обозначено современное состояние рейдерства в России. Рассмотрен опыт рейдеров с мировой известностью.

Несмотря на некоторый спад рейдерской активности в России, эта проблема не теряет своей актуальности. Данная статья является продолжением цикла работ, посвященных рейдерским захватам [1–4]. Итак, термин «рейдерство» используемый в экономической литературе, пришел к нам с Запада. В отличие от России в западной терминологии криминального оттенка в понятии «рейдерство» нет. Однако, в английском языке все термины, связанные с рейдерством (англ. hostile, defended, contested, unfriendly) имеют отрицательный характер. Это обычно связывается наличием моральной стороны рейдерства, а именно с наличием пострадавшей стороны.

Кроме того, на современном этапе развития рейдерство не имеет законодательного закрепления в России. При этом данный термин носит скорее образный характер, чем представляет собой содержательное научное понятие. До сих пор в научной среде ведутся активные дискуссии по значению понятия «рейдерства». На современном этапе отсутствует однозначное понимание явления в исследуемой области.

Несмотря на наличие разногласий в подходах к пониманию рейдерства, разногласий в понимании кто такие рейдеры практически не существует. Рейдеры – это специалисты, осуществляющие захват имущества против воли собственника. Детальный анализ литературных источников позволил выделить рейдеров, действия которых коснулись не одной страны, и слава которых распространилась на весь мир.

В XVIII веке была осуществлена попытка захвата Французской Ост-Индской компании французским роялистом и бизнесменом **Жаном де Батцем** (Jean, Baron de Batz). Это стало наиболее известным примером осуществления поглощения. Барон де Батц – родился 26 января 1754 г. в Гасконии. Уже в 24 года он занялся финансовыми спекуляциями. Он активно инвестировал на повышение акций компании по торговле с Индией. Затем, осуществил попытку захвата крупнейшей французской компании «Ост-Инд» (компания на праве монополии вела торговлю с Индией, чеканила индийские рупии и владела огромным флотом). Интересно, что уже тогда Батц использовал такие инструменты (связи, подкуп, обман, черный пиар и др.), большинство из которых применяется современными рейдерами. В результате осуществленных махинаций, он продал новому французскому роялистскому правительству свой пакет за 4 млн франков и уехал жить в Шотландию.

Рейдерством успешно занимался в конце XIX века **Джон Д. Рокфеллер** (John Davison Rockefeller), который родился 8 июля 1839 г. в штате Нью-Йорк. В 80-е годы XIX века Рокфеллер вошел в двадцатку самых богатых и могущественных людей страны и начал наступление на конкурентов: он заключил соглашение с железнодорожными королями, и те взвинтили тарифы на перевозки. Мелкие нефтяные компа-

нии разорвались, крупные капиталисты переуступали Рокфеллеру свои пакеты акций: вскоре он стал монополистом на нефтяном рынке и смог установить собственные, запредельные цены на нефть, которая в начале двадцатого века стала стратегическим товаром. «Стандарт ойл» превратилась в транснациональную компанию, ее интересы распространились на весь земной шар [5].

Карл С. Айкен (Carl Celian Icahn) – американский финансист, специализирующийся на корпоративном рейдерстве родился 16 февраля 1936 г. в Бруклине. Он начал с захвата небольших компаний. Так, в 1979 г. Айкен купил долю в Таррап, компании-производителе электроплит. Затем он вынудил руководство этой компании продать фирму шведским конкурентам Electrolux. Это в свою очередь принесло ему как акционеру \$3 млн, а шведской компании выход на американский рынок.

Технику его феноменального успеха называют «попыткой управлять судьбами сомнительных компаний». К. Айкен сначала осуществлял правильное распознавание компании, акции которых котировались ниже их потенциальной стоимости; а затем вел активное сражение и захват компании-цели. Идя на огромные риски в веренице сражений за захват компаний, К. Айкен превратил свою стодолларовую (в неделю) зарплату брокера-стажера в колоссальное состояние. Организовал захваты таких известных компаний, как Texaco, US Steel, Pan Am и RJR Nabisco и др.

Томас Б. Пикенс (Tomas Boone Pickens) родился 22 мая 1928 г. в Оклахоме. Стал всемирно известным налетчиком, благодаря тому, что путем корпоративного захвата занял крупные инвестиционные позиции в ряде нефтяных компаний. Свою собственную компанию он создал в 1956-ом г. и назвал ее Mesa Petroleum. Томас был одним из первых нефтяников, которые расширили свое производство посредством приобретений. Его захвату подверглись такие известные компании как: Hugoton Production Company, Cities Service, Gulf Oil, Phillips Petroleum и Unocal.

Майкл Р. Милкен (Michael Robert Milken) родился 4 июля 1946 года в пригороде Лос-Анджелеса. Американский финансист и филантроп изобрел использование «мусорных облигаций» для финансирования захватов. Дело в том, что в начале 70-х гг. XX века малому и среднему бизнесу Америки приходилось довольствоваться краткосрочными кредитами коммерческих банков по высоким процентам. Инвесторы старались вложить деньги в облигации крупных компаний, которые, по мнению рейтинговых агентств, являлись достаточно надежными. Но процентные выплаты по этим облигациям были немногим выше выплат по безрисковым облигациям казначейства. Иными словами, на рынке корпоративных долговых обязательств отсутствовали бумаги с высокой доходностью.

М. Милкен организовал параллельный рынок облигаций в обход рейтинговых агентств. Ему удалось, казалось, невероятное: заставить портфельных менеджеров вкладывать деньги в облигации неинвестиционного класса, так называемые «мусорные облигации» или «бросовые». «Мусорные облигации» – это ценные бумаги, которые в силу временных финансовых затруднений либо в результате изменения конъюнктуры рынка теряли высокий рейтинг, поэтому их иногда называли «падшими ангелами».

В 1978 году Милкен добился перевода своего отделения «Дрексель» из Нью-Йорка в Лос-Анджелес. Фирма «Дрексель» процветала. Благодаря Милкену она стала самой прибыльной инвестиционно-банковской фирмой США. Рынок «мусорных облигаций» был достаточно стабильным и приносил высокие доходы. На «мусорных облигациях» поднялись около тысячи компаний, расцвели целые индустрии, составляющие сегодня гордость экономики США, и прежде всего компании, оперирующие

в перспективных сферах – электронном оборудовании, телекоммуникациях, авиастроении, биотехнологии. Однако со временем «мусорные облигации» все чаще использовались для враждебных захватов. Небольшая агрессивная компания, набрав денег в кредит, покупала контрольный пакет акций гигантской корпорации с миллиардной капитализацией, причем в качестве кредитного обеспечения использовала... акции компании-жертвы. При этом деньги на кредитный выкуп как раз поступали от «мусорных облигаций».

Кеннет Дарт (Kenneth Dart) – инвестор, известный участием во множестве громких корпоративных скандалов. В 1993 г. он с большим дисконтом скупил банковские кредиты правительства Бразилии на \$1,4 млрд, после чего два года пытался заблокировать реструктуризацию всего госдолга, требуя более выгодных условий. К. Дарту удалось заблокировать консолидацию «дочек» ЮКОСа в конце 1990-х гг. – владельцы компании были вынуждены выкупить его пакеты в «дочках». Аналогичным образом К. Дарт воевал с владельцами «Сибнефти» – в итоге они уступили ему часть акций и место в совете директоров в обмен на долю в «Ноябрьскнефтегазе».

Пытаясь развеять негативный облик К.Дарата, Земцова отметила, что он был одним из первых иностранных инвесторов, пришедших в нашу страну во время ее тотальной ваучеризации. Когда крупные российские предприятия распродавались по заниженным ценам, зарубежные бизнесмены, как правило, предпочитали не рисковать и не влезать в дележ чужого пирога. Тогда даже «своим» в России порой приходилось несладко. Настоящий авантюрист, Дарт решил вложить семейные деньги в поднимающуюся промышленность молодой многообещающей страны и купил небольшие пакеты акций российских нефтяных компаний: 5% «Ноябрьскнефтегаза», принадлежавшего «Сибнефти», и 25 % дочерних структур ЮКОСа – «Юганскнефтегаза», «Самаранефтегаза» и «Томскнефти». Однако сотрудничества не получилось [5].

Таким образом, история рейдерства насчитывает сотни лет, хотя сам термин появился на рубеже XIX и XX веков. Рейдерство появилось вместе с акциями, которые дали возможность поглощения компании помимо воли руководства.

Список использованной литературы.

1. Нехорошев Ю.С., Таран Е.А. Анатомия российского рейдерства // Известия Томского политехнического университета. – 2009. – т. 314. – № 6. – С. 20–23.
2. Нехорошев Ю.С., Таран Е.А. Рейдерство как неформальный институт передела собственности // Известия Томского политехнического университета. – 2011. – т.318. – №6. – С. 33–35.
3. Таран Е.А. Борьба с рейдерством как неформальным институтом передела собственности // Известия Томского политехнического университета. – 2012. – т.321. – №6. – С. 59–61.
4. Taran E. Specificity of Raid in Machine-building Branch // 8th International Forum on Strategic Technology (IFOST-2013): Proceedings: in 2 vol., Ulanbaatar, 28 June – 1 July 2013. – Ulanbaatar: MUST, 2013 – Vol. 2. – P. 777–779.
5. Добротворский И.Л. Деньги и власть или 17 историй успеха. Психологические портреты. – Москва, 2004.
6. Земцова Ю. Под горячую руку [Электронный ресурс] // Слияния и поглощения. 2003. URL: http://www.ma-journal.ru/pdf/art_45.pdf (дата обращения: 07.10.2013 г.).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ АПК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

О.Ю. Франциско

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар
e-mail: fricsoolga@mail.ru

Научный руководитель: Бурда А.Г., доктор экон. наук, профессор

Для эффективного функционирования аграрных предприятий необходимо определить направления взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса. Одним из перспективных и эффективных направлений институциональных преобразований АПК является развитие и укрепление кооперативных связей сельскохозяйственных и перерабатывающих отраслей аграрных предприятий.

Для того чтобы аграрные предприятия функционировали эффективно, возникает необходимость определения направлений взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса. При этом кооперацию можно рассматривать как одну из наиболее привлекательных форм организации производства в сельском хозяйстве. Поскольку на современном этапе развития сельскохозяйственного сектора экономики крупные и средние аграрные предприятия в большинстве своем являются многоотраслевыми, включающие в себя как производственные, так и перерабатывающие отрасли, то особую актуальность приобретают вопросы институциональных преобразований АПК, оптимизации кооперативных связей сельскохозяйственных и перерабатывающих отраслей аграрных предприятий.

В соответствии с Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» кооперация представляет собой систему сельскохозяйственных кооперативов и их союзов. Сельскохозяйственный кооператив характеризуется как организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Кооперативная форма хозяйствования имеет ряд преимуществ. Во-первых, сокращаются издержки товаропроизводителей, объединенных в кооператив за счет сокращения потребности в ресурсах и более полной загрузки имеющихся производственных мощностей. Во-вторых, объединяясь в кооперативы, сельскохозяйственные товаропроизводители сообща отстаивают свои интересы при общении с перерабатывающими предприятиями, финансово-кредитными учреждениями, снабженческо-сбытовыми структурами, вместе противостоят воздействию различных внешних факторов на свою деятельность.

Богатый зарубежный опыт становления и развития кооперативного движения в сельском хозяйстве дает возможность оценить преимущества данной формы институционального развития агропромышленного комплекса. Так, через систему кооперативов скандинавских стран (Дания, Норвегия, Швеция) сбывается свыше 80 % товарной продукции сельского хозяйства. Во Франции – свыше 67 % зерна, 64 % свинины, 52 % молока. Через бельгийские кооперативы сбывается 65 % молока, 52 %

фруктов и 45 % овощей. В США – 81 % молока, 28 % всех овощей и фруктов, свыше 50 % зерновых [1].

Именно развитие кооперации способствует снижению дисбаланса между ценами реализации продукции сельхозтоваропроизводителей и потребительскими ценами на продовольственных рынках. В настоящее время в большинстве случаев доля производителей в цене сельскохозяйственных продуктов крайне низкая, что существенно сдерживает спрос конечных потребителей товаров. Для преодоления сложившейся ситуации и необходимо развивать кооперацию аграрного сектора экономики, в частности, сеть снабженческо-сбытовых кооперативов.

Также перспективным видом развития сельскохозяйственной кооперации как одного из направлений институциональных преобразований АПК является, на наш взгляд, создание перерабатывающих сельскохозяйственных кооперативов.

Развитие переработки продукции непосредственно в сельскохозяйственных предприятиях несет в себе ряд преимуществ:

- позволяет сгладить сезонность использования трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий за счет привлечения работников в перерабатывающие производства. Это оказывает влияние на социальное положение и уровень жизни работников, так как работа на перерабатывающих производствах считается более престижной, повышается занятость сельского населения из-за создания новых рабочих мест, трудовые ресурсы используются более рационально, уменьшается отток молодых специалистов из села, происходит дифференциация труда, повышается его производительность;

- позволяет сохранить скоропортящуюся, не пригодную для транспортировки сельскохозяйственную продукцию, перерабатывать нестандартную, нетоварную продукцию. Большинство видов продукции сельского хозяйства является скоропортящейся, непригодной для транспортировки. Следовательно, возникает объективная необходимость создания условий для первичной, а часто и промышленной переработки такой продукции непосредственно на предприятиях, ее производящих. Также следует учитывать, что какая-то часть собранной продукции растениеводства не может быть реализована из-за ее нестандартности, нетоварного вида. Такую продукцию также можно перерабатывать, это позволит предприятиям, во-первых, избежать значительных потерь продукции, во-вторых, сэкономить на транспортных расходах по перевозке некондиционной продукции, в-третьих, получить дополнительную прибыль от реализации продукции переработки, в-четвертых, отходы, получаемые в процессе переработки продукции можно использовать на корм скоту или для удобрения полей;

- повышает конкуренцию на рынке продовольственных товаров, способствуя улучшению качества предлагаемых товаров.

Таким образом, развитие и укрепление кооперативных связей сельскохозяйственных и перерабатывающих отраслей аграрных предприятий, их оптимизация является одним из перспективных и эффективных направлений институциональных преобразований АПК, несет в себе ряд преимуществ как для сельхозтоваропроизводителей, а так и для конечных потребителей сельскохозяйственной продукции и продукции ее переработки.

Список использованной литературы.

1. Заика С.Б. Организационные аспекты реализации государственной политики развития кооперации в АПК // Экономика, труд, управление в сельском хозяй-

стве. – 2011. – № 3(8). – С. 30–33.

2. Параметризация, моделирование и оптимизация конкурентоспособности АПК / Под ред. Трубилин А.И., Бурда А.Г., Франциско О.Ю. и др. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – 630 с.

3. Франциско О.Ю., Котельников А.В. Функционирование предприятий малого и среднего бизнеса на современном этапе развития экономики России // Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций: материалы VII заочной международной научно-практической конференции. – Краснодар: Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2012. – С. 344–348.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИРОВАННОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКУ

М.А. Черепанова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mari0ch29@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Согласно Энергетической стратегией России на период до 2030 г. одним из основных векторов развития страны является создание инновационного и эффективного энергетического сектора. В данной статье рассматривается, может ли метод доходности инвестиционного капитала решить поставленную задачу и привлечь инвестиции в электроэнергетику.

Электроэнергетическая отрасль является одной из главных отраслей российской экономики. В настоящее время в работе данной отрасли существует множество проблем: высокий уровень износа оборудования, дефицит генерирующего оборудования и мощности, низкая инвестиционная привлекательность. Решение этих проблем невозможно без привлечения инвестиций. Их основным источником для предприятий электроэнергетики служат тарифы.

На современном этапе развития в РФ в тарифном регулировании электросетевых компаний при расчете тарифа на передачу электрической энергии преимущественно применяется метод экономически обоснованных затрат («затраты плюс»). При использовании метода экономически обоснованных затрат тарифы рассчитываются на основе размера необходимой валовой выручки организации, осуществляющей регулируемую деятельность, от реализации каждого вида продукции (услуг) и расчетного объема производства соответствующего вида продукции (услуг) за расчетный период.

На практике поставщик ресурсов ежегодно доказывает в органе регулирования тарифов сумму средств, которые ему необходимы для осуществления деятельности. Недостатками применения методики «затраты плюс» является не заинтересованность компаний в снижении издержек и повышении качества оказываемых услуг, а также значительные трудности в привлечение финансовых ресурсов, поскольку источниками инвестиций являются только амортизация и прибыль текущего года. Для

решения данной проблемы был разработан новый метод тарифного регулирования – RAB-метод.

RAB-регулирование – это система тарифообразования на основе долгосрочного регулирования тарифов, направленная на привлечение инвестиций для строительства и модернизации сетевой инфраструктуры и стимулирование эффективности расходов сетевых организаций. Базируется он на основе введения экономически обоснованной нормы доходности на вложенный капитал, которая будет закладываться в тарифы на энергию. Это гарантия того, что вложенный капитал вернется инвестору через тарифную выручку с определенной прибылью, размер которой определяется государством.

Основными достоинства RAB-регулирования по сравнению с традиционным методом «затраты плюс» являются:

- стабильность экономического и бюджетного планирования регионов за счет установления тарифов на долгосрочный период регулирования (3–5 лет);
- обеспечение взаимосвязи цены и качества оказания услуг по передаче электрической энергии – тариф зависит от выполнения компанией показателей по надежности и качеству услуг по передаче электроэнергии;
- возможность направлять часть средств от возврата и дохода «старого» капитала на погашение инвестиционной кредиторской задолженности, что необходимо в целях финансового оздоровления компании;
- инвестиционная привлекательность, связанная с прозрачностью утверждения тарифных решений.

В отличие от метода «Затраты плюс», в которой расходы на инвестиции являются частью тарифа, в системе RAB инвестиции включаются в базу инвестированного капитала и только потом – в тариф малыми частями (1/35 от всего объема инвестиций и 12% в виде дохода на вложенный капитал). Таким образом, есть возможность привлечь достаточно крупные инвестиции при приемлемом росте тарифа на энергию.

Тариф в методике RAB складывается из трех компонентов. Это, во-первых, средства на покрытие операционных затрат компании, во-вторых, средства на возврат акционерного и заемного капитала и, в-третьих, средства на выплату процентов по займам. Тарифы будут корректироваться на фактический объем оказанных услуг по передаче электроэнергии, фактический уровень инфляции, фактический уровень затрат на компенсацию потерь, плату единой национальной электрической сети.

Система RAB-регулирования была создана и впервые внедрена в Великобритании в конце 1980-х гг. Первыми перешли на новую модель тарифообразования компании связи и водоснабжения. Чуть позже эксперимент был распространен на электрические и газовые сети, порты, аэропорты и иные сферы бизнеса с ограниченной конкуренцией. С середины 90-х гг. этот опыт переняли некоторые другие европейские страны, Австралия, Канада и США.

В России потребность в энергии постоянно растет, вместе с тем возможности производства (генерации) и доставки к потребителям (передачи по сетям) ограничены физически. Новые объекты еще не построены, а старые срочно требуют капитального ремонта или замены. Например, система передачи и распределения (сетевой комплекс) была изношена в среднем на 70 % и требовала инвестиций в сотни миллиардов рублей. Работа над новой моделью тарифного регулирования началась в профильных ведомствах, и в первую очередь в Минэкономразвития, еще в период

реформирования электросетевого комплекса страны в 2003–2005 годах. Аналогично Великобритании, в нашей стране в процессе реформирования были созданы 11 сопоставимых по масштабам межрегиональных распределительных сетевых компаний. Были проведены необходимые исследования, разработаны методические рекомендации, подготовлена законодательная база, и в июне 2008 года премьер-министр России Владимир Путин подписал Постановление Правительства об основах ценообразования в отношении электрической и тепловой энергии. Практическая реализация RAB-метода началась с 2008 года.

В настоящее время процесс перехода компаний распределительного сетевого комплекса на RAB-регулирование в основном завершен. В 2009–2012 гг. на RAB-регулирование были переведены дочерние и зависимые общества ОАО «Холдинг МРСК» в 58 субъектах Российской Федерации, ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «МОЭСК», ОАО «Ленэнерго» и ряде других предприятий.

К положительным последствиям применения метода доходности инвестиционного капитала можно отнести:

- фактическое выполнение инвестиционной программы ниже планируемого, однако, значительно выше, чем при методе «затраты плюс»;
- на предприятиях уже внедривших этот метод, завершено строительство многих стратегически значимых объектов, увеличивающих производственные мощности компаний.

Так например, внедрение метода доходности инвестиционного капитала в ОАО «ФСК ЕЭС» дало следующие результаты. Общая протяженность завершенных строительством и включенных в работу ЛЭП в 2011 г. достигла 2942,8 км, что в два раза больше, чем в 2010 г. При этом компания ввела в эксплуатацию более 500 объектов Единой национальной электрической сети (ЕНЭС) на общую сумму свыше 147 млрд руб. В 2012 году Федеральная сетевая компания построила и ввела в эксплуатацию более 150 объектов с протяженностью линий электропередачи более 4500 км.

Таким образом, RAB-регулирование дало положительный эффект. Однако по сравнению с зарубежными странами метод оказался недостаточно эффективным. Можно выделить ряд причин искажения данного метода в России:

- политические интересы преобладают над экономической целесообразностью, а именно политика администрации региона направлена на сдерживание роста тарифа. Механизм метода RAB устроен так, что при росте тарифа сейчас впоследствии удастся добиться его снижения до уровня инфляции и ниже, а сдерживание роста тарифа не дает этому механизму сработать;
- срок возврата инвестированного капитала не сопоставлен со сроком службы производственного оборудования.
- сложность привлечения кредитных ресурсов в России. Расчеты по новой методике включают доходы на инвестиции в размере не более 12 %, в то время как банки сегодня дают кредиты под 15–18 % годовых. Брать заемные инвестиции под 18 %, имея гарантированную доходность 12 %, сетевые компании не заинтересованы. Метод RAB-регулирования эффективен при банковской ставке ниже 9%, потому что с учетом налога на прибыль инвестор вместо 12 % получит всего 10% чистой прибыли от своих вложений в энергетику.

Таким образом, для того чтобы метод RAB стал эффективным в полной мере необходимо следующее:

- «сглаживание» (величина изменения) необходимой валовой выручки без ограничений в первый год регулирования;
- срок возврата инвестированного капитала, увязанный со сроком службы производственного оборудования;
- норма доходности на капитал, инвестированный до перехода на долгосрочное регулирование, скорректированная на физический износ основных средств;
- поддержка регулирующих органов в части вопроса о превышении предельных значений тарифа на первый период регулирования, с целью снижения роста в последующих периодах.

В результате можно заключить, что в целом RAB-регулирование тарифов может служить эффективным источником привлечения инвестиций в электроэнергетику, однако для того чтобы этот метод стал эффективным в российских условиях, необходимо решить ряд выше перечисленных проблем.

Список использованной литературы.

1. Баскова А.Р. Инвестиции в основной капитал электроэнергетики как фактор роста и инноваций // Вестник Астраханского государственного технического университета. Экономика. – 2012. – № 1. – С. 91–96.
2. Батина И.Н. Применение метода доходности инвестиционного капитала в тарифном регулировании электроэнергетики // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 6. – С. 31–36.
3. Саляева В.В., Афанасьева А.В. Инвестиционно-инновационное обновление электроэнергетики и рыночные механизмы ценообразования // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 2. – С. 58–58.
4. Е.Барина. Тарификация обновления. Новости энергетики [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании Комплексные энергетические системы. 2012 URL: http://www.ies-holding.com/industry_id4994.html (дата обращения: 08.10.2013 г.).

ПРОБЛЕМАТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Е.А. Шабаловская

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Lenb3403@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Проблематика экономического роста всегда актуальна: в любое время, в любой стране мира. Одновременно экономический рост может неоднозначно влиять на уровень жизни населения, социально-экономическую обстановку в стране. В статье исследуются современные факторы экономического роста, оценивается его влияние на социальный и экономический прогресс.

Одна из важнейших целей социально-экономической политики правительства страны – стимулирование экономического роста, поддержание его в стабильном и оптимальном состоянии. Экономический рост отражает процесс движения экономи-

ческой жизни, активизацию научно-технического прогресса и сдвигов в развитии производства. Он связан с использованием природных, экономических и общественных ресурсов, поэтому отражает баланс потребностей и возможностей народа.

Долгое время экономика нашей страны обеспечивала экономический рост исключительно за счет использования в производстве все большего количества ресурсов, а не повышения качества продукции. После многолетнего спада, связанного со сменой общественного строя, Россия вошла в зону экономической и политической стабильности. В связи с этим является недопустимым низкий уровень жизни россиян.

Проблема экономического роста также занимает ведущее место в обсуждениях между представителями разных народов и их правительств. Растущий объем реального производства позволяет разрешить проблему, с которой сталкивается любая хозяйствующая система: ограниченность ресурсов при безграничности потребностей человека. Но растущая экономика обладает большой способностью удовлетворять новые потребности человека и решать социально-экономические проблемы внутри страны. Экономический рост является необходимым для многих стран с целью преодоления экономической отсталости.

Но не всегда улучшение и увеличение говорит об экономическом росте. Цель производства и экономического роста – повышение благосостояния населения нации, поэтому развитие производства, которое направлено на удовлетворение потребностей человека, можно считать экономическим ростом. Экономический рост предполагает такой ВВП по объему и качеству, который сопровождается расширением выбора выпускаемых товаров и услуг при повышении их качества, соответствием структуры производимых товаров структуре общественных потребностей [2].

Суть роста состоит в разрешении основного противоречия экономики – безграничность потребностей при ограниченных производственных ресурсах. Разрешить это противоречие возможно двумя способами за счет:

- увеличения возможностей производства;
- наиболее эффективного использования имеющихся возможностей производства и развития потребностей.

В общем виде экономический рост означает количественное и качественное изменение продукта производства. Свое явное проявление экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового внутреннего продукта, в увеличении экономической мощности страны.

Мировая экономика показывает два основных типа роста экономики: экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный рост максимизация национального продукта осуществляется за счет вовлечения дополнительных факторов производства. При неизменной технологической базе производства.

Интенсивный экономический рост происходит за счет использования более современных факторов производства и технологий. Результатом интенсификации может стать не только увеличение объема продукции, но и повышение его качества. Важнейший фактор интенсивного роста – превышение темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы.

Процесс экономического роста зависит от ряда факторов, тесно взаимосвязанных и порой взаимообусловленных:

1. Фактор предложения, который является основным, проявляется в долгосрочной перспективе, то есть делает рост производства физически возможным.

2. Фактор спроса – обеспечивает рост уровня совокупных расходов в целях полного использования потенциала производства. Для использования растущего потенциала предприятия должны оснащаться необходимыми более высокотехнологичными средствами производства и полностью использовать расширяющийся объем ресурсов.

3. Фактор распределения – обеспечивает рациональное использование ресурсов. Способность к увеличению производства недостаточна для расширения общего выпуска продукта, так же необходимо применение возрастающего объема ресурсов и их распределение таким образом, чтобы получать наибольшее количество полезного продукта. Эффективная утилизация ресурсов при этом имеет важное значение [1].

Экономический рост предоставляет основные условия материального разнообразия. Он обеспечивает возможность совершенствовать военно-промышленный комплекс, оказывать поддержку развитию инфраструктуры, применять программы помощи пенсионерам, больным и бедным, улучшать систему образования и здравоохранения, развивать другие отрасли социальной сферы, увеличивая личные доходы населения [3].

Сегодня многие эксперты, ученые и простые обыватели задают вопрос, начнется ли подъем экономики или же наоборот, необходимо ожидать падения? Большинство аналитиков занимают позицию «поживем – увидим», не давая конкретного прогноза в силу возможного появления непредвиденных обстоятельств, связанных например с запуском большой программы реформ и антикоррупционной кампании. Еще в 2012 г. начались реформы на рынке капитала, и Россия в перспективе должна открыться для инвесторов со всего мира, что предположительно вызовет существенный экономический рост. Центробанк России перешел к планированию темпов инфляции, таким образом сейчас рубль стал фактически свободной плавающей валютой. В 2013 по прогнозам ожидалось оживление экономического роста в России. Однако уже сейчас наблюдается замедление темпов роста: МВФ понизил темпы роста ВВП РФ с 2,5 % до 1,5 %. Замедление экономического роста развивающихся стран оказывает давление на товарные рынки, что снижает экспортную активность России и других стран СНГ. Несмотря на это, эксперты МВФ считают, что сегодня Россия лучше переносит «экономические шоки» из-за более гибкой учетной ставки, антикризисных мер и увеличенных резервов.

Тем не менее, существует страх, что если нефтяные цены упадут, то это пустит ко дну экономику России. Однако Goldman Sachs заявляет, что российская экономика становится менее восприимчива к нефтяным ценам в связи с запуском ряда новых проектов, которые либо уже реализуются, либо близки к завершению. И на самом деле доля нефти в бюджете страны уменьшается: в 2012 г. она составила 51 %, а в 2013 – уже 40 %, из-за активного роста других отраслей экономики, например, сферы услуг и розничной торговли [4]. Но никто при этом не отменял основные законы экономического роста: только развитие реального сектора экономики позволит обеспечить внутренний спрос, повысить реальные доходы населения, обеспечить независимость и устойчивость экономике России.

Список использованной литературы.

1. Экономический рост в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] // Современная экономическая теория. 2010–2013. URL: <http://modern-econ.ru/ekonomika-rossii/osobennosti/economicheskij-rost.html> (дата обращения: 12.06.2013 г.).

2. Проблемы экономического роста в России [Электронный ресурс] / Детальный анализ. 2011–2013. URL: <http://danaliz.ru/2013/04/28/problemy-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii/> (дата обращения: 18.06.2013 г.).

3. Проблемы и перспективы экономического роста в России [Электронный ресурс] // Учебные материалы. URL: <http://works.doklad.ru/view/Gtd5Cja2i18.html> (дата обращения: 19.06.2013 г.).

4. Арис Б. Прогноз-2013 по России: картина неоднозначная. Часть 1 [Электронный ресурс] / ИноСМИ.ru. 2012. URL: <http://inosmi.ru/russia/20121221/203623781.html> (дата обращения: 18.06.2013 г.).

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ

А.Е. Шарабарина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: 123Nastya123@sibmail.com

Научный руководитель: Дибров А.М., ассистент

Ценообразование – формирование величины цены товара, выраженной в определенной сумме денег. Процесс ценообразования опирается на механизм спроса и предложения. Спрос определяет максимальную цену товара, которую способен уплатить потребитель. Ее называют ценой спроса. Минимальная цена, по которой производитель согласен реализовать свой товар, называется ценой предложения.

Существует несколько видов ценообразования. Рассмотрим их.

1. Дискриминационное образование – это продажа товара (услуги) по разным ценам независимо от издержек. Установление дискриминационных цен осуществляется в зависимости от:

- покупательского сегмента, т.е. разные покупатели готовы платить за один и тот же товар различные цены;
- варианта товара, т.е. разные версии товара (услуги) продаются по разным ценам вне зависимости от издержек;
- местонахождения товара, т.е. цены на товар в разных местах устанавливаются разные, даже, если издержки одинаковые;
- времени, т.е. размер цены зависит от сезона.

2. Ценообразование по психологическому принципу – это определение цены не только с экономической стороны, но и учитывая психологические факторы.

3. Стимулирующее ценообразование – это снижение цены (даже ниже себестоимости) на некоторое время с целью повышения уровня продаж в краткосрочном периоде. Применяется для снижения запасов товара.

4. Ценообразование по географическому принципу – это установление разного уровня цен в зависимости от удаленности от производителя. В основном это применяется для покрытия транспортных издержек.

Система методов ценообразования включает следующие методы:

- на основе издержек производства;
- ориентацией на ценностную значимость товара;
- ориентацией на конкуренцию;
- на основе нахождения равновесия между издержками производства и состоянием рынка;
- параметрические методы; метод статистических игр;

Политика ценообразования является частью экономической и социальной политики любого государства. Для ее осуществления органы государственного управления используют следующие рычаги:

- налоговую и финансово-кредитную политику, включая установление ставок налогов и налоговых льгот, цен и правил ценообразования, дотаций, экономических санкций и лицензий, социальных и экологических норм и нормативов;
- научно-технические, экономические и социальные государственные и региональные программы;
- государственные заказы на производство продукции, выполнение работ и услуг для государственных нужд;

Государство может влиять на процесс ценообразования тремя способами:

- назначать фиксированные цены (вводить государственные преysкуранные цены, например, на электроэнергию, железнодорожные тарифы, жилищно-коммунальные услуги, проезд в общественном транспорте), замораживать цены, фиксировать цены предприятий-монополистов;
- определять правила, в соответствии с которыми предприятия сами назначают регулируемые государством цены (установление предельного уровня цен отдельных видов товаров; регламентация основных параметров цены, таких как прибыль, скидки, косвенные налоги и т.д.; определение предельного уровня разового повышения цен конкретных товаров);
- устанавливать рыночные «правила игры», т.е. вводить ряд запретов на недобросовестную конкуренцию и монополизацию рынка (запрет на горизонтальное и вертикальное фиксирование цен; запрет на демпинг).

Несмотря на определенные изменения в России, произошедшие за последние несколько лет, и отказ государства от политики полного невмешательства в процесс формирования цен, главной проблемой по-прежнему является отсутствие единого государственного курса в этой сфере. Как правило, действия властей в области ценообразования носят стихийный и непоследовательный характер.

В статье 71 Конституции Российской Федерации указано, что в ведении Российской Федерации находится установление основ ценовой политики в стране. Однако на сегодняшний день не существует закона, который мог бы обеспечить проведение в стране единой политики цен и тарифного регулирования. Предлагавшиеся в разное время законопроекты, такие как «О государственном регулировании цен (тарифов)», «Основы государственного регулирования цен (тарифов, расценок, ставок)», «Об основах ценовой политики Российской Федерации», отклонялись депутатами Государственной Думы Российской Федерации еще на стадии первого чтения.

Механизмы и принципы ценообразования в России разбросаны по множеству законодательных актов. Непосредственное же воздействие государства на цены и тарифы осуществляется преимущественно на ведомственном уровне посредством огромного количества подзаконных актов органов исполнительной власти. Совершенно очевидно, что столь широкое разнообразие правовых норм существенно за-

медляет и усложняет процесс государственного воздействия на цены и тарифы. Наглядным примером этого служит недавний скачок цен на услуги ЖКХ в регионах, ответственность за который чиновники различного уровня перекладывали друг на друга.

Другой важнейшей проблемой в области ценообразования является недостаточная обоснованность тарифов естественных монополий. По мнению многих специалистов, сегодняшние методики определения затрат, включаемых в себестоимость продукции естественных монополий, абсолютно непрозрачны. А так как в российском законодательстве отсутствует понятие «экономически обоснованные затраты», компании позволяют себе закладывать в тарифы расходы на содержание непрофильных активов или необоснованно высокие зарплаты топ-менеджеров. Известны случаи, когда зарплата руководителя локальной естественной монополии (например, службы водоканала) в разы превышала зарплату руководителя региона.

Повышение тарифов естественных монополий зачастую обосновывается необходимостью инвестиций в развитие отрасли. Однако система принятия решений о включении инвестиционной составляющей в структуру тарифа также непрозрачна и проконтролировать распределение инвестиционных средств, как правило, не представляется возможным.

В результате рост тарифов естественных монополий ежегодно превышает уровень инфляции в России. Это ставит другие отрасли экономики в заведомо худшее положение, вынуждает отечественных производителей повышать цены на выпускаемую продукцию, негативно сказывается на уровне жизни населения. По мнению многих специалистов, повышение тарифов естественных монополий является ключевым фактором высокой инфляции в стране.

Для решения всех проблем в области ценообразования России необходимо выработать единый подход и прозрачные принципы в этой сфере. Должны быть приняты следующие меры:

1) Нужно разработать и принять базовый федеральный закон, касающийся основных принципов ценовой политики Российской Федерации. Должны быть четко разграничены полномочия между федеральными и региональными органами государственной власти в области государственного регулирования цен; определены сферы, в которых осуществляется государственное регулирование цен; сформулированы общие принципы формирования свободных и регулируемых цен, а также критерии и принципы расчета экономически обоснованных затрат; установлены права, обязанности и ответственность субъектов ценообразования, а также процедуры разрешения конфликтов.

2) Использовать методы долгосрочного планирования и прогнозирования цен в стране. Государство не может допускать резких скачков цен в тех или иных отраслях экономики.

3) Остановить необоснованный рост тарифов естественных монополий. Процедуры формирования тарифов должны стать прозрачными, понятными бизнесу и населению. Контроль со стороны проверяющих органов власти за деятельностью монополий должен быть усилен.

4) Повысить эффективность контроля за ценовыми сговорами и установлением монопольно высоких или монопольно низких цен. Более широко привлекать общество к отслеживанию этих процессов.

5) Реализовать комплекс мер, направленных на развитие конкуренции, стимулирование сокращения издержек производителей, рост производительности труда и применение современных ресурсосберегающих технологий.

Список использованной литературы.

1. Магомедов М.Д. Ценообразование: учебник / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. – М.: Дашков и К, 2009. – 254 с.

2. Мировая экономика: учебник / Всероссийский заочный финансово-экономический институт (ВЗФЭИ) / Под ред. И.П. Николаевой. – М.: Проспект, 2010. – 240 с.

3. Пиндайк Р. Микроэкономика: учебник: пер. с англ. / Р. Пиндайк, Д.Л. Рабинфельд. – 5-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2012. – 608 с.

4. Чуев И.Н. Экономика предприятия: учебник / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2010. – 416 с.

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Н.Н. Яшалова

Институт менеджмента и информационных технологий (филиал) Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, г. Череповец
E-mail: natalij2005@mail.ru

Рассмотрена сущность экологического предпринимательства, представлены стимулирующие условия для его развития в РФ

Экологическое предпринимательство является в настоящее время приоритетным направлением экологизации и стабильного развития экономики региона. Определение и обоснование значимости предпринимательства в экологической сфере позволит оценить его влияние и перспективы на устойчивое развитие региона.

Проведенный анализ литературных источников показал, что исследования о теоретических и практических аспектах экологического предпринимательства на современном этапе требуют своего развития. Понятие «экологическое предпринимательство» отсутствует в российском законодательстве, в тоже время термин «услуги природоохранного назначения» успешно применяется. По мнению автора, экологическое предпринимательство представляет собой инициативную деятельность юридических и физических лиц по созданию, продвижению, осуществлению и реализации экологических и вспомогательных видов продукции, работ или услуг.

В настоящее время в России насчитывается более 70 нормативных документов с федеральным статусом, устанавливающих и/или разъясняющих различные аспекты экологической предпринимательской деятельности [2]. В тоже время остаются нерешенными вопросы, связанные с осуществлением государственного, общественного и производственного экологического контроля, экологического образования, экологического страхования, экологического аудита и др. Ряд нормативных актов содержат положения о данных видах экологической деятельности, но не указывают механизмы их реализации.

Рынок экологических услуг в России развивается стихийным образом. Стихийно формируется спрос на такие природоохранные услуги. Отсутствуют определенные обеспечивающие условия его структуризации [1]. Российский рынок услуг по охране окружающей среды не насыщен и является весьма привлекательным как для отечественного, так и зарубежного производителя. Современная наука на современном этапе не выработала окончательной международной классификации, четкой статистики развития природоохранного рынка. Зарубежный опыт демонстрирует стабильный рост бизнеса в сфере охраны окружающей среды, ежегодный прирост услуг составляет более 5 %, в частности, в странах Балтии – до 8 %, в Канаде – около 10 %. Возрастает диверсификация экологически чистой продукции. Если первоначально она применялась лишь в сфере контроля воздушной среды, сточных вод и утилизации отходов, то в настоящее время внедряется практически во все сферы мирового производства. Появляются новые области оказания экологических услуг: технические консультации, экологическая оценка и аудит, управление отходами и переработкой, транспортные услуги, розничная торговля, «зеленые» реклама и маркетинг. Большинство компаний, оказывающих такие услуги, действуют на глобальном уровне, однако существуют предприятия, работающие на местных и региональных рынках. Возникают новые отрасли промышленности, ориентированные на выпуск экологически чистой продукции. По мнению экспертов, в первой половине XXI в. до 40 % мирового производства составит продукция и технологии, связанные с экологией и энергетикой. Следовательно, компании, раньше других осознавшие и заложившие в производственную стратегию перспективного развития использование экологической составляющей бизнеса, получают реальные преимущества [3, 4].



Рис.1. Стимулирование развития экологического предпринимательства [6]

Структура экологического рынка России еще не развита и из всего количества предприятий малого и среднего бизнеса лишь 15 % включили осуществление экологических функций в свои уставные документы [5]. Причинами незначительного спроса на природоохранные услуги также является низкая платежеспособность и несформированная потребность в приобщении к экоиндустрии. Организация экологического предпринимательства в настоящее время является неудовлетворительной. В регионах отсутствуют профессиональные издания и справочники о фирмах, реализующих экологические услуги и работы. Выставки, специализированные конференции об экологических товарах, услугах и работах проводятся, в основном, в городах-мегаполисах.

Создание условий для развития экологического предпринимательства является важным направлением государственной и региональной экономической политики (рис.1).

Таким образом, экологическое предпринимательство становится одним из актуальных направлений экономического развития страны. Развитие бизнеса в сфере охраны окружающей среды не только способствует решению экологических проблем, но и является фактором роста рыночной экономики государства за счет активизации привлечения инвестиций, увеличения количества рабочих мест, развития инфраструктуры, роста налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

Список использованной литературы

1. Бизяркина Е.Н. Экологически устойчивое социально-экономическое развитие: основы теории и методологии. Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2008. – 48 с.
2. Злобин С.В. Правовое регулирование экологического предпринимательства в Российской Федерации. Автореф. дис. канд. юрид. наук. – Волгоград, 2011. – 28 с.
3. Коваленко В.И., Кузнецов Л.М. Исследование рынка экологических услуг: учебное пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2007. – 170 с.
4. Региональный рынок экологических услуг: формирование и развитие [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dopfo.ru/?num=1&id=36>.
5. Яковлева Е.А., Федорова Т.М. Содержательная характеристика государственного экологического предпринимательства // Лесотехнический журнал. 2011. – № 4. – С.142–147.
6. Яшалова Н.Н. Формирование рынка экологических услуг как фактора социально-экономического развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2012. – № 37. – С.19–26.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Р.Ю. Абраменко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: abramenkoru@gmail.com

Научный руководитель: Соболева Е.Н., канд. экон. наук, доцент

В статье анализируются вопросы инвестиционной привлекательности экономических систем в качественном выражении. Обосновывается комплексный, многоаспектный подход к проблеме. Представлены качественные характеристики привлекательности региона, выработана примерная схема действий по увеличению инвестиционной привлекательности.

Активизация инвестиционной деятельности является основой обеспечения экономической стабилизации, устойчивого экономического роста региона посредством обновления изношенных основных фондов реального сектора экономики, привлечения капиталов в хозяйственную систему, снижения финансовых рисков. Создание новых предприятий, внедрение и использование передового оборудования, организация современных технологических процессов обеспечивают переход на качественно новый уровень воспроизводства предметов и средств труда и производственного взаимодействия. Сформировавшийся на этой основе благоприятный экономический климат способствует повышению деловой активности, реализации стремления инвесторов к вложению капитала в предпринимательскую сферу, обуславливая их вполне закономерное ожидание получения прибыли после завершения своего инвестиционного проекта.

Участники инвестиционной деятельности осуществляют вложение капитала в создание и функционирование предприятий для увеличения масштабов производства, объемов выпускаемой продукции и ее реализации на соответствующих товарных рынках, пополнения производственных и непроизводственных ресурсов. Более того, инвестиции предполагают эффективность вложений, которая понимается нами как результативность инвестиционной системы, выражающейся в отношении конечных полезных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Это состояние инвестиционного процесса, при котором объем инвестиций в реализацию модернизации производства адекватен конечному результату модернизации.

Экономический климат формируется при активном участии государства. Оно определяет внешнюю и внутреннюю политику; вводит налоги; устанавливает процентные ставки, меняя их в зависимости от экономической ситуации и сдерживая их рост специальными экономическими методами; воздействует на уровень собираемых налогов; создает законодательную базу и т. д. Совокупность факторов и условий экономического климата влияет на состояние инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности страны, региона, отрасли. Это определяет их инвестиционную привлекательность, под которой мы понимаем совокупность

объективных и субъективных признаков, средств, возможностей и ограничений, обуславливающих интенсивность привлечения инвестиций в капитал соответствующих экономических систем. Необходимость государственного вмешательства в экономические процессы вытекает из самой природы современных рыночных отношений.

Рост российской экономики, основанной на развитии нефтегазовой промышленности, в значительной степени является катализатором для всех остальных отраслей народного хозяйства.

В каждом регионе страны есть совокупность базовых компаний представляющих ту или иную отрасль, которые являются важной составляющей социально-экономической инфраструктуры региона. В Томской области это как раз нефтегазовый комплекс. Доходная часть бюджета каждого региона во многом определяется развитием и функционированием различных видов бизнеса как основных объектов налогообложения и формирования значимых векторов развития региона.

Развитие базовых отраслей в каждом регионе является приоритетной задачей федеральных и муниципальных властей, а также формирование предпринимательского климата в социально-экономическом пространстве субъектов Российской Федерации.

Осмысленные подходы к формированию сектора малого, среднего и крупного бизнеса сегодня позволят в короткие сроки определить и создать нужную инфраструктуру, которая будет определять инвестиционную привлекательность региона для внешних контрагентов и формировать среду предпринимательского климата для внутреннего бизнес сообщества региона.

Исследования показывают, что основные факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона, следующие:

- Наличие квалифицированной рабочей силы региона является одним из важных факторов для развития любого бизнеса.
- Финансовые ресурсы и присущая им инфраструктура региона.
- Транспортная инфраструктура региона определяет логистический критерий в политике управления развитием бизнеса.
- Индекс промышленного производства региона – основа для инвестиционной привлекательности, как самого региона, так и его социально-экономических субъектов.
- Уровень цен на энергоресурсы и земельные ресурсы в регионе определяет возможности в реализации конкурентной политики каждого вида бизнеса между собой и в отношении участников рынка из других регионов.
- Отраслевая специализация региона показывает приоритетные направления в развитии бизнеса на основе отраслевой специфики, сложившихся рыночных отношений и ресурсного потенциала.
- Уровень инфляции в регионе существенно сказывается на конкурентном статусе любого бизнеса относительно другого региона.
- Близость рынков позволяет эффективно управлять издержками в разрезе стоимостного подхода в управлении бизнесом.
- Стабильность политического положения в регионе формирует интерес инвесторов к возможности эффективной деятельности в данном регионе.
- Качество системы образования и профессиональной подготовки кадров региона формирует один из главных факторов производства для любого бизнеса.
- Оснащение региона ВУЗами, технологическими центрами, исследовательскими организациями прямым образом влияет на возможности управления конкурентным

статусом бизнеса.

- Стратегия развития региона делает возможным для бизнеса сделать необходимые прогнозы, тем самым снизить риски и неопределенность.

Для формирования региональной системы управления по ключевым факторам инвестиционного развития региональной экономики можно воспользоваться следующим алгоритмом:

1. Формализовать факторы, оказывающие влияние на развитие инвестиционной привлекательности региона. Они одновременно становятся индикаторами эффективного социально-экономического развития регионов.

2. Выделить ключевые факторы инвестиционной привлекательности региона. Это позволит избежать распыления по управлению на множество факторов.

3. По формализованным ключевым факторам эффективности спроектировать их целевые параметры с учетом временного ресурса и стратегии развития региона.

4. Построить процессную систему регионального управления по ключевым факторам развития инвестиционной привлекательности, исключая лишние процессы, а, следовательно, и бюрократию.

5. Определить совокупность целевых ресурсов для реализации процессов.

6. Сформировать систему непрерывного совершенствования управления по ключевым факторам развития инвестиционной привлекательности региона.

На данном этапе развития экономики России необходимо на основе новых научных идей, подходов, механизмов и методов разработать инновационную концепцию управления региональной экономикой, связанную с изменением содержания и структуры регионального развития в области инвестиционной привлекательности регионов.

Список использованной литературы.

1. Национальная доктрина градостроительства России / под ред. А.П. Кудрявцев, Ю.П. Гнедовский. – М.: УРСС, 2001. – 96 с.

2. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004. – С. 40–41.

3. Воронин А.В. Совершенствование системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом. – СПб, 2007. – 170 с.

4. Жук В.А. Проблемы формирования и механизмы развития рынка недвижимости российских регионов // Экономика и управление. – 2008. – № 3. – С. 73–75.

5. Платонов А.М., Малышев П.А. Выработка механизма развития строительного кластера через реализацию проектов комплексной застройки городских территорий // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1. – С. 312–315.

6. Жук В.А. Новые методические подходы к привлечению инвестиций в отраслевую и региональную экономику // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3. – С. 435–439.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ В РОССИИ

Е.С. Астапова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: katerina_astapova@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

Предложены рекомендации по развитию страховой отрасли в стране с учетом влияния природных катастроф на экономику страны.

Значительное увеличение количества стихийных бедствий и катастроф вновь заставляет возвращаться к вопросу введения в России обязательного страхования жилья. Это позволило бы снизить нагрузку на государственный бюджет при ликвидации последствий таких катастроф. О необходимости введения обязательного страхования недвижимости заговорили снова после трагедии в Крымске. В ходе последних природных катастроф в Приморье, премьер-министр Дмитрий Медведев призвал вернуться к идее обязательного страхования жилья.

Однако, по мнению Минфина, такое страхование «не представляется возможным», и такую идею негативно воспринимают граждане. Также Министерство приводит ряд причин, по которым это не может быть осуществлено: отсутствие единого порядка определения стоимости жилья, что не даст установить страховую сумму и приведет к спорам по выплатам; существование в зонах риска ветхого жилья, выплата по которому не покроет приобретение нового дома; негативное отношение граждан к введению новых видов обязательного страхования; невозможность контроля над соблюдением обязанности покупать страховку; увеличение расходов бюджета на уплату премии по госимуществу; несоответствие утвержденной правительством стратегии развития страхового рынка до 2020 года, где утверждается приоритет добровольных видов страхования. [1]

В качестве альтернативы такого решения Минфин предлагает ввести добровольное страхование жилья, которое действует в крупных городах: взносы на страхование включены в единый счет на оплату коммунальных услуг.

Для более полной картины можно привести статистику затрат на восстановление жилья после катастроф. Печальная статистика пожаров в России за 2010 год: прямой материальный ущерб от пожаров составил около 11 миллиардов рублей. «Ежедневно в России в прошлом году происходило 513 пожаров, при которых в среднем погибали 38 человек, еще 36 человек получали травмы. Огнем уничтожались 148 строений и 28 единиц автомобильной техники на сумму 29,5 миллиона рублей. Больше всего пожаров произошло в жилом секторе: их доля от общего числа составила 72,1%», – отмечают в МЧС. [2]

Наводнение в Крымске в 2012 году: общий ущерб от наводнения оценивается примерно в 20 млрд руб. В счет возмещения ущерба из краевого бюджета выделено примерно 5,5 млрд руб. Еще примерно 4,4 млрд в качестве дотаций на строительство было выделено из федерального бюджета. В страховые компании был заявлен ущерб на общую сумму 1 млрд руб., из которых 750 млн руб. – это требования о возмещении ущерба от юридических лиц, и 250 млн руб. – от физических лиц, в

основном это требования по ущербу имуществу, приобретенному в кредит, и застрахованному по требованиям кредиторов. По состоянию на 21 августа 2012 года страховые компании выплатили в общей сложности 325,3 млн рублей. [3]

Наводнение в Приамурье в 2013 году: на сегодня ущерб, нанесенный Приамурью наводнением, оценивается примерно в 20 миллиардов рублей. Больше всего вопросов возникает с жильем. Чтобы получить компенсацию, собственникам нужно предоставить полный пакет документов и подтвердить свое право на помощь. Если жилье утрачено полностью, по закону пострадавшему выплатят 75 % от рыночной стоимости, муниципальное жилье оплатят в размере 90 %. Также в правительстве рассматривают вопрос строительства нового жилья и помощи строительными материалами. [4]

Страховщики поддерживают введение в России обязательного страхования имущества от стихийных бедствий. По мнению представителей страховых компаний, нельзя перекладывать расходы на страхование имущества на государство. Это порождает бесхозяйственность. Страхование не является избыточным обременением для граждан, обладающих собственностью, а конкуренция, которая существует и будет существовать на рынке, по мере роста уровня проникновения будет делать стоимость услуги по страхованию все дешевле и дешевле. При этом, на первых порах государству, конечно, придется все равно помогать населению, но эта помощь должна быть адресной – тем, кто не может справиться. [5]

После анализа статистики затрат на восстановление после природных катастроф можно сделать вывод, что страхование жилья должно быть обязательным. Так как государственный фонд не в состоянии возмещать все убытки. А в свете последних лет, природных катастроф с разрушительными последствиями становится все больше.

Список использованной литературы.

1. Минфин убеждает не вводить обязательное страхование жилья, несмотря на требование Медведева [Электронный ресурс] // Новости недвижимости NEWSru.com. 2013. URL: http://reality.newsru.com/article/07oct2013/minfin_strahov (дата обращения: 11.10.2013 г.).

2. Печальная статистика пожаров в России за 2010 год [Электронный ресурс] // Сайт агентства страховой компании Allianz. 2010. URL: http://ufarosno.on.ufanet.ru/statistics/fire_2010_RF.html (дата обращения: 11.10.2013 г.).

3. Наводнение в Краснодарском крае (2012) [Электронный ресурс] // Википедия. 2012. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Наводнение_в_Краснодарском_крае_\(2012\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Наводнение_в_Краснодарском_крае_(2012)) (дата обращения: 11.10.2013 г.).

4. По предварительным подсчетам, наводнение нанесло Приамурью ущерб в 20 миллиардов рублей [Электронный ресурс] // Амур.инфо. 2013. URL: <http://old.amur.info/news/2013/09/12/21.html> (дата обращения: 11.10.2013 г.).

5. Самофалова О. Государству не по карману [Электронный ресурс] // Деловая газета Взгляд. 2013. URL: <http://www.vz.ru/economy/2013/9/30/652715.html> (дата обращения: 11.10.2013 г.).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Е.С. Вайс

Вологодская государственная молочнохозяйственная академия им. Верещагина Н.В,
г. Вологда
E-mail: weisvologda@mail.ru

С использованием координационно-комплексного подхода выявляется специфика и исторические основания качественного состояния парадигм современной российской кадрологии.

С точки зрения координационно-комплексного подхода к осуществлению глубинных преобразований в обществе следует признать, что центральной проблемой всех реформ является развитие человеческого капитала. Следовательно, необходимо изыскать различные возможности, в первую очередь, научные, для поиска путей активизации и «включения» профессиональных способностей, опыта, потенциала персонала и других ресурсов (прежде всего духовно-нравственных) в процессы стабилизации, устойчивости, предсказуемости, эффективности государственного управления и предпринимательства. [1]

Реализуемые в настоящее время в России программы развития системы государственного управления, органов власти, проекты модернизации отдельных сфер экономики, комплексные антикризисные программы, безусловно, рассчитаны на достижение положительного результата. Более того, повышение конкурентоспособности экономики России как социально-экономической системы является одним из первоочередных государственных приоритетов. Однако без глубокой научной и функциональной проработки кадровой составляющей этих проектов и программ достижение и реализация вышеназванных ориентиров вряд ли возможна.

Современные парадигмы философии государственной кадровой политики признают уникальность и выявление заслуг каждого специалиста. Вместе с тем, этим воззрениям противостоит историческая и социальная память общественного сознания, оказывающая существенные детерминации на практические результаты кадрового менеджмента. Данное обстоятельство актуализирует существенную значимость модернизации кадровой политики, целью которой должна стать работа по приведению ее содержания в соответствие с существующими возможностями в современном обществе. В данной связи уместно отметить, что в российской научной школе началось и идет формирование новой науки о кадрах и всем комплексе кадровых явлений – «кадрологии». Кадрологию можно представить как науку о кадрах и всем комплексе кадровых явлений (кадровой политике, кадровой деятельности, кадровых отношениях, кадровых процессах, кадровых технологиях), входящую в систему управленческих наук, в которой ведущим ориентиром является задача выделения собственной специфики теоретико-функциональной трактовки явлений кадровой проблематики.

С точки зрения координационно-комплексного подхода к осуществлению глубинных преобразований в обществе неизменно остается развитие человеческого капитала. Опыт функционирования органов государственной власти, компаний промышленно развитых стран показывает, что эффективное управление организацией невозможно, с одной стороны, без повышения конкурентоспособности персонала,

создания механизма противодействия коррупции, протекционизму и их разновидностям, а с другой – на основе потребительского подхода к человеку, произвола в отношении кадров. Последнее обстоятельство особенно важно, поскольку, как верно отмечал австрийский мыслитель Людвиг фон Мизес, «произвол в обращении с кадрами является проступком, который бьет по тому, кто его совершает». [3, с. 36] В деятельности по развитию организаций следует руководствоваться проверенной формулой, смысл которой состоит в следующем: от масштаба кадровых ресурсов и профессионального уровня кадров в решающей мере зависит эффективность функционирования любого государства, органов государственной власти, коммерческих структур, общественно-политических объединений и т.п.

Достаточно предметно специфику и историческую основу качественного состояния на российском поле кадрологии раскрывает А. Винер. [2] По его мнению, длительная клановая селекция кадров неизбежно ведет к государственной катастрофе. Показателен в этом плане исторический опыт российской государственности. Общеизвестно, какими проблемами в осуществлении управленческих функций в Московском царстве XVII столетия оборачивалось сохранение системы «местничества». Родовой принцип выстраивания властной иерархии парализовывал в отдельных случаях всю систему государственного управления. При Петре I вносился запрет на выписки из местнических книг, проводилось их массовое сожжение. Аналогичная ситуация сложилась на закате существования Российской империи. Сохранявшаяся сословная система кадровых ротаций все более приходила в противоречие с задачами привлечения на государственную службу новых управленцев-профессионалов. К осуществлению актуальных программ модернизации страны кооптированная преимущественно из поместных дворян тогдашняя политическая элита была ментально непригодна. Таким образом, с одной стороны, клановые механизмы кадрового рекрутинга снижают профессиональные потенциалы управленческих кадров, с другой стороны, они же формируют властную команду, являясь опорой политического лидера в осуществлении единого курса. Следовательно, речь должна идти не об упразднении кланов. Это не может быть достигнуто в принципе. Место ликвидированного клана с неизбежностью займет новый. Реалистическая задача есть вопрос оптимизации инкорпорации во власть, ограниченной критериальными рамками профессионализма управленческой команды негативных воздействий клановости на качество государственного управления. В совокупности они значительно превышают положительный эффект от наличия политической команды национального лидера, ряда управленческих решений, позволяющих заменить клановые на иные механизмы кадрового рекрутинга.

Вышеназванная специфика проявляется и в современной российской кадровой практике, формирующей такие логические подлоги, используемые для работы с молодыми кадрами, согласно которым работники после 35 лет, могут быть представлены в негативной окраске как «лица предпенсионного возраста», а больший удельный вес и предпочтения отданы работникам до 35 лет. Данное обстоятельство существенно повышает уровень транзакционности, исключает конкуренцию как рыночную силу из производственных отношений, и, в конечном счете, снижает стимулы к труду и эффективность кадровой политики. Разрешение представленных проблем, безусловно, не может быть отдано на откуп механизмам рыночной самоорганизации и требует вмешательства и участия государства на законодательном уровне, что отчасти и отражается в последних законодательных актах о труде.

Список использованной литературы.

1. Анисимов В.М. Кадровая политика России: философская и функциональная основы [Электронный ресурс] // Вопросы философии. – 2010. URL: http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=131&Itemid=ННОМ_52 (дата обращения: 18.09.2013 г.).

2. Винер А. О клановых механизмах из 6-томника «Национальная идея России» [Электронный ресурс] // Профессионалы.ru. 2012. URL: http://professional.ru/Soobschestva/soyuz_storonnikov_politicheskoy_partii_2559/o-klanovyh-mehanizmah-iz-6-tomnika-92677202/#topic (дата обращения: 18.09.2013 г.).

3. Людвиг фон Мизес. Бюрократия, Запланированный хаос, Антикапиталистическая ментальность / перевод с англ. Е. Журавской, Б. Пинскера. – М.: Дело, 1993. – 240 с.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ

Л.П. Васильева

Вологодский институт бизнеса, г. Вологда
E-mail: luda@vib.edu.ru

В статье проведен анализ проблем развития социальной сферы Вологодской области. Показано влияние количественных и качественных показателей на эффективное развитие и конкурентоспособность региона в условиях процесса модернизации. Определены основные направления социальной ориентации региональной политики.

Основой роста конкурентоспособности экономики, опережающего долгосрочного развития территории в условиях модернизации является ориентация на ведущий инновационный ресурс современного общества – человеческий потенциал. В этом случае производство уже рассматривается не в качестве конечной цели, а как средство повышения уровня жизни людей. Это определяет необходимость формирования принципиально новой региональной политики – политики социального развития, главным приоритетом которой становится человек. Главная компонента ее состояния и развития – человеческие ресурсы, которые характеризуются количественными и качественными показателями: численность, половозрастной состав, распределенность населения по возрастным группам, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образования, среднемесячная заработная плата, покупательная способность, потребительские расходы населения и др. Именно человеческие ресурсы формируют трудовой потенциал региона, от которого зависит уровень экономического развития и конкурентоспособность региона.

Важнейшей проблемой обеспечения процесса модернизации в РФ и Вологодской области является сокращение численности населения. Это не только демографическая проблема, но и экономическо-геополитическая.

Численность постоянного населения Вологодской области с 2009 г. до 2013 г. убывает. На 2009 год данный показатель составляет 1214 тыс. человек, в том числе

городского – 8510 тыс. (69,%), сельского 350 тыс. человек (31%). В настоящее время почти 49% населения области сосредоточено в Вологде и Череповце. В сельской местности население сокращается более быстрыми темпами, формируя такую негативную тенденцию как демографическое обеднение села. На территории области с 2009 г. по 2013 г. рождаемость увеличивается на 12%, уменьшается процент смертности, который составляет 4,5%. Число умерших превышает число родившихся, поэтому естественная убыль населения составляет 4647 человек (3,8 чел./1000 чел.). За счет положительного сальдо миграции в целом численность населения сокращается не столь стремительно. В область прибывают мигранты с низкой квалификацией (как правило, из стран СНГ – Азербайджана, Армении, Белоруссии, Грузии, Молдавии, Таджикистана, Украины и др.), уезжают же, как правило, трудовые ресурсы с высокой квалификацией.

Обобщающим показателем демографического уровня развития государств и регионов является индекс долголетия, который определяется как продолжительность жизни при рождении. Для его расчета в методике, принятой в 1999 году экспертами ООН, используются фиксированные максимальные и минимальные значения продолжительности предстоящей при рождении жизни: минимальная 25 лет, а максимальная 85. Индекс позволяет говорить о ресурсах трудовой активности населения. Анализ этого индикатора по Вологодской области показывает, что на территории индекс долголетия стабилизировался на очень низком уровне и в 2012 году составил 68 лет (в РФ – 69 лет). Имеется различие показателя по полу: средняя продолжительность жизни мужчин в городской черте примерно на 13 лет меньше (61 год), чем у женщин, а в сельской местности на 20 лет (58 лет). Таким образом, средний уровень ожидаемой продолжительности жизни мужчин в городской черте только дотягивается до пенсионного возраста, а в сельской местности нет. Если будет реализовано активно обсуждаемое повышение пенсионного возраста, вероятность дожития до пенсии мужчин в регионе еще более снизится.

В прямой зависимости с естественным воспроизводством и миграцией находится формирование возрастной структуры населения, ухудшение которой происходило параллельно с процессами депопуляции.

Согласно классификации ООН, население государства считается старым, если доля людей в возрасте 65 лет и старше в числе жителей превышает 7% . В Вологодской области данный показатель превышен вдвое.

Удельный вес активного населения (15–72 года) экономически как в регионе, так и в России за рассматриваемый период меняется незначительно. В Вологодской области в 2012 году его численность составляет 652,4,8 тысяч человек (52,3% от всего населения).

Удельный вес занятых в экономике по видам деятельности за анализируемый период увеличивается в оптовой и розничной торговле, финансовой сфере и государственном управлении, в других направлениях экономики он неизменен или меняется в сторону сокращения. Перелив человеческих ресурсов происходит в те отрасли, где соответствуют уровень заработной платы и трудоемкость.

В большинстве отраслей в регионе объемы продукции падают, производительность труда работающих снижается. Фактор безработицы все более влияет на эффективность развития региональной экономики. Решаться данные проблемы должны на уровне региона, путем усиления инвестиционных и инновационных процессов в приоритетных отраслях.

На современном этапе сложно решаемой является проблема воспроизводства

квалифицированных работников, способных трудиться в условиях внедрения научно-технических разработок и достижений. За время реформирования, которое обернулось неблагоприятной демографической ситуацией и разрушением высокотехнологичных видов производств, кадровая проблема стала исключительно острой. Выход из такой ситуации видится автору в смене социально-экономической политики на уровне региона с учетом закономерностей воспроизводственного процесса и сбалансированности в развитии.

В последние годы многие исследователи пришли к выводу, что социально-экономические показатели своего жизненного уровня должны быть оценены самим населением. В этих целях в рамках диссертационного исследования были проведены опросы жителей региона. Степень неудовлетворенности уровнем жизни в 2011 году в регионе оказалась весьма высокой – 61%. Жители выявляют не только нарастание степени дифференциации доходов, но и более четкое самоопределение в отнесении себя к тем или иным социальным группам – «богатым» или «бедным». Приведенные результаты исследований свидетельствуют о том, что в регионе присутствует высокая степень социальной напряженности и федеральным и региональным властям необходимо применять меры по ее смягчению, и прежде всего – по социальной защите малоимущих слоев населения.

Одной из характеристик человеческих ресурсов региона, является его качественный состав, в который входит: здоровье, культура, интеллект.

Качество трудового потенциала обусловлено энергетическим потенциалом. Индекс энергетического потенциала включает индекс психофизиологического потенциала и индекс интеллектуального потенциала. Психофизиологический потенциал характеризуется уровнем работоспособности, который зависит от физического и психического здоровья человека. Здоровье человека обеспечивает благоприятные условия найма, высокие результаты деятельности.

Психофизиологическая компонента находит выражение в общем количестве заболеваемости людей. За анализируемый период времени с 2009 г. до 2013 г. наблюдается не только увеличение количества заболеваний (только установленных впервые в регионе) на 13,9%, но и уменьшение процента обеспеченности населения врачами на 10000 человек более чем в 2 раза. Медико-демографическая ситуация в регионе осложняется низкими доходами населения, которые не дают возможности пользоваться платными медицинскими услугами. Ухудшение здоровья влечет за собой понижение качественных характеристик работающих, что скажется на составе экономически активного населения.

В настоящее время образование является одним из факторов, формирующим качество трудовых ресурсов. Работники с высшим образованием имеют наиболее высокие знания, у них прослеживается взаимосвязь между уровнем образования и самооценкой здоровья, они стремятся к повышению уровня своих знаний и развитию творческих способностей. Поэтому люди с высшим образованием более востребованы на рынке труда, что обеспечивает им конкурентные преимущества.

В заключении хочется отметить, что в условиях модернизации нельзя не учитывать, что ее определяют не только экономическая ситуация и производственный потенциал, технологии и инфраструктура, но и состояние и динамика народонаселения, его количественные и качественные характеристики, экономическая активность, интеллектуальный потенциал. Проведенный нами анализ социальной сферы региона показывает, что тенденции развития человеческого капитала ведут к снижению устойчивости региона, о чем свидетельствуют убыль

населения; низкий уровень ожидаемой продолжительности предстоящей жизни, старение населения, рост экономической нагрузки у трудоспособного населения, значительное неравенство населения по доходам, снижение доступности качественных услуг образования и здравоохранения.

Можно выделить следующие направления социальной ориентации экономики в условиях модернизации: повышение потребительского спроса за счет сокращения разрыва в доходах элитной части населения и других групп, с доходами ниже прожиточного минимума; повышение инвестиционного спроса путем приоритетного развития социально значимых отраслей экономики и сферы услуг на основе льготного кредитования, субсидий, таможенных и импортных квот, налоговых льгот; приоритетное инновационное развитие производства высокотехнологичных машин и оборудования для социально-значимых отраслей экономики и сферы услуг; поддержка малых венчурных фирм; замещение импорта оборудования при обеспечении спроса экспортоориентированных отраслей; государственная поддержка конкурентоспособных отечественных предприятий машиностроения.

Список использованной литературы.

1. Советов П.М., Федорков А.И., Кабичкин А.Е. Методологические аспекты оценки состояния и использования человеческого капитала // Отраслевая и региональная экономика. – 2012. – № 2(20). – С.104–114.

2. Статистический ежегодник Вологодской области 2010 [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области. 2013. URL: http://vologdastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vologdastat/ru/services/info_services (дата обращения: 20.09.2013 г.).

3. Трошихин В.В. Социально-экономические проблемы стратегии устойчивого развития и модернизации российского общества // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 33–45.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ

Ю.М. Глебова, В.С. Дреко

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Архангельск

E-mail: glebovaulia@yandex.ru

Рассмотрен опыт Германии в вопросах повышения энергоэффективности жилых зданий. Определено понятие санации жилых домов и перечень работ, которые данные мероприятия в себя включают. Произведен обзор законодательно-нормативных актов, регламентирующих санацию жилищного фонда, а также анализ источников финансирования мероприятий по повышению энергетической эффективности. Предложен комплекс мероприятий для российских условий, позволяющий осуществить повышение энергоэффективности жилого фонда, в том числе механизм государственно-частного партнерства.

Повышение энергоэффективности зданий – это один из актуальных на сегодняшний день вопросов для российского жилого фонда, так как 41% всей

энергии используется зданиями, 1/3 энергопотерь приходится на жилищный сектор, в связи с чем, в России потери всей вырабатываемой энергии составляют 40%.

Во многих европейских странах вопросы энергосбережения, в том числе в секторе жилья, являются достаточно хорошо исследованными и применяемыми на практике. Наиболее интересным, по мнению автора, является опыт Германии, где санация жилищного фонда с начала 90-х гг. носит комплексный характер, то есть капитальный ремонт включает мероприятия по повышению энергоэффективности зданий. Все проводимые мероприятия на объектах разделяют на энергетически обязательные и необязательные, описание которых представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Мероприятия по санации жилых зданий

<i>Энергетически обязательные</i>	<i>Энергетически необязательные</i>
<ul style="list-style-type: none"> • утепление кровель и чердаков; • утепление фасадов; • замена окон и балконных дверей; • утепление перекрытий подвалов; • обновление систем отопления и горячего водоснабжения; • обновление системы вентиляции. 	<ul style="list-style-type: none"> • гидроизоляция кровель и т.п.; • замена сантехнического оборудования; • облицовка кафелем кухонь и санузлов; • обновление систем электроснабжения; • пристройка новых или обновление балконов и лоджий; • ремонт лестничных клеток; • создание архитектурно выразительных входов в здание; • обновление входных дверей в квартиру.

Практика показывает, что выполнение комплекса работ дает больший экономический эффект несмотря на увеличение объема капитальных вложений по сравнению с вариантом выполнения только обязательных мероприятий. Опыт по модернизации почти 70 % подобных зданий показал, что затраты на выполнение работ по санации жилых крупнопанельных зданий в Германии составили около 30% от стоимости вновь возводимого жилья. [6] Экономия расхода тепловой энергии составили 30-70% в зависимости от конструкции стен.

Финансирование подобных мероприятий осуществляется из трех источников: государственные поступления, фонды муниципальных жилищных компаний и кооперативов и заемные средства. Следует отметить, что в Германии почти 95% жилья сдается в наем, поэтому доля финансирования за счет государственных жилищных фондов достигает 75%. [6] Кроме того, стабильно функционирующая система долгосрочного кредитования и однозначно определенные правовые границы действия жилищного законодательства позволяют использовать заемный капитал для реализации проектов капитального ремонта жилых зданий и выполнять мероприятия по повышению их энергетической эффективности. Решение вопроса финансирования осуществляется за счет использования механизма ГЧП. В этом случае, исполнительный орган государственной власти является поручителем перед банком-посредником, управляющие компании, ТСЖ и ЖСК представляют интересы собственников и выступают в роли инвесторов. Проводимые мероприятия по санации жилых зданий в Германии позволили существенно снизить величину коммунальных платежей. Сэкономленные средства на оплату энергоресурсов используются для создания резервных фондов и покрытия платы за обслуживание долгосрочных кредитов.

Одним из направлений по повышению энергоэффективности жилищного фонда является строительство так называемых «пассивных домов». Под концепцией

«пассивного дома» понимают здания, в которых потребление тепловой энергии является не значительным и, поэтому, нет потребности в создании системы активного отопления. [2, с.32] В результате проведенного анализа строительства подобных домов в Германии выявлено, что величина капитальных вложений на их строительство существенно превышает затраты на проведение санации существующего жилищного фонда. Причиной этому являются повышенные затраты на приобретение современных инженерных коммуникаций, применяемых энергоэффективных строительных материалов, автоматизированных систем управления эксплуатацией здания. Однако эти «сверхзатраты» полностью погашаются экономией затрат на отопление. Строительство «пассивных домов» поддерживается региональными программами, снижающие пользование заемными средствами до 1,5-2% в год.

Более чем двадцатилетний опыт комплексного подхода к санации жилищного фонда Германии позволил значительно повысить его энергетическую эффективность и может быть использован для планирования и реализации программ по повышению энергоэффективности жилищного фонда в Российской Федерации. Существенными ограничениями, препятствующими развитию повышения энергоэффективности жилищного фонда, являются следующие:

1. Согласно существующей нормативно-правовой базе требования в области повышения энергетической эффективности МКД носят лишь рекомендательный характер. [3] Не регламентирован процесс поэтапного выполнения необходимого комплекса работ с определением их минимального состава, объемов, сроков выполнения, источников финансирования, возможного сокращения потребления различных видов энергоресурсов и методов их контроля. [4] В настоящее время принятие решения о необходимости, порядке проведения, объеме работ по повышению энергоэффективности МКД принимается на общем собрании собственников, так как именно они определяют объемы финансирования данных мероприятий. Таким образом, мероприятия по повышению энергоэффективности не носят обязательного характера, поэтому в большинстве случаев не выполняются.

2. Длительный период недофинансирования жилищной сферы привел большую часть жилищного фонда в неудовлетворительное состояние. Полученное в собственность в результате массовой приватизации жилье в период 1990-2000 гг. требует проведения комплекса воспроизводственных мероприятий. Незначительный период накопления собственниками средств на данные мероприятия не позволил создать необходимый резерв средств для выполнения ремонтно-строительных работ. При этом затраты на повышение энергоэффективности МКД, увеличивающие капитальные вложения, не могут финансироваться за счет собственных средств граждан.

3. Законодательством предусмотрена возможность привлечения ТСЖ, ЖСК и управляющими компаниями заемных средств. Однако реальные рыночные механизмы, способствующие активизации осуществления финансирования, отсутствуют. Государственные и коммерческие банки не заинтересованы в сотрудничестве по причине отсутствия гарантий обеспечения кредитных средств.

Учитывая успешный опыт Германии и сопоставляя его с условиями развития энергосберегающих технологий в России, предлагается осуществление следующих мероприятий по повышению энергоэффективности жилищного фонда:

- внести дополнения и изменения в нормативно-правовые акты с целью регламентации необходимости проведения, состава комплекса мероприятий в

области энергосбережения, а также возможных источников финансирования;

- развитие целевых программ и привлечение средств государственных целевых фондов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности зданий;
- повышение уровня государственного субсидирования малообеспеченных слоев населения;
- использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) как альтернативы широко используемого в Европе долгосрочного кредитования.

Подобное взаимодействие позволит собственникам жилья дополнительно использовать заемный капитал для целей выполнения запланированных работ по капитальным ремонтам и соблюдать растущие требования по энергоэффективности для многоквартирных жилых домов.

Список использованной литературы.

1. Файст В. Основные положения по проектированию пассивных домов / Перевод с нем. под ред. А.Е. Елохова. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2008. – 144 с.

2. Брандт Д. Пассивный дом – это не строительное «чудо», а результат последовательного развития строительной физики // ЭКОМониторинг. – 2011. – № 4. – С. 31–33.

3. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, 2009, N 48, ст. 5711; 2010, N 19, ст. 2291.

4. Об утверждении примерной формы перечня мероприятий для многоквартирного дома (группы многоквартирных домов) как в отношении общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме, проведение которых в большей степени способствует энергосбережению и повышению эффективности использования энергетических ресурсов: Приказ Министерства регионального развития // Российская газета. – 2010. – № 394.

5. Реконструкция и модернизация (санация) жилых домов в Восточной Германии. Полезный опыт для России. [Электронный ресурс] // Портал-Энерго. 2009. URL: <http://portal-energo.ru/articles/details/id/121> (дата обращения: 16.09.2013 г.).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

А.А. Гармаева

Молодежный центр Республики Бурятия, г. Улан-Удэ

E-mail: Ale4kaG@yandex.ru

Научный руководитель: Цыренова Е. Д., доктор экон. наук, доцент

Устойчивое развитие экономики не возможно без эффективного взаимодействия органов власти и бизнеса. Рассмотрены существующие формы взаимодействия: государственная поддержка субъектов предпринимательства, государственно-частное партнерство (ГЧП). Предложены варианты развития ГЧП в отношении среднего и малого предпринимательства.

В настоящее время в нашей стране процесс становления рыночной экономики, длящийся около двадцати лет, почти завершился. Однако до сих пор проявляются отголоски мероприятий по переходу от командно-административного механизма функционирования экономики к рыночному. Правительство, руководствуясь теорией монетаризма при проведении реформ, не получило того результата, которого ожидало. Управленческие решения принимались без учета основных реалий социальной и экономической ситуации в стране. Последствия данных радикальных преобразований не только затянули процесс перехода, но и стали, в свою очередь, причиной колоссального экономического спада. [1]

Несмотря на некоторые негативные последствия, государство все же встало на «рыночные рельсы». И если в советское время существовали лишь два основных субъекта экономики: государство и гражданское общество, то с завершением реформирования экономической системы вместе со всеми атрибутами рыночной экономики вновь обретает силу третья сторона – предпринимательство (бизнес).

Тождественны ли понятия «предпринимательство» и «бизнес»? В русском языке их формулировки синонимичны, но бизнес – понятие более широкое, здесь субъектами сделок могут выступать и некоммерческие структуры, а операции – носить разовый характер. В данной статье была допущена тождественность данных форм активности, так как именно они представляют собой новый элемент экономической системы.

Ранее, под основной целью предпринимательства/бизнеса многие исследователи видели получение прибыли, но с течением времени, произошли некоторые сдвиги: деятельность предпринимателя направлена в равной мере и на удовлетворение потребностей клиентов. Бизнес, являясь ключевым элементом экономической системы, прежде всего, решает проблемы отсутствия благ или наличие блага ненадлежащего качества. Поэтому организация предпринимательской деятельности имеет две равнозначные цели – это получение максимальной отдачи от вложенных средств и удовлетворение желаний потребителей посредством производства и реализации товара или услуги. [2]

В рыночном типе хозяйствования именно предприниматель является основным звеном экономики, так как является субъектом большинства возникающих отношений, поэтому взаимодействие предпринимательства с двумя другими составляющими данной системы (государство и общество) определяет развитие всей страны.

Именно от интенсивности и направленности таких взаимодействий будет зависеть устойчивое развитие экономики, которое становится в свою очередь аккумулятором роста деловой активности, увеличения инвестиций в отрасли экономики, а также развития инновационного производства.

Необходимо отметить, что существующие формы отношений государства и бизнеса эффективны: ежегодно растет количество субъектов малого и среднего предпринимательства, увеличивается сумма инвестиций в реальный сектор экономики и нефинансовые активы.[3] В рамках государственной поддержки субъектов предпринимательства разрабатываются новые меры, но что касается государственно-частного партнерства – то тут взаимодействие идет лишь с крупными предприятиями. Однако и субъекты среднего, и малого предпринимательства так же могут претендовать на статус партнера государства.

В настоящее время существует несколько форм государственной поддержки субъектов предпринимательства.

Государственная поддержка субъектов хозяйствования осуществляется как на возмездной, так и на безвозмездной основе, все меры закреплены в законодательстве страны. Создается инфраструктура: повсеместно начинают работу бизнес-инкубаторы, технопарки, национальные исследовательские университеты, фонды государственной поддержки всех субъектов предпринимательства, особые экономические зоны. Создание условий для благоприятной предпринимательской деятельности, в конечном счете, увеличит экономическую активность населения, все больше и больше желающих будет вливаться в число предпринимателей, и таким образом в стране будет создаваться прослойка среднего класса. Дополнительно с увеличением числа предпринимателей, будет и стабилизироваться ситуация на рынке труда, решены проблемы развития малых сел, удовлетворены потребности потребителей в отечественном товаре/услуге. Меры господдержки распространяются на все субъекты, но приоритетными направлениями являются молодежное и сельское социальное предпринимательство, инновационный бизнес. А многочисленный средний класс – это гарант устойчивого развития.

Что касается государственно-частного партнерства (ГЧП), то необходимость в нем возникает в связи с тем, что органы власти осознают неспособность решить некоторые проблемы развития, используя административные методы и принципы государственного регулирования. Лишь внедрение присущих бизнес-структурам инструментов и механизмов может эффективно способствовать решению задач для достижения поставленных целей.

Вообще, ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. [4]

Использование потенциала бизнеса и административного ресурса государства легко может поднять качество жизни населения на новый уровень. Но дело в том, что если на Западе в ГЧП заинтересованы предприниматели, то в России ситуация обратная. Представители бизнеса все еще с настороженностью относятся к любым формам сотрудничества, а по отношению к реализации долгосрочных проектов – тем более. Законодательство в плане развития ГЧП пока еще «хромает», несмотря на создание каждым регионом страны своей нормативно-правовой базы по этому во-

просу, не проработана схема взаимодействия, не созданы институты, которые будут гарантировать сохранность инвестиций.

ГЧП, при грамотном создании, – это наиболее эффективная форма взаимодействия государства и бизнеса. Но на наш взгляд, данную форму нужно внедрять не только в рамках реализации крупных проектов, но и в отношении среднего и малого предпринимательства, потому как именно они формируют средний класс.

Например, государственная поддержка малым предприятиям, решающим проблему нехватки детских садов, могла бы перерасти в партнерство на условиях аренды или лизинга, заключение контракта или создания государственно-частной компании. Оно, возможно, было бы более эффективным, чем просто вручение гранта или выдача займа под низкий процент.

Также по нашему мнению, эффективным являлось бы взаимодействие с сообществом малых предприятий, функционирующих в районе, где не развита инфраструктура. Государство могло бы вложить бюджетные средства в создание необходимых условий для благоприятного функционирования предприятий внутри автономного района, а в качестве подстраховки войти в уставный капитал всех компаний. Социальный эффект от данной формы взаимодействия был бы значительным: повышение качества жизни населения и удовлетворение его потребностей, создание новых рабочих мест на предприятиях и объектах инфраструктуры, увеличение налоговых поступлений.

Вступление в уставный капитал малых и средних предприятий государства – представляет собой некую уменьшенную копию национальных корпораций. Субъекты малого и среднего бизнеса более гибки при реагировании на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, быстро генерируют новые рабочие места, становятся добросовестными плательщиками налогов. Но здесь каждому субъекту в будущем можно будет долю государства выкупить.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существующие формы взаимодействия власти и бизнеса требуют развития. Несмотря на существующие показатели эффективности проводимых мероприятий, экономика страны все еще далека до состояния всеобщего благополучия. Каждый элемент системы «государство-бизнес-общество» должен максимально вкладываться в развитие страны, и большая ответственность, конечно же, ложится на государство. Важно, чтоб политика была своевременной, не противоречащей основным нормам морали, законодательству. Нужно все больше вовлекать бизнес в жизнь общества, чтобы с его помощью решались некоторые социально-экономические проблемы. Тогда задача государства – поощрять и поддерживать бизнес, работать в данном направлении, создавая благоприятные условия для функционирования.

Список использованной литературы.

1. Рыжкова М.В., Гармаева А.А. Макроэкономический эксперимент как основа реформирования экономики // Известия ТПУ. – 2011. – № 6. – С. 5–9.
2. Асаул А.Н., Войнаренко М.П. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: «Гуманистика», 2004. – 448 с.
3. Институциональные преобразования в экономике [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. 2013. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform (Дата обращения 15.01.2013 г.).
4. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика //

ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Д.И. Демидов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: demidov__1993@mail.ru

Научный руководитель: Рогова О. В., ассистент

Наиболее масштабной задачей социально-ориентированной экономики государства в формирующемся рыночном хозяйстве России является деятельность по социальной защите всех слоев общества. Только умелое государственное регулирование социально-экономических процессов, в том числе и занятости населения, может приблизить успех реформ. Целью данной работы является рассмотрение таких вопросов, как сущность и основные признаки социально-ориентированной экономики, модели социально-ориентированной экономики, социально-экономическое положение в России и социально-экономические методы социальной защиты населения.

Социально-ориентированная экономика – эффективно функционирующее рыночное хозяйство, для которого, наряду с достижением экономического роста и получением прибыли, приоритетно справедливое и достойное решение социальных проблем. Целями социально-ориентированной экономики являются: соблюдение основных прав человека и принципа социальной справедливости, предоставление каждому равных возможностей для проявления своих способностей, трудолюбия, инициативы и предприимчивости; повышение уровня благосостояния людей и социальной защиты, соразмерно потенциалу страны, страхование всех от риска потерять достойное жизнеобеспечение; поддержание в обществе стабильности, гражданского согласия и социального мира.

В целом для социально-ориентированной экономики характерно:

- а) достаточно большой объем перераспределения ВВП через бюджет (около 50%);
- б) формирование значительных страховых фондов за счет работодателей;
- в) стремление к развитию социального партнерства;
- г) направленность на поддержание высокого уровня занятости трудоспособного населения. [1, с. 45]

К общим чертам социального рыночного хозяйства и, соответственно, направлениям деятельности государства по его формированию следует отнести следующие:

- 1) социальное государство обязано создавать условия для развития личности и одновременно препятствовать социальному иждивенчеству;
- 2) и государство, и гражданин на основе гарантированной ему свободы, развития отношений собственности, в равной мере ответственны за материальное благополучие;
- 3) государство обеспечивает социализацию отношений посредством собственных ему форм и методов государственного регулирования экономики и социальной сферы: рационального налогообложения, кредитов, инвестиций, антимонопольных мер, финансирования социальных программ;
- 4) концепция социального государства, социального рыночного хозяйства

предполагает, что с помощью государственного устройства можно достичь справедливого и экономически рационального сочетания интересов отдельных лиц и общества в целом;

5) создание социального рыночного хозяйства является одной из главных задач социального государства;

6) социальный мир и экономический рост зависят от реального участия граждан в выработке и реализации политических и правовых норм, касающихся их жизненных интересов. [2, с. 240]

Как мы выяснили, социально-ориентированная экономика – это эффективно функционирующее рыночное хозяйство, для которого, наряду с достижением экономического роста и получением прибыли, приоритетно справедливое и достойное решение социальных проблем.

К началу третьего тысячелетия в России резко актуализировался вопрос о выборе стратегических приоритетов развития страны. К числу показателей, отражающих глубину и остроту проблемы бедности в обществе, относятся индекс бедности, индекс дефицита бедности, индекс квадратичного дефицита бедности. В ближайшее время необходимо сконцентрировать усилия на тех неотложных проблемах, решение которых поможет существенно улучшить условия жизни людей, усилит социальную поддержку реформ.

К таким проблемам относятся:

1. Прогрессирующая деградация основных фондов, износ которых не компенсируется новыми капиталовложениями.

2. Деиндустриализация народного хозяйства, отчетливый сдвиг в направлении утяжеления его структуры за счет опережающего спада в наукоемких отраслях промышленности и производства товаров и т.д.

3. Угроза массовой безработицы и обнищания значительной массы населения вследствие абсолютного сокращения производства.

4. Вывоз капитала, его связывание в спекулятивных и посреднических операциях.

5. Утечка умов и деградация человеческого потенциала, дезинтеграция общества.

6. Криминализация хозяйственной деятельности, подрывающая рыночную конкуренцию и государственное регулирование.

7. Галопирующая инфляция крайне затрудняет долгосрочную хозяйственную деятельность, развитие производства, инвестиционную и инновационную активность.

В данной работе были рассмотрены сущность и основные признаки социально-ориентированной экономики. На мой взгляд, ни одна система в чистом виде не способна ответить всем потребностям общества. И лишь правильное сочетание в особых пропорциях нескольких экономических механизмов может максимально приблизить к выполнению основных экономических задач. Проблема России в том, что у нас почему-то рынок понимается так, что человек человеку враг. Соединение этой сетки социальной безопасности и развитого рынка и дает процветающую страну и нормальное, развивающееся общество.

Список использованной литературы.

1. Кондрашова Т.К. Государство на различных этапах трансформации командно-административной системы в социальное рыночное хозяйство // Вестник московского Университета. – 2001. – № 2. – С. 45–59.
2. Зайнышева И.Г. Технология социальной работы – М.: ВЛАДОС, 2002. – 240 с.
3. Богомолова Т. Бедность в современной России: масштабы и территориальная дифференциация // ЭКО. – 2004. – № 11. – С. 14–15.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ДОРОЖНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Е.В. Зимелис

Институт менеджмента и информационных технологий (филиал) Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, г. Череповец
E-mail: zimelis@mail.ru

В статье рассмотрены проблемы повышения экологической безопасности в дорожном хозяйстве путем внедрения инновационных продуктов. Выявлена и обоснована роль государственно-частного партнерства в повышении экологической безопасности дорожного комплекса.

Среди современных проблем человечества в последние десятилетия особое внимание уделяется состоянию окружающей среды и вопросам взаимодействия природы и общества. Согласно «Основам государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» целями государственной политики в области экологического развития являются экологически ориентированный рост экономики; сохранение благоприятной окружающей среды, обеспечение экологической безопасности. Финансирование мероприятий по реализации государственной политики в области экологического развития будет осуществляться за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также за счет внебюджетных источников, в том числе в рамках государственно-частного партнерства.

Прямое и косвенное воздействие на здоровье человека и состояние окружающей среды оказывает деятельность целого ряда отраслей промышленности, в том числе и дорожная отрасль.

В Концепции обеспечения качества в дорожном хозяйстве от 2006 года одними из основных направлений деятельности в дорожном хозяйстве, которое позволит обеспечить высокое качество автомобильных дорог, являются сервис и охрана окружающей среды. Среди задач данного вида деятельности обозначена задача по разработке мероприятий, направленных на повышение *экологической безопасности дорожного хозяйства*, организации работы по ее выполнению. Под *экологической безопасностью*, согласно Федеральному закону «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 года № 7-ФЗ, следует понимать состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий. [1, с. 25]

Автомобильные дороги как инженерные сооружения оказывают отрицательное воздействие на окружающую среду. Это влияние столь существенно, что в ряду антропогенных источников загрязнения транспорт занимает ведущее место. В целом воздействие транспортного сооружения включает в себя: загрязнение, шум и вибрацию от движущихся транспортных средств (автомобилей, строительно-дорожных машин и оборудования); воздействие самой дороги как линейного инженерного сооружения (фрагментация ландшафта, нарушение гидрологических процессов и деградация почв); загрязнения от предприятий по производству дорожно-строительных материалов и дорожного сервиса, размещенных на придорожной полосе; непосредственно сами применяемые материалы. [2, с. 5]

С позиций экологической безопасности для проектирования и эксплуатации дорог наибольшее значение имеют ингредиентные транспортные загрязнения, изъятие земель и расчленение территорий. Под экологической безопасностью автомобильной дороги (экологически безопасным ее состоянием) понимается ее способность обеспечивать минимум вредных воздействий и загрязнений природной среды, прилегающих к дорогам территорий, формируемых инженерными сооружениями и конструкциями автомобильной дороги, и их воздействием на работу автомобильного транспорта. [4, с. 83]

Экологическая безопасность является одним из основных показателей эффективности инвестиций в развитии автомобильных дорог. Повышение экологической безопасности автомобильных дорог во многом связано с разработкой и использованием инновационных технологий, материалов, конструкций, технических решений, прогрессивной дорожно-строительной техники в дорожной сфере. Внедрение инновационных продуктов обеспечивает повышение качества дорожных работ и дорожно-строительных материалов, уровня проектирования и эксплуатационных характеристик дорог, способствует сбережению ресурсов и энергии, влечет повышение безопасности дорожного движения и, следовательно, снижает отрицательное воздействие транспортно-дорожного комплекса на окружающую среду.

Переход на инновационный путь развития, направленный, в том числе, на повышение экологической безопасности дорожного комплекса, предполагает поиск источников финансирования дорожных инвестиций в инновационные проекты строительства, реконструкции, ремонта и содержания дорог.

Финансирование инвестиций в инновации может осуществляться как за счет одного, так и за счет нескольких источников. В целом все источники финансирования принято подразделять на: централизованные (бюджетные) и децентрализованные (внебюджетные). К централизованным источникам обычно относятся средства федерального бюджета, средства бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и внебюджетных фондов. К децентрализованным (внебюджетным) фондам денежных средств относятся финансы предприятий и организаций всех форм собственности, образуемые как за счет собственных ресурсов, так и за счет бюджетных ассигнований, а также отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды.

Отличительной чертой деятельности дорожно-строительных предприятий является то, что ее состояние во многом определяется условиями финансирования со стороны бюджетов всех уровней. На современном этапе в условиях значительного недофинансирования дорожного хозяйства из централизованных источников, одной из наиболее важных проблем является проблема технического перевооружения

дорожных организаций, обусловленная высоким физическим и моральным износом дорожной техники. Поэтому дорожные предприятия должны расширять привлечение собственных ресурсов для реализации инновационно-инвестиционных проектов, внедрения новой техники и технологий, организации новых производств, повышающих экономическую устойчивость и конкурентоспособность.

Учитывая ограниченные возможности федерального, областного и местного бюджетов, а также дорожно-строительных организаций, эффективным способом привлечения инвестиций в крупные экологически значимые инфраструктурные инновационные проекты является реализация в дорожном хозяйстве механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Механизмы ГЧП помогают эффективно реализовывать проекты в тех сферах, где вложение средств предполагает высокий риск и долгие сроки окупаемости, но в то же время является необходимым с точки зрения экономического развития. Среди основных задач, которые решает государство, привлекая частных инвесторов к созданию и управлению, например, дорожной инфраструктурой, находятся следующие: повышение качества проектно-изыскательских, строительных работ и транспортных услуг; экономия бюджетных средств на этапе эксплуатации постоянных транспортных сооружений, за счет переложения эксплуатационных расходов на частную компанию при сохранении за государством прав собственности на эти объекты; сокращение непроизводительных затрат и издержек, уменьшение сроков строительства, привлечение передовых современных технологий. [3, с. 15]

Заинтересованность бизнеса в государственно-частном партнерстве также достаточно велика. К числу основных причин заинтересованности бизнеса, в том числе и в ГЧП в дорожном хозяйстве, можно отнести следующее: возможность доступа в сегменты экономики, где роль бизнеса минимальна; государственная поддержка при реализации крупномасштабных проектов с недостаточно высокой рентабельностью и большими сроками окупаемости; проведение независимой государственной экспертизы проектов, которая дает большую уверенность бизнес-участникам партнерства в эффективности и выгоды предлагаемых для инвестирования инновационных проектов; распределение рисков осуществления инновационно-инвестиционных проектов между государством и частным бизнесом.

ГЧП направлено на использование лучших качеств государственного и частного секторов, используя, где это возможно, инновации и деловой опыт частного сектора, при этом сохраняя общее планирование, координацию и нормативный контроль над инфраструктурными сетями за государственным сектором. Поэтому в настоящее время необходимо развитие механизмов финансирования экологических и энергоэффективных инновационных проектов с привлечением частных средств и стимулирования инновационной среды посредством расширения взаимодействия частного капитала и государственного сектора через механизмы ГЧП.

Список использованной литературы.

1. Кокодеева Н.Е. О проблемах обеспечения экологической безопасности в дорожном хозяйстве // Проблемы транспорта и транспортного строительства. – 2008. – С. 25–29.

2. Курденкова И.Б. Технология дорожно-строительных материалов в природоохранном аспекте. – М.: МАДИ (ГТУ), 2007. – 145 с.

3. Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов. М.: Альпина

Публишерз, 2010. – 178 с.

4. Паршина Е.И. Охрана окружающей среды в дорожном строительстве [Электронный ресурс] // Учебное электронное издательство. 2013. URL: <http://lib.sfi.komi.com> (дата обращения: 15.09.2013 г).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

М.Ю. Ильиных

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: meerkatze@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассмотрены основные проблемы действующей пенсионной системы Российской Федерации и представлены возможные меры их решения.

Пенсионная система России во многом изменилась за последние десятилетия. Пережив несколько реформ, она продолжает модернизироваться до сих пор. Однако пенсии существуют далеко не во всех странах мира, при этом даже в странах, в которых они существуют, ими охвачены обычно далеко не все слои населения. В Китае, например, пенсии положены только госслужащим и работникам промышленности.

На сегодняшний день граждане нашей страны сами несут ответственность за формирование своей будущей пенсии. Гражданин России может самостоятельно выбрать, кому доверить свои пенсионные накопления: негосударственному пенсионному фонду, государственной управляющей компании или частной управляющей компании.

Размер пенсий в тех странах, где они положены всем, бывает очень разным. В большей части бывших республик СССР, к примеру, размер пенсии значительно ниже, чем в России. В Западной Европе, наоборот, средний размер пенсии значительно выше, чем у нас.

В последние годы выплата государственных пенсий становится одной из главных проблем в России. Ставка взносов у нас чуть ли не самая высокая среди развитых стран, а размер пенсии низкий.

С 2000 года удалось сократить разрыв в размере пенсий между Россией и Западом от огромных – в 50 раз – до вполне пристойных – в 2-4 раза.

На апрель 2013 года средняя трудовая пенсия в России составляет 10400 рублей: это примерно 38 % от средней зарплаты. Возраст выхода на пенсию в России составляет 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин, таким образом, наши пенсионеры начинают получать пенсию на 5-10 лет раньше, чем их сверстники из Западной Европы и США. К примеру, на 2013 год средний размер пенсии в Германии составляет 1266 евро. С учетом разной покупательской способности наших валют и разного пенсионного возраста, это примерно втрое выше, чем в России. Хороший показатель, если учесть, что в конце девяностых годов размеры средних пенсий отличались в десятки раз. Возраст выхода на пенсию в Германии – 67 лет. Таким образом, с учетом разницы в продолжительности жизни, государство платит среднему российскому пенсионеру дольше, чем среднему немецкому. С другой стороны, средний

пенсионный возраст в Европе составляет 65 лет: это на 7,5 лет больше, чем в России. А если российский пенсионер решит работать до 65 лет, государство будет выплачивать ему увеличенную пенсию: в 2 раза большую женщинам и в 1,5 раза большую мужчинам. [1]

Однако глава Минтруда Максим Топилин заявил, что средний размер трудовой пенсии в 2014 году составит 11144 рубля, а в 2016 году – более 13,2 тысячи рублей. [2]

Таким образом, одной из важнейших задач пенсионной реформы в российском обществе выступает доведение размера пенсий до уровня достойной старости. При этом важно учитывать коэффициент замещения, отражающий в процентах соотношение средней пенсии к средней зарплате в стране. Этот показатель, к сожалению, постоянно снижается: если в 2000 г. в России он составлял 38%, то в 2007 г. – уже только 25%. Следовательно, гражданин, выходя на пенсию, может рассчитывать только на четверть от своего прежнего заработка, когда условно «норма» такого соотношения – как минимум 40-45%. В Европе средняя пенсия составляет 60-70% от среднего заработка.

Самые тяжелые последствия неадекватности пенсионной системы России требованиям современного социального государства наиболее остро скажутся в 2015 году. Это связано с тем, что население страны стареет. В настоящее время в Российской Федерации проживает 38 миллионов пенсионеров при 142 миллионах населения, то есть 27%. Сегодня на одного пенсионера приходится чуть меньше двух работников. Однако уже примерно с 2010 года количество пенсионеров будет возрастать, и соотношение работников и пенсионеров грозит к 2020 году составить 1:1, то есть на взносы одного работника придется обеспечивать одного пенсионера, а в идеале оно должно составлять 1:4. В такой ситуации пенсионная реформа, построенная в начале 60-х гг. прошлого века по принципу солидарности поколений, окончательно перестанет работать. И это связано с тем, что ее создатели ориентировались на тот факт, что доля пенсионеров не должна превышать 12%, а трудоспособное население будет постоянно увеличиваться за счет воспроизводства «достаточного» количества детей. Сегодня реальностью стала неспособность работающего поколения прокормить всех лиц пенсионного возраста и вышедших на заслуженный отдых. [3]

Еще одной немаловажной проблемой является то, что поступающие в российскую пенсионную систему средства расходуются неэффективно, поскольку система формирует избыточное число пенсионных прав (низкие требования к минимальному стажу для назначения пенсии, досрочные пенсии, низкий общеустановленный возраст назначения пенсии для женщин, учитывая ожидаемый период получения ими пенсии). Известно, что по меркам развитых стран российское население – еще не очень старое, но в действующих границах пенсионного возраста соотношение населения трудоспособного и старше трудоспособного возрастов в ней оказывается менее благоприятным. Еще хуже ситуация с соотношением числа занятых и числа пенсионеров. Одна из главных проблем российской пенсионной системы – низкий фактический возраст назначения пенсий. Следует отметить, что абсолютное большинство досрочных пенсионеров продолжает работать, причем часто на тех же рабочих местах. Кроме того, даже пенсионеры, оформившие пенсию по старости на общих основаниях, массово сохраняют занятость на протяжении 2 лет, а многие и 5 лет после назначения пенсии. Почти половина женщин продолжает трудиться в возрасте 55-59 лет, что означает, что реальной утраты трудоспособности не происходит. При этом даже в нормативных границах пенсионного возраста средний период пребывания

ния на пенсии российских мужчин в целом соответствует аналогичным показателям по странам с формирующимися рынками, а для российских женщин он заметно превышает аналогичные показатели не только для стран ближнего России уровня развития, но и для многих развитых экономик.

Решению пенсионных проблем могут помочь следующие действия:

- создание и развитие региональных накопительных пенсионных систем как эффективной технологии пенсионного обеспечения граждан, которые должны послужить, с одной стороны, улучшению качества жизни пенсионеров в ближайшей перспективе, а с другой – способствовать социально-экономическому развитию регионов путем инвестирования на эти цели сформированных в них ресурсов;

- предоставление налоговых льгот и иных форм стимулирования для добровольных корпоративных пенсионных программ, а также упорядочение их правового регулирования;

- модернизация страховой составляющей пенсионной системы с учетом потребностей различных возрастных групп пенсионеров и стимулирования добровольного более позднего выхода на пенсию.

Обсуждаемая сегодня проблема повышения пенсионного возраста выхода на пенсию – реальная возможность решить проблемы дефицита ПФР. Но в нашей стране подобные меры невозможны по двум причинам: во-первых, они непопулярны среди населения с социально-политической точки зрения; во-вторых, в тех странах, где порог пенсионного возраста выше, чем в России, совсем другие стандарты медицинского обслуживания и уровень жизни, в целом, гораздо выше. В российских условиях реализовать эту меру можно только в совокупности с весьма существенным пакетом экономических реформ. Но в связи с тем, что реформы в стране продвигаются достаточно медленно, осуществить предложенные изменения в ближайшей перспективе вряд ли удастся. В настоящее время государство должно четко определить уровень гарантий и ответственности, которые оно может взять на себя в процессе пенсионного обеспечения граждан, создав условия для формирования их пенсионных накоплений, как с участием работодателей, так и самих граждан. [4]

Список использованной литературы.

1. Пенсии в России [Электронный ресурс] // Руксперт. Онлайн-энциклопедия. 2013. URL: http://ruxpert.ru/%CF%E5%ED%E8%E8_%E2_%D0%EE%E8%E8 (дата обращения: 13.10.2013 г.).

2. Средний размер трудовой пенсий в 2014 году [Электронный ресурс] // Каталог статей. 2013. URL: <http://ria.ru/economy/20130704/947621372.html#13834870614623&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration> (дата обращения: 13.10.2013 г.).

3. Симонов А.Н. Социальная защита и проблемы пенсионного обеспечения пожилых людей в современной России // Вестник ВолГУ. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии. – 2008. – № 1. – С. 100–102.

4. Смирнова Д.Б. Проблемы пенсионного обеспечения в России [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы экономики общественного сектора: IV Междунар. науч. конф. 2013. URL: http://www.rae.ru/forum_2012/213/620 (дата обращения: 13.10.2013 г.).

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.С. Климова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: klimova510@mail.ru

Научный руководитель: Варлачева Н.В., канд., экон. наук, доцент

Для России важную роль приобретает переход к формированию и реализации инновационно-активных стратегий развития, позволяющих преодолеть спад в научно-инновационной сфере и поддерживать качественное устойчивое развитие экономики.

Развитие инновационной деятельности в России вызывает необходимость изменения экономического курса государства в направлении формирования экономики инновационного типа.

Научно-технологический потенциал за годы реформ существенно сократился. Современное развитие инновационных процессов во всех отраслях экономики страны находится пока на низком уровне.

Цель работы – выявить основные проблемы и рассмотреть особенности инновационного развития экономики России.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить задачу:

- Определить основные проблемы, мешающие инновационному развитию экономики страны.

Инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. [1, с. 562]

Проблемы инновационного развития экономики страны препятствуют развитию российских инноваций. Спрос в России на инновации есть, однако в настоящее время отечественные производители предпочитают покупать апробированные на Западе технологии, что не сопряжено с высокими рисками. [2, с. 246]

Для России сейчас наиболее актуальным является не создание инноваций, а их внедрение (внедрение существующих в мире). Вместе с тем устаревшие фонды промышленности являются преимуществом в части развития инноваций, т.к. обновление фондов может происходить исключительно на основе новой научно-производственной базы.

Рассмотрим основные проблемы, связанные с инновационным развитием, возникающие у субъектов экономики.

1. Опасения публичных компаний. В настоящее время российские компании, чьи акции торгуются на бирже, опасаются внедрения инноваций, что может негативно сказаться на их рыночной капитализации. Так, существуют опасения, что внедрение инноваций чревато высокими рисками.

2. Препятствия рынка инвестиций. Развитие инновационного сектора экономики должно основываться на реализации множества венчурных проектов, которые в России не приживаются. Их доходность составляет около 30-35%, сопутствующие риски делают их неинтересными для инвесторов на фоне рентабельности секторов торговли и строительства – 40%. [5, с. 326]

3. Проблемы науки и образования. Основной проблемой российской науки является проблема кадрового состава. Так, в академических институтах очень мало ученых среднего возраста – они в тяжелые 1990-е годы уехали за границу и работают в иностранных университетах или исследовательских центрах частных корпораций. Большинство из них вполне успешно ассимилировались и не имеют стимулов к возвращению на Родину. Вместе с тем ситуация в российских институтах постепенно начинает выправляться – вслед за ростом финансирования в институты начинает приходить молодежь, но говорить о качественном изменении кадрового состава российской науки пока еще нельзя.

4. Государство как препятствие инновациям. Высокая доля государства в экономике не лучшим образом сказывается на ее эффективности и ухудшает условия конкуренции, что в итоге сдерживает развитие инноваций, т.к. одним из основных стимулов инновационной деятельности является необходимость повышения конкурентоспособности продукции. Для решения этой проблемы необходима институциональная реформа экономики.

Несмотря на существующие проблемы, в России есть достаточно высокий потенциал инновационного сектора, о чем свидетельствует то, что в последние годы в стране активно открываются исследовательские центры крупнейших международных корпораций.

У России есть реальный задел в нано-технологиях и других перспективных инновационных направлениях, много идей и теорий, но очень мало реальных воплощений. Большинство разработок осталось еще с советских времен, но, тем не менее, они имеют ценность и на сегодняшний день. Реализация даже этих технологий может существенно повысить экономические показатели страны.

В силу специфики рынка в данный момент в России появилась отрасль, степень модернизации оборудования в которой обогнала все другие сферы хозяйства. Это пищевая промышленность. Несмотря на то, что все центры разработок и технологий этой сферы находятся за рубежом, сам по себе факт внедрения новейших технологий является мощным рычагом для запуска инноваций в этой сфере. Военно-промышленный комплекс, медленно, но верно повышающий спрос на новые технологии, будет стимулировать инновации в машиностроении. [3, с. 396]

В России сложилась среда высококвалифицированных программистов.

Актуальными задачами государственного стимулирования инноваций являются:

- 1) Образование;
- 2) поддержка профессиональных ассоциаций и объединений, как среды обмена опытом и информацией;
- 3) оздоровление системы технического и экологического надзора;
- 4) налоговое стимулирование внедрения энергосберегающих и экологических технологий;
- 5) взвешенная политика пошлин по отношению к ввозимому из-за рубежа высокотехнологичному оборудованию;
- 6) более четкое разделение роли государства, как создателя инфраструктуры, и бизнеса, как основного локомотива инноваций. [4, с. 628]

В своей работе я постаралась выявить основные проблемы и рассмотреть особенности инновационного развития экономики России.

Подведя итоги работы, можно сделать следующие выводы:

1. Первостепенной задачей экономического развития России является задача модернизации промышленных мощностей, решение которой будет стимулировать спрос на инновации.

2. В настоящее время наиболее инновационными секторами российской экономики стали сектора нефтедобычи и энергетики.

3. Топливо-энергетический комплекс может стать локомотивом инновационного роста для всей экономики, что согласуется с представлением о России, как об энергетической супердержаве.

4. Реализация инновационного сценария развития экономики невозможна без поддержки государства в рамках комплексной политики по поддержке и стимулированию инноваций.

5. Концепция социально-экономического развития России до 2020 года является политическим решением о переводе российской экономики с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития.

Список использованной литературы.

1. Барышева А.В. Инновации: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2008. – 562 с.

2. Власкин Г.А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике. – М.: Наука, 2006. – 246 с.

3. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. – М.: Наука, 2006. – 396 с.

4. Кузык Б.Н. Россия-2050. Стратегия инновационного прорыва – М.: Экономика, 2004. – 628 с.

5. Новицкий Н.А. Инновационная экономика России. Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты – М.: Либроком, 2009. – 326 с.

6. Чурсин А.А. Инновации и рынок. – М.: Машиностроение, 2004. – 243 с.

7. Состояние и перспективы становления инновационной экономики России [Электронный ресурс] // СибАкадемИнновация. URL: <http://www.sibai.ru/content/view/1014/1152/> (дата обращения: 09.10.2013 г.).

ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Д.Н. Колпаков

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: KDN91@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Рассмотрены принципы формирования тарифов на электроэнергию на примере Красноярского края.

Мы часто слышим, как жители регионов России сетуют: «Тарифы на электроэнергию высокие! Мы много платим за электричество!» Рассмотрим принципы формирования тарифов на примере Красноярского края.

Ежегодно Федеральная служба по тарифам России устанавливает предельные уровни тарифов – минимум и максимум. Энергетики передают расчеты своих рас-

ходов в Региональную энергетическую комиссию (РЭК) Красноярского края. Специалисты комиссии оценивают их целесообразность и устанавливают тариф, то есть цену на электроэнергию. Проще говоря, на основании расчетов энергетиков тариф устанавливает комиссия, состоящая из представителей государственной власти края.

В энергетике есть производители, транспортировщики и продавцы. Производители производят и продают электричество. Сетевые компании, в свою очередь, доставляют электроэнергию потребителям. Сбытовые организации продают электричество предприятиям и населению. То есть тариф складывается из трех частей: плата за производство, транспортировка электроэнергии и сбытовая надбавка.

Сбытовые компании покупают электрическую энергию у производителей, оплачивают ее транспортировку, а затем продают. Сбытовая надбавка – это деньги, необходимые для работы сбытовых компаний. Ее размер тоже устанавливает РЭК.

Производители электроэнергии (ГЭС, ГРЭС, ТЭЦ и т.д.) продают энергию, которую они вырабатывают, на так называемом оптовом рынке. Половина электроэнергии продается по фиксированным государством ценам, а половина – по рыночным. Они-то и влияют на рост цены электроэнергии, а в конечном итоге – и тарифа.

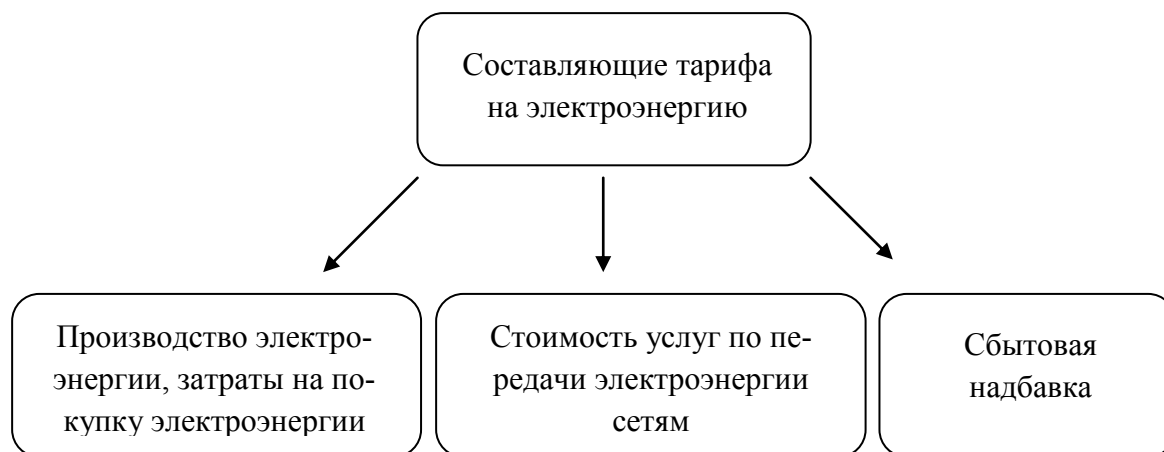


Рис. 1. Составляющие тарифа на электроэнергию

Услуги по передаче электроэнергии до потребителя состоят из двух частей. Сначала Федеральная сетевая компания доставляет электроэнергию по сетям высокого класса напряжения от производителей (например, ГЭС) до городов и районов края. Затем за дело берутся региональные электросетевые предприятия (в Красноярском крае их пятьдесят пять). И здесь для каждого предприятия РЭК устанавливает свой тариф. Все зависит от стоимости и качества содержания сетей.



Рис. 2. Составляющие услуги по передачи энергии

Самое крупное электросетевое предприятие на территории Красноярского края – филиал МРСК Сибири Красноярскэнерго – передает по своим сетям около 80 процентов всей электрической энергии. (Можно просто сравнить, сколько берет за транспорт МРСК Сибири, и сколько – оставшиеся 20% компаний. Зачем платить больше? Очевидно, что консолидация сетей у одного пользователя выгодна экономически. И, прежде всего, для населения).

Рост тарифов обусловлен следующими факторами: стоимость производства электроэнергии; не все покупают энергию, многие воруют ее, а платят за них добросовестные потребители; ни кто не задумывается об экономии.

Решение проблемы выравнивания графика суточного потребления электроэнергии – дифференцирование тарифов на электроэнергию, которое решает принципиально важные в рыночных условиях задачи:

- установление связи между ее стоимостью и фактическими затратами на производство и распределение;
- ограничение монополии производителей и субъектов, предоставляющих услуги по передаче электроэнергии;
- повышение надежности электроснабжения; привлечение потребителей для управления собственной нагрузкой и графиком нагрузки энергосистемы;
- обеспечение социальной защищенности населения;
- стимулирование энергосбережения и др.

Одной из задач восстановления экономики является задача формирования доступных для потребителя конечных цен. Энергетические тарифы являются важнейшей составляющей полной цены конечного продукта, которая формируется как интегральный результат каждого последующего учета цен всех элементов предыдущих этапов.

Список использованной литературы.

1. Рогалева Н.Д. Экономика энергетики: Учебное пособие. – М.: МЭИ, 2005.
2. Перспективы развития электроэнергетики России [Электронный ресурс] // Нижегородский центр энергоэффективности. 2013. URL: <http://www.nice.nnov.ru> (дата обращения: 17.06.13 г.).

ПУТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Е.И. Кононова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Elenka93@bk.ru

Научный руководитель: Кашук И.В., канд. тех. наук, доцент

В настоящее время во многих странах мира идет процесс перехода к глобальному информационному обществу, которое будет представлять собой совокупность национальных информационных инфраструктур. Прежде чем перейти к рассмотрению этапов данного процесса, следует обозначить основные модели информатизации, на фоне которых более заметными будут и страновые отличия. Критериями для этого обычно служат макроэкономическая политика и концепция государства в контексте формирования информационного общества, специфика его законодательной системы, особенности национальной культуры и менталитета.

Основной чертой макроэкономической политики стран Европейского союза служит сочетание правительственных и рыночных сил с учетом того, что роль каждой из них может меняться в зависимости от сложившейся ситуации. Этот подход к роли государства в развитии информационного общества был выражен в резолюции ЕС 1993 года, где отмечалась необходимость достижения баланса между рыночной и социальной ориентациями. [1] В то же время ЕС продолжает уделять сегодня большое внимание вопросам приватизации и либерализации рынка информационно-коммуникационных технологий. Для большинства европейских стран проблема приватизации уже решена. Споры в настоящий момент идут о политике либерализации телекоммуникаций, которая до сих пор остается одним из острых вопросов, обсуждаемых на международном уровне. Лидирующие позиции в процессе либерализации занимают Великобритания, Швеция, Финляндия, Нидерланды.

Другой, не менее актуальной проблемой, является вопрос, что следует развивать сначала: сети или услуги. В целом в Европе преобладает мнение, что в первую очередь необходимо развивать сферу услуг. Великобритания и Франция имеют противоположный взгляд на эту проблему. В их планах развития информационного общества указывается, что именно строительство сетей является движущим фактором развития сферы услуг. Следует отметить, что практически всеми программами ставится целью развитие «универсального обслуживания». Причиной этому служит серьезная озабоченность стран Евросоюза, связанная с обострением проблемы неравенства в информационном обществе, когда большая часть населения может просто оказаться за его бортом.

Очень важную роль в разработке модели развития информационного общества и ее последующей реализации играют национальные культурные особенности. Зачастую именно они во многом определяют спрос в стране на те или иные информационные технологии. [2] В целом следует отметить тот факт, что европейские теле- и радиопрограммы, а также видеорынок находятся сегодня под большим американским влиянием.

В американском пути формирование информационного общества определяется моделью социально-экономического развития, в которой функции государства минимизируются, а деятельность частных лиц, наоборот, сводятся к максимуму. Большое внимание при этом уделяется развитию информационных

супермагистралей, их социальной ориентации, а также проблеме универсального обслуживания. Именно ему отводится роль противовеса в том случае, когда политика либерализации направлена главным образом на улучшение качества услуг и снижение их цены для деловых кругов, а не для населения в целом. США солидарны с Великобританией в том, что в первую очередь необходимо построить информационные сети, на основе которых впоследствии развивать сферу услуг. А вот в области культурного влияния на процесс информатизации подходы этих стран расходятся. В США основной упор делается на дальнейшее развитие с помощью новых информационных технологий «домашних развлечений». В Великобритании же спрос на подобную продукцию не является определяющим.

Понятие «японское экономическое чудо» стало общеизвестным. Успехи страны в развитии информационного общества в целом сопоставимы сегодня с успехами в этой области США. Одним из важнейших факторов их достижения остаются значительные расходы на научные исследования и разработки, высокий приоритет информационно-коммуникационных технологий в решении проблем социально-экономического развития страны.

Стратегическими целями страны в сфере информатизации стали: построение наибольшего числа взаимосвязанных и совместимых телекоммуникационных сетей, разработка информационных устройств и технологий, развитие программного обеспечения и информационных услуг, подготовка квалифицированных кадров для работы в информационной сфере. Провозглашение и последующая реализация этих целей послужили огромным стимулом для бурного развития информационно-ориентированной деятельности в Японии. Активно развивается Интернет (в 2011 году число пользователей составило 99,3 млн), сетевой рынок «бизнес-бизнесу» (B2B), виртуальные магазины, появляются новые формы банковских и финансовых услуг. Страна вплотную подошла к освоению средств мобильной связи третьего поколения (3G). Для Японии из-за низкой рождаемости характерно старение населения. За счет новейших информационных технологий планируется компенсировать отрицательное влияние на экономику уменьшения численности трудоспособного населения.

В основе информационного развития «азиатских тигров» (Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг) лежит модель экономического сотрудничества государства и рынка. Успех этих стран базируется на вмешательстве государства в принятие решений в области крупных вложений частного капитала, на активном участии государства в создании национальной информационной инфраструктуры. К проблемам информационного развития, по которым правительства выражают особую озабоченность, относятся постоянно растущая конкуренция в области производства и внедрения новейших информационно-коммуникационных технологий и связанная с этим потенциальная возможность потери какого-то сегмента рынка или рабочих мест, а также проблема обеспечения равного доступа к информационным ресурсам. Особого внимания среди этих стран заслуживает Сингапур, разработавший стратегический план «Интеллектуальный остров». Его намерения состоят в том, чтобы стать одной из первых стран в мире с развитой национальной информационной инфраструктурой, обеспечивающей связь компьютеров практически в каждом доме, школе или рабочем месте.

Успешное и динамичное развитие России в эпоху формирования глобального информационного общества зависит от успехов в формировании национального информационного общества, от развития информационных технологий и

инновационных отраслей нашей экономики. [4]

Целью формирования и развития информационного общества в Российской Федерации, согласно Стратегии, является повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности России, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий.

К сожалению, комплексный план действий по реализации основных положений Стратегии развития информационного общества не был утвержден. Только через два года после принятия Стратегии 13 февраля 2010 г. решением заседания Совета при Президенте Российской Федерации по развитию информационного общества в Российской Федерации утвержден «План реализации Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации до 2011 года».

Не вызывает оптимизма у специалистов и то, что программы информатизации российских регионов, как правило, не нацелены на решение крупных социально-экономических проблем, а содержат в основном второстепенные мероприятия частного характера.

За последние годы информационные технологии и информационные услуги стали достаточно существенной статьей и российского несырьевого экспорта, достигнув уровня приблизительно в миллиард долларов. [3]

Тем не менее, по темпам формирования информационного общества Россия сегодня существенно уступает не только передовым странам Запада, но и таким развивающимся странам, как Китай, Индия, Малайзия. Причем это отставание в последние годы не сокращалось, а продолжало нарастать. Так, в международном рейтинге сетевого развития, который был опубликован в канун международного экономического форума в Лондоне в марте 2009 г., Россия заняла 74-е место среди 170 стран мира (предыдущий год – 72-е место). [3]

Современное общество переживает один из самых противоречивых и неоднозначных периодов своего развития. На смену постиндустриальному обществу последних десятилетий постепенно приходит информационное, одной из основных характеристик которого является его глобальный характер. Степень готовности к полномасштабному переходу к обществу знания, модель его становления в огромной степени обусловлены уровнем социально-политического развития того или иного социума, и далеко не все страны могут считаться полностью готовыми к новой ступени эволюции человеческого общества. Тем не менее, процессы глобализации экономических отношений и научно-технологический прогресс позволяют свести к минимуму временные затраты государств на подготовку к этому этапу развития. Применение новых информационно-телекоммуникационных технологий приобретает решающее значение для повышения конкурентоспособности экономики, расширения возможностей ее интеграции в мировую систему хозяйства, повышения эффективности государственного управления и местного самоуправления. И эта роль новых технологий, в первую очередь Интернета, будет стремительно усиливаться. Одновременно возрастающую роль станет играть фактор интерактивности источников информации в Сети. В данных условиях средствам массовой информации предоставляется уникальная возможность наиболее полно реализовать свою «четвертую власть», максимально способствуя глобальному информационному обмену.

Список использованной литературы.

1. Вершинская О.Н. Существующие модели построения информационного общества // Информационное общество. – 1999. – № 3. – С. 53.
2. Виды на будущее [Электронный ресурс] // Центр цифровой вселенной. 2013. URL: <http://www.homepc.ru/offline/2002/70/17451/index.html> (дата обращения: 30.09.13 г.).
3. Развитие информационного общества в России [Электронный ресурс] // Совет Федерации. 2013. URL: http://council.gov.ru/inf_sl/bulletin/item/363/ (дата обращения: 30.09.13 г.).
4. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Российская Газета RG.RU. 2012. URL: <http://www.rg.ru/2008/02/16/informacia-strategia-dok.html> (дата обращения: 30.09.13 г.).

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НДПИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Е.Ю. Косарева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: yelizaveta.kossareva@gmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Статья посвящена актуальным вопросам совершенствования налогообложения минерально-сырьевого сектора экономики России. Построение рациональной налоговой системы должно обеспечить баланс интересов хозяйствующих субъектов отрасли и государства. В частности рассматриваются налоговые меры, направленные на эффективное изъятие природной ренты, создание благоприятного климата для инвесторов, стимулирование рационального природопользования, а также стратегические задачи государства по обеспечению энергетической безопасности, надежных поставок топливно-энергетических ресурсов российским потребителям и выполнения экспортных обязательств.

Совершенствование системы налогообложения – одна из наиболее актуальных задач в сфере государственного регулирования нефтяной и газовой промышленности России.

Налогообложение добычи полезных ископаемых должно отвечать следующим условиям: обеспечение адекватного дохода государству в виде доли собственника природных ресурсов. Экологический эффект – ограничение потребления природных ресурсов и охрана окружающей среды. Создание привлекательности для деловой активности в этой области.

Однако существующая система налогообложения в этой области не позволяет соблюсти в полной мере эти условия. Показательным является структура налоговых платежей предприятий, осуществляющих добычу полезных ископаемых. Так, на долю налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в 2011 году приходилось 74,6% от всех начисленных налоговых платежей. Следовательно, наиболее актуальным будет являться реформирование НДПИ.

Ресурсные налоговые платежи, представляют собой плату за добычу или использование природных ресурсов. Предприятия, уплачивающие НДПИ, являются

пользователями недр. В Российской Федерации месторождения полезных ископаемых находятся в государственной собственности. Все виды природных ресурсов являются источником природной ренты. [1, с.13]

Под природной рентой понимается плата за пользование недрами, которые находятся в собственности государства и переданы им в управление, как правило, частным компаниям на срочной и возмездной основе. При этом использование природных ресурсов лучшего качества приносит более высокую ренту.

НДПИ представляет собой изъятие в бюджет части стоимости добытого полезного ископаемого. Государство получает фиксированный доход, который не зависит от финансового результата деятельности налогоплательщика. Посредством взимания этого налога государство фактически реализует свое право собственности на природные ресурсы. НДПИ в своем современном виде зачастую не только не вполне справедлив по отношению к налогоплательщику, не стимулирует рационального природопользования и приток инвестиций в отрасль, но и не обеспечивает эффективного изъятия природной ренты. Не в полной мере используется регулирующая функция налогов в отношении низко рентабельных месторождений. Существующая система ставок НДПИ не учитывает индивидуальных характеристик каждого месторождения конкретного полезного ископаемого. [1, с.15]

Ставка данного налога при добыче нефти начала расти с 2012 года и выросла на 6 %. Рост ставок при добыче газа начался с 2011 года и на тот момент составил 38 %, а в 2012 году ставка выросла в 2,1 раза. Целью повышения ставок является рост уровня экономического развития страны. [2, с.7]

Такое положение вещей не создает стимулов для полной и комплексной добычи, зачастую тормозит привлечение инвестиций в отрасль, не делает привлекательным вложение средств в разработку и внедрение высокотехнологичного оборудования.

Однако в 2014 году будет введена новая формула НДПИ на газ, учитывающая многокомпонентный состав газа, макроэкономические показатели, ценовую конъюнктуру на целевых рынках сбыта, а также показатели экономической эффективности проектов по добыче газа. Согласно закону, базовая ставка НДПИ составляет 35 рублей за 1 тысячу кубических метров газа и 42 рубля за 1 тонну газового конденсата. При этом формула не должна предусматривать изъятия доходов от индексации внутренних цен на газ при отсутствии сверхприбыли от продаж газа. [3, с.10]

В тоже время, эта система довольно громоздка и необходимость учета всех особенностей месторождения может повлечь сложности в налоговом администрировании, поэтому создание информационной базы, включающей все требуемые характеристики каждого объекта учета, представляется не менее важной и сложной задачей.

Что касается мирового опыта применения стимулирующих механизмов для сохранения и увеличения добычи газа, то анализ показывает, что существует два различающихся подхода: производственный и экономический. В разных странах имеет место модификация того или иного подхода, обусловленная местными особенностями, историческими или иными причинами.

Производственный подход характеризуется тем, что в основу дифференциации налогообложения положены факторы, относящиеся к производственно-технологическим или технико-экономическим аспектам функционирования газовой

го сектора, и прежде всего геолого-промысловые. [4, с.23]

Обычно в качестве дифференцирующих рассматривают такие факторы, как: глубина залегания продуктивных пластов; стадия разработки (растущая, стабильная, падающая или затухающая добыча); дебиты скважин; качественные характеристики и состав добываемой продукции; применение новых или нетрадиционных технологических методов добычи.

Эти факторы самым непосредственным образом связаны с показателями экономической эффективности освоения ресурсов. Поэтому дифференциация по производственным признакам отражает, в конечном счете, различия в уровне экономической эффективности. Применительно к каждому дифференцирующему фактору определяются специальные поправочные коэффициенты к базисной ставке налога, а итоговая ставка представляет собой некую средневзвешенную величину.

Экономический подход характеризуется тем, что в основе дифференциации системы налогообложения лежат непосредственно финансово-экономические факторы, выраженные в виде соотношения между доходами и издержками недропользователей.

При использовании любого из названных подходов допускается дифференциация ставок налогообложения, учитывающая динамику изменения рыночной конъюнктуры.

На практике в одних странах применяется производственный, в других экономический подход к дифференциации налогообложения газового сектора. Производственный подход более распространен в старых нефтедобывающих странах (Канада, США), где он формировался на протяжении многих лет. В свою очередь, экономический подход применяется в странах, где добыча нефти и газа началась сравнительно недавно (Великобритания, Норвегия, Нидерланды). [4, с. 24]

Для России с ее многообразием провинций и месторождений проблема дифференциации стоит особенно остро. Создание гибкой налоговой системы в газодобывающей промышленности России следует начать на основе элементов производственного подхода, отражающих естественную (геолого-промысловую, географическую) дифференциацию условий разработки месторождений.

Одним из способов решения проблемы изъятия природной ренты в добывающей отрасли является введение налога на дополнительный доход (НДД). Налог на сверхприбыль часто применяется нефтегазодобывающими странами в период сильных мировых скачков цен на нефть, и как следствие газ. Данный налог обычно рассматривается как вспомогательный элемент специального налогообложения в определенный период времени, или к определенным высокорентабельным объектам. [5, с. 9]

Налог на дополнительный доход применяется в США, Великобритании, Норвегии, Казахстане. Этот налог является справедливым инструментом изъятия природной ренты, так как его величина зависит от дохода деятельности компаний. НДД должен рассчитываться таким образом, чтобы и эффективно реализовывать право собственности государства на природные ресурсы, и оставлять добывающим компаниям прибыль, которая делала бы их деятельность рентабельной. Такая система должна позволять компаниям автоматически получать налоговые каникулы, пока разработка месторождения не станет прибыльной. Целесообразно также предусмотреть возможность уменьшения налоговой базы на суммы, потраченные на внедрение новых технологий. [5, с. 11]

Идея и порядок введения НДД обладает некоторыми недостатками,

связанными со сложностями администрирования, и как следствием существующей вероятностью потерь для бюджета.

Выходом из сложившейся ситуации становится дифференциации НДС и поэтапный переход к новой системе налогообложения, что позволит хоть отчасти устранить неудобства. На уже функционирующих месторождениях целесообразно сохранить НДС, но с учетом доработок. На новых же месторождениях необходимо внедрить налог на дополнительный доход или налог на сверхприбыль, образующуюся за счет природной ренты.

Выгоды государства при дифференциации НДС (введении льгот по НДС) обусловлены потенциальной возможностью увеличения объемов добычи газа за счет освоения нерентабельных и низкорентабельных месторождений, которые не могут разрабатываться при обычных условиях налогообложения. Это позволит смежным отраслям национальной экономики, являющимся крупными потребителями природного газа, избежать возможных экономических потерь в случае невыполнения обязательств по поставкам газа. Также возрастут совокупные налоговые доходы, зачисляемые в бюджеты всех уровней.

Комплексный подход к формированию базовой ставки и дифференциации НДС позволит развить гибкую систему налогообложения, выбрать конкретные актуальные параметры оценки месторождений. Налоги будут выполнять не только фискальную роль – они станут стимулирующим фактором развития отрасли. Инвесторам будут понятны условия налогообложения, что должно повысить привлекательность газовых инвестиционных проектов.

Список использованной литературы.

1. Голубцова Е.В. Повышение эффективности налога на добычу полезных ископаемых как инструмента изъятия природной ренты и стимулирования рационального природопользования // Налоговая политика и практика. – 2013. – № 1. – С. 10–21.
2. Муранов А.И. Налоговая политика России: перспективы роста доходов бюджета // Налоговая политика России. – 2013. – № 6. – С. 7–13.
3. Гринкевич Л.С. Внедрение справедливого механизма налогового изъятия дифференциальной ренты в газодобывающем секторе экономики // Налоговый вестник. – 2013. – № 03. – С. 10–20.
4. Крюков В.А. Подходы к дифференциации налогообложения в газовой промышленности // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2013. – № 04. – С. 23 – 24.
5. Белов К.О., Игнатенко Е.С. Дифференциация НДС и инвестиционная привлекательность проектов в газовой отрасли // Налоговая политика и практика. – 2013. – № 08. – С. 9 – 11.

МЕГАРЕГУЛЯТОР В РОССИИ – ОСНОВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

К.Я. Ляховская

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ks.l.1992@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Тема мегарегулятора не нова. Она уже неоднократно поднималась в прошлые годы. Таким образом, вопрос о создании мегарегулятора является актуальным для российской финансовой политики. Этот факт делает необходимым анализ опыта ряда стран по созданию такого органа, выявление преимуществ и недостатков данной формы регулирования.

Мегарегулятор, как это принято понимать в экспертной среде, это орган, который действует в рамках кросс-секторальной модели регулирования и надзора в финансовом секторе, основанной на полной или частичной интеграции надзорных полномочий в одном или двух ведомствах. Последний вариант обычно обозначают как модель «Твин пикс» («Twinpeaks»).

Первоначально основным мотивом создания такой системы была оптимизация расходов на реализацию надзорных полномочий. Главным образом этот мотив был характерен для небольших стран. Затем, на последующих этапах, доминирующим аргументом стало желание осуществлять надзор за финансовыми конгломератами на консолидированной основе. В настоящее время в контексте уроков глобального финансового кризиса основным мотивом становится снижение в банковской сфере угрозы системных рисков и минимизация риска недобросовестного поведения, при котором банк не принимает на себя в полном объеме ответственность за свои действия, перекладывая ее на государство.

Среди основных факторов, стимулирующих переход к системе интегрированного финансового регулирования, можно отметить:

- повышение роли небанковских финансовых институтов и увеличение их кооперации с банковским сектором, в результате чего приобретают общие черты процедуры лицензирования, надзора и регулирования различных финансовых компаний;

- изменение качественных и количественных характеристик рисков, принимаемых на финансовых рынках;

- консолидация бизнеса через процедуры слияний и поглощений, создание на этой основе мегабанковских и мегафинансовых структур.

Как показывает мировая практика, наиболее ярким индикатором необходимости создания мегарегулятора становится растущее разнообразие продуктов и услуг, предлагаемых одними и теми же финансовыми организациями.

Тем не менее, существуют как положительные, так и отрицательные эффекты, связанные с появлением института мегарегулятора. К основным преимуществам мегарегулятора можно отнести следующее:

- возможность осуществления надзора за финансовыми конгломератами на консолидированной основе;

- мегарегулятор может осуществлять мониторинг всей финансовой системы в целом и быстрее обеспечивать адекватную реакцию;

- появляется возможность выработки унифицированного подхода к различным типам финансовых институтов, что позволяет снизить возможности регулятивного арбитража;

- концентрация информации и полномочий по регулированию в одном регуляторе позволяет применять адресный надзор, учитывающий специфику «молодых» слаборазвитых секторов;

- экономия масштаба, выражающаяся в том, что одну структуру дешевле содержать, чем несколько.

Кроме того, благодаря мониторингу всей финансовой системы быстрее выявляются угрозы системных рисков, а унифицированный подход к различным типам финансовых посредников позволяет снизить степень регулятивного арбитража (различий в регулятивных требованиях) и оптимизировать расходы на осуществление надзорных процессов.

К отрицательным эффектам можно отнести неизбежное снижение эффективности надзора в переходный период. К этому следует добавить, что в рамках интегрированного надзора за счет расширения диапазона управленческой нагрузки может повышаться степень бюрократизации в принятии решений и создаваться эффект еще большего запаздывания «обратной связи». В такой модели регулирования усиливается риск недоучета специфики отдельных секторов финансового посредничества. Наконец, как показывает опыт, итоговая экономия на издержках от введения института может оказаться не такой уж заметной и существенной.

- отсутствие уверенности в том, что при слабом надзоре, осуществляемом отдельными агентствами, их слияние способно хоть как-то повысить эффективность надзора;

- создание объединенного надзорного агентства несет в себе значительные риски, связанные с непредсказуемостью его последствий, особенно в переходный период;

- наиболее распространенным негативным последствием регулирования на интегрированной основе является повышение «риска злоупотреблений» во всей финансовой системе. Это связано с тем, что в общественном сознании все кредиторы институтов, подлежащих надзору со стороны единого органа, получают равную защиту, во многом аналогичную той, которую предоставляет центральный банк в роли банковского регулятора. На практике единый надзорный орган может оказаться не в состоянии обеспечить одинаковую степень устойчивости различных типов финансовых институтов (в первую очередь небанковских);

- на относительно крупных финансовых рынках единый регулятор часто страдает от отрицательных эффектов, связанных с увеличением масштабов деятельности. Источником такого отрицательного эффекта, как правило, является тенденция к установлению чрезмерно большого диапазона функций объединенного надзорного органа, которые в связи с монопольным положением регулятора становятся более жесткими и забюрократизированными, чем у специализированных агентств.

Таким образом, если суммировать сложившуюся в мире практику, в качестве мегарегулятора выступает чаще всего специально созданный орган – это юридическое лицо в специальной организационно-правовой форме (организация публичного права и т.п.), которая сочетает функции регулирования (правоустановления) и надзора (правоприменения) на финансовом рынке. При этом

мегарегулятор является независимым неправительственным органом и финансируется исключительно или главным образом из внебюджетных источников.

В нашей стране впервые вопрос о мегарегуляторе поднимался в 1999 г., но тогда законопроект о его создании не вышел за стены профильного комитета Госдумы. Помимо политических причин – концентрации финансовой власти и стремления ускорить решение задачи создания в России международного финансового центра – можно назвать несколько весомых экономических аргументов в пользу перехода нашей страны на кросс-секторальную модель регулирования и надзора в финансовом секторе, среди которых главный – высокий уровень системного риска. Сегодня, если считать по активам, 98% российских финансовых организаций входят в состав финансовых холдингов (конгломератов), обеспечивая, таким образом, трансляцию рисков между секторами финансового рынка, то есть, и формируя, и приумножая системный риск.

Создание института мегарегулирования способно минимизировать системные риски, повысить уровень защиты инвесторов, увеличить поток частных инвестиций за счет унификации инструментов инвестирования, и, наконец, в целом повысить конкурентоспособность российского финансового рынка.

Создавать мегарегулятор в России быстрыми темпами нецелесообразно в силу ряда причин. Во-первых, в переходный период с высокой степенью вероятности проявится «организационная неразбериха», что в условиях еще не закончившегося глобального финансового кризиса может иметь отрицательные последствия для устойчивости российской экономики. Во-вторых, эффективность мегарегулятора в значительной степени определяется тем, насколько налаженной является координация действий регулирующих органов и как решаются проблемы «конфликта интересов» различных ведомств.

Мировой опыт свидетельствует о том, что с момента решения о введении мегарегулирования до момента появления мегарегулятора проходит, как правило, 10-15 лет. В течение этого срока создаются предпосылки мегарегулирования, в том числе проводится унификация регулирования/надзора финансовых посредников различных типов, унификация регулирования выпуска инструментов инвестирования, унификация технологий привлечения инвестиций, унификация надзора, и лишь на этой основе осуществляется постепенная концентрация функций регулирования и надзора.

Список использованной литературы:

1. Мотивы создания института мегарегулятора [Электронный ресурс] // Экспертный канал. 2012. URL: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-45-47/2012-04-05-13-46-26/348-napravlenie-megaregulyator.html> (дата обращения: 10.10.2013 г.).

2. Адамбекова А. А. Центральный банк страны как мегарегулятор финансового рынка // Деньги и кредит. – 2012. – С. 68–71.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ПОЛИТИКЕ

Е.В. Маренкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: eugen.marenkova@yandex.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В последние десятилетия возникла новая проблема, имеющая глобальный характер для всего человечества. Прогнозы о скором исчерпании традиционных ресурсов становятся более реальными, поэтому возникает потребность в поисках альтернативных источников энергии, которые требуют меньше затрат, имеют более низкую стоимость и не наносят вред окружающему миру. Сегодня ряд стран уже активно использует новые виды возобновляемых источников энергии, среди которых – солнце, вода, ветер и др.

«Вода – это новая нефть»

Президент Dow Chemical Эндрю Ливерис

В последние годы двадцать первого века бытует мнение о том, что в скором времени человечество исчерпает все свои запасы природных ресурсов. Несмотря на то, что количество месторождений некоторых видов ресурсов по определенным оценкам возрастает, преобладающей является точка зрения, что скоро важнейшие ресурсы полностью исчерпают себя. Поэтому возникает потребность в поисках новых источников энергии. Можно сказать, что человечество уже сделало определенные шаги в этой области (Западный опыт), однако, какие существуют способы, применимы ли они для России и несут ли они только положительный характер, нам предстоит выяснить.

Исходя из этого, целью нашей работы является экономическое обоснование и использование оптимальных альтернативных источников энергии, опираясь на теорию и практические навыки Западных стран.

Также выстраивается ряд задач, а именно:

- Ознакомиться альтернативными источниками энергии, представленными в теории;
- Рассмотреть опыт ведущих стран в области ресурсоэффективности;
- Охарактеризовать российский опыт;
- Определить последствия использования альтернативной энергетики.

Под «источником энергии» понимаются вещества и процессы, встречающиеся в природе, которые позволяют человеку получить необходимую для существования энергию. [1] К началу 2010 года, примерно 43 государства разработали планы по переходу на использование возобновляемых (альтернативных) источников энергии. Страны, желающие избавиться от нефтяной, газовой и угольной зависимости, к 2015 году планируют получать от 5% до 30% электричества за счет использования энергии воды, солнца, ветра, биомассы и т. д. [2]

В основном этот переход обуславливают следующие причины:

- Экологическая: традиционные энергодобывающие технологии оказывают пагубное влияние на окружающую среду, что приводит, например, к катастрофическому изменению климата;

- Историческая: истощение традиционных источников энергии – нефти, газа и угля;
- Экономическая: переход на альтернативные технологии позволит сохранить топливные ресурсы; стоимость энергии, производимой многими альтернативными источниками, ниже стоимости энергии из традиционных источников; быстрые сроки окупаемости строительства альтернативных электростанций, кроме того цены на альтернативную энергию снижаются, а на традиционную постоянно растут;
- Политическая: та страна, которая первой в полной мере освоит альтернативную энергетику, способна претендовать на мировое первенство и фактически диктовать цены на топливные ресурсы;
- Социальная: рост числа тяжелых заболеваний в районах расположения АЭС, ГРЭС, предприятий топливно-энергетического комплекса.

В будущем возлагаются большие надежды на альтернативные источники энергии. Существует не один десяток способов получения энергии, однако, проходят годы, а массового перехода на солнечную или ветровую энергию мы не наблюдаем. Это объясняется грамотной политикой нефтегазодобывающих компаний, недостаточной поддержкой государства, недостатком инициативы предпринимателей и т.д. Основная причина заключается в том, что по мере роста стоимости обычных энергоносителей растет и цена получения альтернативной энергетики. Кроме того, несмотря на то, что цены на энергию альтернативных источников обещают низкие, традиционные носители пока побеждают в ценовой борьбе. Например, 1 кВт ветряной электроэнергии стоит в среднем \$0,15, солнечной – почти \$0,2. Для сравнения: киловатт энергии, выработанный атомной станцией, стоит \$0,03; ГЭС – \$0,04; газовой – \$0,05 и угольной ТЭС – \$0,08. [2]

Много говорят об установке солнечных батарей для частных домов. Сегодня эта «роскошь» обойдется жителю в \$15-20 тыс. Несмотря на то, что срок эксплуатации системы составляет 25 лет, люди пока лишь присматриваются к такой альтернативе традиционному энергообеспечению. [3] Данный вид энергии зависит от интенсивности солнечного излучения, что является большим минусом. Также для строительства солнечных электростанций необходимы большие площади.

По сравнению с рядом стран Запада, наша страна, к примеру, получает только 10% энергии из ветра, в то время как Дания получает 25%. В связи с наличием большого количества более дешевых традиционных ископаемых энергоносителей, Россия пока находится на низком уровне по использованию возобновляемых источников энергии. К тому же развитие возобновляемых источников энергии сдерживается негативным влиянием мирового финансового кризиса.

Тем не менее, правительство РФ утвердило программу развития альтернативной энергетики, долю которой необходимо довести до 4,5% к 2020 году. Однако это должно стать лишь первым шагом. «Иначе Россия рискует серьезно отстать в технологическом плане, в частности от отдельных европейских стран, где долю альтернативной энергетики к 2020 году планируется довести до 20% в общем энергобалансе». [3]

На данный момент существует лишь небольшое количество крупных проектов в России, связанных с альтернативной энергетикой. В Башкирии и Калининградской области работают два ветропарка, на Камчатке есть геотермическая станция и приливная станция на Кольском полуострове. К крупным проектам можно отнести завод по производству кремния Nitel Solar в Иркутской области, а также совместный

проект «Ренова» и «Роснано» – полный производственный цикл по выпуску готовых солнечных батарей в Чувашии. [2]

В теории существует уже не одно предложение по использованию альтернативных источников, многие из них применяются на практике многими странами, однако, о действительной пользе этих энергоносителей ведутся огромные споры и дискуссии.

Существует также предположение более реального сценария будущего: в ближайшие десятилетия после выработки нефти значительно увеличится использование других видов сырья. Нагрузка ляжет на газ, уголь, торф и древесину, о воспроизводстве которой нужно позаботиться заранее. Их переработка более трудоемкая и малоэффективная. Поэтому неизбежно снизится промышленное производство и реальный жизненный уровень. Из всех видов энергии несколько особняком стоит атомная энергия, для которой в России осталось мало сырья.

Список использованной литературы.

1. Источники энергии [Электронный ресурс] // Научно-технический энциклопедический словарь. 2013. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ntes/1854/ИСТОЧНИКИ> (дата обращения: 12.10.2013 г.).

2. Капаца Ю.Г. Альтернативные источники энергии. Финансово-экономическое обоснование. – Санкт-Петербург: TOTAL Group, 2010. – 26 с.

3. Дом на солнечных батареях: сколько стоит и как рассчитать [Электронный ресурс] // Экоблок «Альтернативная энергия». 2013. URL: <http://www.ekopower.ru/?p=305> (дата обращения: 13.10.2013 г.).

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

А.Р. Мархаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: alena.marhaeva@mail.ru

Научный руководитель: Рогова О.В., ассистент

В данной статье анализируется опыт формирования электронного правительства в зарубежных странах и России. Исходя из применения электронного правительства, выделены успешные практики зарубежных стран в данном вопросе, а также возможности применения опыта стран в построении электронного правительства в России. В качестве примера практического использования возможностей, предоставляемых новыми информационными технологиями, прежде всего в интересах граждан, бизнеса, общественных организаций и государства рассмотрено текущее состояние процесса формирования электронного правительства на территории Томской области.

Электронное правительство как институт, является дополнением к правительству РФ, его основная цель централизованное получение информации от граждан и общественных организаций и бизнеса, направленной на выработку решений, касающихся развития экономики и социальной сферы общества. Сегодня центральный элемент электронного правительства – интернет-портал «Большое правительство.рф», который открыт для сбора предложений от любого заинтересованного гражданина. Суть замысла достаточно точно отметил руководитель портала Раф Шакиров: «Большое правительство – это движение, а не спущенный сверху список.

Но в отличие от других движений оно существует не просто как совокупность граждан, вносящих свои предложения относительно решения проблем, стоящих перед страной, а во взаимодействии с определенными институтами, такими как, например, наш портал, который эти мнения обобщает. Таким образом, любой гражданин России может внести свое предложение по любому вопросу. Это предложение рассматривается экспертным сообществом и общественным комитетом, и если оно внятное и понятное, то поступает в правительственные органы». [6] В современной России одним из самых актуальных вопросов государственного управления является вопрос формирования электронного правительства.

Обратимся к опыту зарубежных стран по выработке мер направленных на формирование открытой системы работы государственной власти. Представим черты основных моделей построения электронного правительства. Главным отличием континентально-европейской модели является, ориентированность на единство нации, инвестиции в человека, государство – партнер граждан, эффективность исполнения обязанностей государственными служащими, удобство поиска электронных тендеров, развитие механизмов обратной связи по средствам ИКТ, развитие сервисов получения информации об учреждении. Англо-американская модель представляет собой сервисную модель государства, которая исключает избыточные функций государства, и направлена на быстрое удовлетворение потребностей граждан, оплату максимального количества услуг в сети Интернет, развитие сервисов предоставления статистической информации, а также на оперативное обнародование принимаемых решений и интеграцию веб-представительств. Отмечая азиатскую модель необходимо сказать, что главный акцент в данной модели сделан на информатизацию социальной сферы, сокращение госаппарата за счет внедрения ИКТ [2]. Кроме того, данная модель направлена на развитие науки в сфере информационных технологий, на условия развития электронной коммерции и сети терминалов получения электронных услуг в часто посещаемых учреждениях (интеграция порталов государственных услуг с мобильными телефонами).

Таким образом, применение успешных практик реализации концепций электронного правительства зарубежных стран, становится необходимым фактором достижения целей электронного правительства России, предупреждения возможных проблем информатизации органов власти и развития информационного общества.

Российская модель электронного правительства представлена в целевой федеральной программе «Электронная Россия 2002-2010 гг.» и государственной программе «Информационное общество» на 2011-2018 гг. Программы ориентированы на получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий за счет обеспечения равного доступа к информационным ресурсам, развития цифрового контента, применения инновационных технологий, радикального повышения эффективности государственного управления при обеспечении безопасности в информационном обществе. Основные цели программ – повышение качества жизни граждан и улучшение условий развития бизнеса в информационном обществе, повышение эффективности государственного управления, развитие российского рынка информационных и телекоммуникационных технологий, обеспечение перехода к экономике, осуществляемой с помощью информационных технологий, преодоление высокого уровня различия в использовании информационных технологий регионами, различными слоями общества и создание базовой инфраструктуры информационного общества, обеспечение

безопасности в информационном обществе, развитие цифрового контента и сохранение культурного наследия. [1]

По данным международного рейтинга уровня развития ИКТ в 2013 г. Россия заняла 54-е место из 144, что на две позиции лучше прошлогоднего показателя и на 24 позиции выше 80-й позиции в 2010 г. При этом Россия обошла Китай, который занял 58-е место. 1-ое место в рейтинге занимает Финляндия, 2-ое место присуждено Сингапуру и 3-е место получила Швеция. [5] Дальнейшему потенциальному укреплению позиций России может способствовать всестороннее развитие системы электронной демократии, функционала сайтов ведомств, а также динамичного развития отрасли в целом.

Безусловно, целостная работа института «электронное правительство» будет обеспечена успешным развитием его информационным обеспечением в регионах. К примеру, оценивая текущее состояние процесса формирования электронного правительства на территории Томской области необходимо отметить, что в ходе выполнения «пилотного проекта» по переходу на предоставление государственных и муниципальных услуг в электронном виде получены следующие результаты.

В соответствии с выполнением регионального плана перехода на предоставление государственных и муниципальных услуг в электронном виде в Томской области [3] разработана методология стандартизации предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде. Кроме того, создан сайт в сети Интернет по вопросам стандартизации электронных услуг – <http://egov-std.ru/>. А также разработаны проекты стандартов по пяти наиболее проблемным и массовым государственным и муниципальным услугам.

Сегодня в Томской области в рамках развития системы электронного правительства, предоставляются следующие услуги: прием заявлений, постановка на учет и зачисление детей в образовательные дошкольные учреждения; актуальная информация о ходе работы по обращению граждан (письму, заявлению, жалобе и т. д.) в органах администрации; работает служба «Единого окна» – консультации и справочная информация по вопросам предоставления земельных участков; запись на прием к врачам лечебно-профилактических учреждений; заявление в архивный отдел на получение документов; очередь на получение социальной выплаты на приобретение (строительство) жилья. [4]

Несмотря на положительные результаты запуска системы электронного правительства, внедрение информационной системы в Томской области связано с рядом проблем. Во-первых, организационные проблемы, то есть отсутствует легитимная организационная форма выполнения данного межведомственного проекта, в котором участвуют муниципальные структуры и областные ведомства. Во-вторых, правовые проблемы, которые выражены в отсутствие правовых основ получения органами управления образованием муниципалитета подтверждающей информации из органов ЗАГС, необходимой для возможности предоставления гражданам услуги без необходимости личного посещения для предъявления подтверждающих документов. В-третьих, технологические проблемы, выраженные в отсутствие инфраструктуры и правовая основа универсальной электронной карты (УЭК), при помощи которой должна происходить аутентификация заявителя на портале, подписание ЭЦП подаваемых им электронных документов и подтверждение личности заявителя. И наконец, экономические проблемы, главным образом, это низкая доступность для заявителей традиционных средств криптографии и ЭЦП из-за их высокой рыночной сто-

имости, которые бы могли выступить в качестве легитимных инструментов, способных заместить УЭК на переходный период внедрения УЭК.

Планируемые электронные услуги органов Томской администрации: реестр муниципальной собственности, приватизация жилья, предоставление информации о тарифах на ЖКХ услуги и др. Результаты работы: за период с 01.07.2012 г. по 01.05.2013 г. в Томской области осуществлено 40 тысяч межведомственных запросов, из них около 4 тысяч – в электронном виде. Через СМЭВ наибольшее число запросов к Федеральной налоговой службе России (ФНС) – 58%. Активно используют универсальный сервис системы межведомственного электронного взаимодействия региональные и муниципальные органы власти для обмена информацией между собой. [4]

По результатам проведенного анализа развития института «электронное правительство» необходимо сказать, что данный институт переводит взаимодействие общества и государства на новый уровень, более динамичный, информативный, менее коррумпированный, актуальный реальности, менее бюрократичный. Поскольку он позволяет заменить посещение государственных организаций, звонки по телефону и отправку бумажных почтовых сообщений, тем самым сокращает время, то есть издержки транзакции при взаимодействии всех общественных институтов. Вместе с тем, процедуры и процессы принятия решений органов власти, а также ответственность конкретных лиц, является элементом общественного контроля. Безусловно, главным условием эффективной работы института электронное правительство в России пока еще остается обращение к положительному опыту стран, использующих данную систему длительный период.

Список использованной литературы.

1. Станкевич Л.Т. Электронное правительство: теоретические модели и реальная практика. // Технологии информационного общества. Интернет и современное общество: тр. VI Всерос. объединенной конф. – СПб., 2003. – С. 128–129.

2. Седенкин М. Возможности применения зарубежного опыта формирования электронного правительства в России [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2011. URL: <http://www.cyberleninka.ru> (дата обращения: 05.10.2013 г.).

3. О ходе выполнения пилотного проекта по переходу на предоставление услуг в электронном виде [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2013. URL: <http://www.trict.tomsk.gov.ru/core/download?objectURI=529> (дата обращения: 17.09.2013 г.).

4. СМЭВ в регионах РФ [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2013. URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:СМЭВ_в_регионах_РФ (дата обращения: 01.10.2013 г.).

5. Международные рейтинги уровня развития ИКТ [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2013. URL: <http://www.d-russia.ru/mezhdunarodnye-rejtingi-igrovnuya-razvitiya-ikt.html> (дата обращения: 02.10.2013 г.).

6. Механик А. Чем будет Большое правительство. [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2011. URL: <http://www.expert.ru/expert/2011/45/chem-budet-bolshoe-pravitelstvo/?subscribe> (дата обращения: 03.10.2013 г.).

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

И.С. Меркушев

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lux260126@gmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

На данный момент в экономике энергетики определен ряд проблем. Ученые уже несколько лет пытаются прийти к одному решению. Была создана энергетическая стратегия, которая предвещает небольшой рост энергопотребления России.

История экономики энергетики существует с XX в. Тогда ученый Г.М. Кржижановский сформулировал понятие об энергетике, неразрывной связи между природными энергетическими ресурсами и их потреблением. Эта концепция стала основой для ТЭК (топливно-энергетического комплекса). ТЭК – подход, определяющий основные положения и особенности экономики энергетики.

Сегодня технический уровень энергетики характеризуется способностью его генерирующих объектов и электрических сетей обеспечить потребителей в любой момент времени требуемым количеством электрической и тепловой энергии требуемого качества при обеспечении высокой экономичности, надежности производства и максимальной безопасности работы оборудования. Потребителю необходимо не электрическая и тепловая энергия вообще, а энергия вполне определенного качества.

Как пишет доктор экономических наук Волынская Н.А., «анализ состояния топливно-энергетического комплекса страны позволяет сделать вывод о том, что назревает глубокий энергетический кризис, грозящий срывом реализации прогнозируемых темпов развития экономики страны и ее энергообеспечения». Скорее всего, важнейшим признаком возможного возникновения кризиса является тяжелое финансовое положение большинства электроэнергетических, нефтяных, газовых и угольных компаний, обуславливающее острый дефицит инвестиций, которые необходимы для поддержания существующих мощностей и, тем более, для обеспечения их развития. [1]

На данный момент энергетическая стратегия России до 2020 г. сформирована под долгосрочную программу социально-экономического развития страны, причем основной сценарий соответствует ежегодному росту экономики в среднем 5-5,5% за 20-летний период. Наряду с этим проработан и менее оптимистичный сценарий с тем, чтобы быть готовыми к разного рода неприятностям.

Путин В.В. (2011): «Нужно обеспечить потребителей надежным и эффективным энергоснабжением». Владимир Владимирович дважды выступил против произвола субъектов электроэнергетики, установив разумную плату за присоединение для населения и осудив штрафы за превышение и недобор заявленной мощности.

Рассматривая широчайший круг актуальных вопросов долгосрочного развития энергетики страны, Энергетическая стратегия, вместе с тем, выделяет три ключевые задачи, на решение которых направлены все усилия и которые концентрируют суть энергетической политики страны.

Первая задача – коренное повышение энергетической эффективности

экономики. Вторая задача – обеспечить ожидаемое наращивание потребителя первичных энергоресурсов и их экспорт. Третья задача – обеспечить энергетическую безопасность. [2, с. 268]

Согласно энергетической стратегии, ученые прогнозируют небольшой рост энергопотребления в России. [3]

Рост разбит на несколько этапов. Вначале будет восстанавливаться и усиленно модернизироваться порядком запущенная существующая производственная база «большой энергетики». Далее крупные потребители энергии начнут массовое техническое перевооружение с использованием лучших мировых энергоэффективных технологий. Потом российская энергетика постепенно войдет в состав мировых стран-лидеров не только по объему, но и по эффективности производства.

Сама энергетика будет все больше интегрироваться с основными потребителями, все больше встраиваясь в единые технологические цепочки, сориентированные на производство конечного потребительского продукта. По-видимому, новое развитие получают территориально-производственные комплексы, ядром которых станут энергетические производства, использующие малотранспортабельные, но богатые по запасам местные энергоресурсы.

В будущем выбор конкретных направлений развития и принимаемых решений в энергетической сфере будет все больше исходить из общих, согласованных критериев устойчивого развития единой системы «энергетика – экономика – экология».

Список использованной литературы.

1. Волынская Н.А. Проблемы и методы государственного регулирования энергообеспечения экономики России: Дис. докт. эконом. наук. – Томск, 2002. – 324 с.
2. Рогалева Н.Д. Экономика энергетики: Учебное пособие. – М.: МЭИ, 2005. – 288 с.
3. Постоянно действующий открытый семинар «экономические проблемы». [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=seminar/energo> (дата обращения: 2.06.2013).

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

С.Н. Михеенко

Северский технологический институт НИЯУ «МИФИ», г. Северск

E-mail: smihenko@yandex.ru

Научный руководитель: Скрыльникова Н.А., доктор экон. наук, профессор

Явление гибкости заработной платы, высокой занятости и неизменно низкого уровня безработицы в России даже при сокращении объема производства в условиях кризиса – есть наиболее очевидное отличие отечественного рынка труда. Российский рынок труда деформирован и функционирует с устойчивым нарушением таких стихийных регуляторов занятости, как: стоимость и цена рабочей силы, свобода перемещения труда и капитала, конкуренция. В стране наблюдается неблагоприятная институциональная среда и неэффективное государственное регулирование при высокой жесткости законодательной защиты занятости и издержках увольнения, как следствие – низкая конкурентоспособность экономики и низкие темпы создания рабочих мест.

Рынок труда в России в значительной степени не сбалансирован: есть трудоизбыточные регионы и регионы с хронической нехваткой трудовых ресурсов; высока доля безработных среди лиц с высшим образованием; страна обособлена от мирового рынка рабочей силы; наблюдается острая нехватка рабочих специалистов в определенных отраслях при скрытой безработице, а также явная гендерная асимметрия и низкая трудовая мобильность женщин.

В стране наблюдается множество ограничений, препятствующих свободной продаже рабочей силы на наиболее выгодных условиях для работников: монополизация производства товаров и услуг, дефицит некоторых товаров и высокая жесткость регулирования товарных рынков, инфляция, слабая экономическая мотивация мобильности рабочей силы из-за климатических особенностей, большой удаленности территорий и дороговизны преодоления расстояний.

К этому можно добавить такие привычные российской действительности проблемы, как: отсутствие рынка жилья и его высокую стоимость, низкий порог заработной платы и конвергенцию регионов по среднедушевым доходам и зарплатам, слабую поддержку безработных и низкое пособие по безработице, неразвитость социальной инфраструктуры во многих регионах страны, дефицит бюджета, слабые профсоюзы и институты коллективно-договорного регулирования.

Следует внести в этот список вторичную занятость, работу в режиме неполного рабочего времени, неполную рабочую неделю, «конвертную» оплату труда, занятость в неформальном секторе, задержки заработной платы, персонификацию отношений работодателя и работника, высокую оборачиваемость рабочей силы.

Количество безработных на российском рынке труда на 100 вакансий к началу 2013 года достигло 84 человека, то есть количество безработных попросту недостаточно для того, чтобы покрыть потребности экономики в рабочей силе.

Для современного рынка труда России характерно уменьшение количества и качества работоспособного населения. По данным Росстата, население сократится к 2020 году почти на 1 миллион человек. Уже сегодня Россия испытывает потребность в молодых и перспективных кадрах, при этом в 2013 году молодые люди до 25 лет составляют среди безработных почти 30%, а средний возраст безработных сегодня чуть более 34 лет. Работоспособное население не только стареет, но и ухудшается здоровье трудовых ресурсов, увеличиваются периоды нетрудоспособности,

снижаются качество труда, способность к интенсивной и длительной работе.

Другая проблема – структурная безработица. При этом квалифицированных специалистов, для которых нет соответствующих рабочих мест, становится все больше. Основным источником роста занятости в России остаются торговля и сфера услуг, а также сфера финансов и недвижимости. Сильный отток рабочей силы происходит в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности. Сегодня финансово-банковская, торгово-посредническая сфера и сферы государственного управления имеют уже сложившийся сегмент рынка труда, характеризующегося высоким уровнем монополизации, высокими требованиями к квалификации работников и высоким уровнем заработной платы, где топ-менеджеры редко меняют работу. Из бюджетного сектора экономики проникнуть туда достаточно трудно.

Во время кризиса безработица в России не только не увеличивалась, но и уменьшалась, достигнув к 2012 году 5,2%. При этом, общая численность безработных в январе 2013 года в 3,7 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в службах занятости населения страны. Уровень общей безработицы снизился в январе 2013 года до 6,5%. При невысоких значениях уровня общей безработицы необходимо отметить глубокую территориальную дифференциацию занятости в экономически активных и депрессивных регионах.

Официально высокий уровень занятости мог бы свидетельствовать об относительном благополучии на отечественном рынке труда даже в условиях кризиса, но наша безработица имеет скорее теневые, а иногда скрытые формы, когда доход человека реально не позволяет ему содержать себя и семью. Желание правительства сохранить социальную стабильность в стране ведет к сохранению работы низкоэффективным работникам и серьезным проблемам с производительностью труда. Происходит нерациональное резервирование рабочей силы и формирование придерживаемого типа занятости, когда рабочая сила не используется в производстве, но и не высвобождается в другие сферы. В стране высокий уровень скрытой безработицы – неполный рабочий день, приостановка деятельности.

Проблемой российского рынка труда является переход части занятости в теневую экономику. Росстат приводит свою оценку занятости в неформальном секторе: 13,6 млн человек в 2012 году, из которых 7,4 млн человек заняты исключительно в неформальном секторе, против почти 14 млн человек в 2008-м году. При этом расширенный подход к понятию неформальной занятости дает возможность утверждать, что ее общий уровень равен 24%, в том числе – пятая часть всех наемных работников и более 80% для самозанятых. Причины ухода в тень – недоверие государственным институтам и неполучение общественных благ, гарантированных в обмен на налоги. Благоприятствует теневой занятости и новая пенсионная система, которая стимулирует гражданина дольше работать и сохранять свои отношения с работодателем, но рынок труда «выдавливает» пожилых на пенсию. Если взглянуть на структуру «вклада» отраслей в общую неформальную занятость, то можно выделить «тройку лидеров»: сельское хозяйство – 28,4%, торговля, гостиничный и ресторанный бизнес – свыше 24%, а также строительство, доля которого в структуре неформальной занятости составляет более 17%.

Спецификой российского рынка труда является крайне низкий уровень пособий по безработице, слабая поддержка безработных. Минимальный размер пособия по безработице на 2010 год был установлен Постановлением Правительства РФ от 14.11.2009 № 926 в размере 850 рублей, максимальный – 4900 рублей. На

01.01.2013 года величина пособия по безработице не изменена. А значит, столкнувшись со снижением заработной платы или потерей работы, надо выбирать: либо работать за мизерную зарплату, либо делать что-то полуформальное, так как сложно решиться уйти в безработные на столь жалкое пособие жить и искать достойную работу.

Особенностью российского рынка труда является очень невысокий уровень оплаты труда, что приводит к низкой производительности труда. Минимальный размер оплаты труда вырос с 1 января 2013 года с 4611 рублей до 5205 рублей, то есть почти на 13%, а прожиточный минимум в России в первом квартале 2013 года равнялся 6827 рублей. Соответственно, МРОТ с 1 января составил лишь 76% от стоимости минимального набора товаров и услуг. В результате до 40 % работающего населения получают заработную плату в размере ниже совокупного прожиточного минимума семьи. В корпоративном секторе формируется «двухъярусная» заработная плата, переменная часть которой устанавливается в рамках социального партнерства, может составлять до 70% и привязана к результатам деятельности фирмы, что позволяет делить риски между компанией и работниками.

Повышение производительности труда, которая в России составляет менее 50% от среднего уровня стран ОЭСР, и рост инновационности экономики требует определенных кадров. Разрыв между востребованными и имеющимися навыками растет на каждом уровне системы образования, которая не ориентируется на рынок труда и не дает информации о ситуации по занятости, об образовательных и карьерных траекториях и возможностях трудоустройства. Выпускники ВУЗов не умеют решать профессиональные проблемы, добиваться поставленной цели и работать с людьми. Именно поэтому компании заинтересованы в «воспитании» собственных кадров и осуществляют более жесткий подбор сотрудников на позиции среднего и высшего звена с профессиональным тестированием в несколько этапов.

Но сложившаяся модель рынка труда России оказалась для многих удобна. Прежде всего, она удобна для работников, которые панически боятся безработицы. Они слабы против своего работодателя, у них нет перспектив на рынке труда, так как новые рабочие места не создаются, и они зачастую готовы платить снижением зарплаты за сохранение занятости. Высокая занятость и низкая безработица выгодны для бюджета – нет необходимости платить пособия по безработице. Люди не уходят в безработицу, сохраняют связь со своим рабочим местом, имеют минимальный доход. Медленная адаптация дает время, как для самого работника, так и для работодателя. В обществе нет конфликтов в связи с массовым высвобождением, существует политическая стабильность.

Но есть и политические минусы: это бедность среди работников, низкая заработная плата, неравенство, слабая социальная защита, неопределенность, высокие издержки поиска новой работы, чрезмерная текучесть, неэффективное соединение работников с рабочими местами. За всем этим идут отрицательные стимулы к инвестициям в человеческий капитал, то есть в обучение и переобучение. Компании не хотят вкладывать в подготовку своих работников, если завтра люди могут уйти.

Таким образом, рынок труда в России, с одной стороны, трудодефицитен по структуре, с другой – избыточен по объему, а ситуация, сложившаяся на нем – одна из наиболее запутанных проблем современного рынка факторов производства.

Список использованной литературы.

1. Кризис на российском рынке труда и изменения в государственной политике занятости [Электронный ресурс] // Лаборатория исследований рынка труда. 2010. URL: <http://lirt.hse.ru/news/17173662.html> (дата обращения: 10.10.2013 г.).

2. Экономическая история России XX в. [Электронный ресурс] // Лекция Капелюшникова Р. и Гимпельсона В. 2012. URL: http://lectures.gaidarfund.ru/system/attachments/170/leksiya_gaydar_11.12.12.pdf (дата обращения: 10.10.2013 г.).

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Д.Ю. Осьмухин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: danekibaskz@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Экономическое будущее России в дальнейшей перспективе видится довольно мрачным и ненадежным. Прежде всего, естественно, из-за чрезмерной зависимости экономического роста от положения дел на мировых сырьевых площадках. Но, кроме того, и вследствие ожидаемых крайне неприятных изменений в направлениях движения мирового капитала.

С начала 2004 года на рынках сырья начался рост цен. За 7 лет нефть, золото, серебро, медь и сахар увеличились в 6 раз, а стоимость пшеницы в 3–4 раза, в итоге совокупный индекс сырьевых цен, рассчитываемый бюро по исследованию товарных рынков и охватывающий более 20 различных видов сырья, вырос в 3–3,5 раза. Если обратиться к историческим товарным ценам, то становится очевидным невозможность их дальнейшего, по крайней мере, ощутимого повышения. И вот почему: предыдущий сырьевой цикл начался в 1973 году и продолжался приблизительно до 1980 года, то есть те семь лет, что уже продолжается нынешний цикл, свидетелями которого мы являемся; причем за время предыдущего цикла индекс вырос в те же 3–3,5 раза.

Кроме временного интервала самого цикла и величины роста сырьевого индекса поразительным образом совпадают и последовательность ряда событий и обстановка в мировой экономике. Если предыдущий цикл был прерван депрессией 1974–1975 годов, то нынешний – экономическим кризисом 2008–2009 годов. Помимо этого, существует прочная историческая связь цен на серебро и цен на золото: соотношение стоимости золота к серебру исторически колеблется в диапазоне 100:1–15:1. Указанная пропорция определяется тем, что хотя издержки добычи одной унции золота приблизительно в 100 раз выше, однако в те времена, когда эти драгоценные металлы воспринимаются в качестве средства сбережения капитала на первый план выходят их запасы в земных недрах, где золота меньше приблизительно в 15–20 раз. В апреле 2011 года соотношение золота к серебру снизилось до 30:1, что является очень низким показателем и явным подтверждением, что тенденция роста серебра относительно золота, начавшаяся вместе с началом сырьевого цикла, или завершилась, либо закончится в ближайшие годы, как и весь товарный цикл. И хотя самый известный в мире инвестор в сырьевые активы, Джим Роджерс и отрицает это, его словам не следует слишком доверять, ибо конец предыдущего цикла произошел перед началом очередной депрессии 1981–1982 года,

а наш сегодняшний промышленный цикл, начавшийся в 2009 году, уже, по всей видимости, на исходе.

На окончание сырьевого первенства так же указывают и события, разворачивающиеся на валютном и фондовом рынках. В частности, начало как предыдущего, так и нынешнего сырьевого цикла произошло одновременно с началом длительного цикла падения американского доллара относительно прочих мировых валют; например, в период с 2004 года по 2011 индекс доллара упал с 120 пунктов до 80, но самое главное обыкновенно подобное падение не длится более 7–8 лет, после чего следует цикл укрепления, как правило, той же продолжительности. Хотя многие сегодня возмущаются о беспрецедентно мягкой денежной политике Федерального резерва – начиная с конца 2008 года, денежный агрегат вырос вдвое или даже больше, это никаким образом не помешает будущему пятидесятипроцентному росту долларového индекса в период между 2011 и 2018 годом. Вообще, подобная широкая эмиссия была жизненно необходима для стабилизации цен в американской экономике. Насколько мне известно, в условиях жесточайшего экономического кризиса резко и значительно, на 30–40 %, падает скорость обращение выпущенных ранее денежных единиц. Что гораздо сильнее, чем падение ВВП, а это значит, что можно на те же 30–40 % увеличить денежную массу, и никакой инфляции не появится. На самом деле печатать можно гораздо больше, что и сделал ФРС, так как немалая часть напечатанных новых денег размещается коммерческими банками на депозитных счетах центрального банка, проще говоря, сразу же возвращается обратно. Несомненно, против столь мощного и продолжительного укрепления американской валюты номинированные в долларах цены на сырьевые товары не смогут продолжать свой рост, а, скорее всего, будут и вовсе снижаться.

Помимо ожидающих страну проблем на мировых рынках сырья и капитала, ей, вероятно, придется столкнуться с ростом социальной и политической напряженности. Безудержный рост бюджетных расходов в промежутке между 2006–2012 годами, необходимость их ежегодной индексации в соответствии с уровнем инфляции, для предупреждения и ослабления социального недовольства, увеличивающийся дефицит пенсионного фонда, финансируемый за счет федерального бюджета и осязаемое сокращение трудоспособного населения – постепенно сжимающаяся удавка на шее российской экономики. Даже накопленные значительные золотовалютные резервы свыше 500 млрд долл. не помогут решить эти проблемы. Не стоит забывать и о сходном размере внешней задолженности российских частных и подконтрольных государству компаний, которым, вероятно, придется снижать свою долговую нагрузку, что как минимум будет означать сокращение их инвестиционных программ, а, возможно, и поставит некоторых из них на грань банкротства и их придется спасать при помощи государства. В свою очередь, российские финансовые институты, по-видимому, сегодня имеют множество плохих, временно прикрытых сырьевым бумом, активов и им, возможно, тоже потребуется помощь.

Список использованной литературы.

1. Кабанов А.Б. Порочный круг деспотизма или рассуждения о русских и будущем их страны: Монография. – М.: Бук-ин-файл, 2013. – 221 с.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

М.А. Пинаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: manyashkanew@mail.ru

Научный руководитель: Титенко Е.А., ассистент

Изучая инновационные предприятия, рассмотрены проблемы финансирования данного вида деятельности в России. Обозначены три основные причины недостаточного финансирования инноваций. Приведены зарубежные примеры вмешательства государства в финансирование инновационной деятельности. Рассмотрена возможность создания венчурного бизнеса в России.

Инновационные предприятия – это предприятия, которые принимают участие в важном процессе, нацеленном на реализацию результатов разработок и научных исследований, опытов и разработок либо иных научно-технических открытий в абсолютно новый или усовершенствованно старый продукт, технологический процесс, используемый в практической деятельности[1,с.201]. Говоря об инновации, мы подразумеваем конечный результат инновационной деятельности, который получает рождение в виде качественно нового или усовершенствованно старого продукта, который реализуется на рынке (продуктовая инновация), или в виде качественно нового или усовершенствованно нового технологического процесса, который используется в практической деятельности (процессная инновация)[2,с.208]. Инновационная деятельность нуждается в стабильных финансовых вложениях.

Наиболее частой и значительной проблемой финансирования инновационной деятельности (в любой отрасли) является законодательная база, которая характеризуется слабым и неустойчивым фактором. Формирование правовой среды в области инновационного предпринимательства является первостепенным и неперемным условием, которая способствует обеспечению субъектам инновационного предпринимательства экономическую свободу на рынке. Становление нормативной базы способствует решению многих проблем, которые стоят на пути развития инновационного предпринимательства[3].

В современной экономике венчурному бизнесу отводится особая роль, как движущему фактору роста, который по форме осуществления инноваций достаточно сильно отличается методами движения капитала, структуре источников и условиям предоставления денежных средств. Под венчурным бизнесом, как правило, инвестирование в виде акционерного капитала в быстрорастущие инновационные проекты. Именно благодаря венчурному бизнесу появилась такая крупнейшая фирма, как Microsoft. Впервые венчурный бизнес был введен в разработку и внедрение высоких технологий в Силиконовой долине в Калифорнии.

Российская Федерация решила непосредственно участвовать в финансировании учреждения нового Венчурного Фонда, и предоставила материальные вложения в размере 100 млн рублей из средств Российского Фонда Технологического Развития (РФТР)[4]. Центральный фонд России расположен в Санкт-Петербурге. Создание региональных отделений фонда заинтересовало руководителей пяти регионов страны – республики Татарстан, Саратовской обл., Новгородской обл., Самарской обл. и Нижегородской обл.

Данный подход подразумевает, что участие государства является главным, тем не менее, экономический опыт многих западных стран отображает картину, что активное участие государства может вызвать негативные последствия. На примере знаменитой Силиконовой долины можно вспомнить случай попытки внедрения государством мощных мер регулирования, что способствовало к сильному замедлению развития и реализации венчурного бизнеса[3]. На опыте формирования ареала компаний прослеживается главный фактор успеха венчурного финансирования – гибкость трудовых и финансовых рынков, наличие мощных университетов и ограниченность количество препятствий на пути предпринимательства[2,с.208]. Все вышеперечисленные факторы отсутствуют в России, из чего следует сделать вывод о том, что развитие венчурного бизнеса является главной проблемой финансирования инноваций.

Одной из наиболее сложных и злободневных проблем в сфере развития венчурного бизнеса можно назвать отсутствие разработанного и систематизированного нормативно-правового управления данного вида деятельности. На данный момент в законодательстве не установлено даже само понятие «венчурное инвестирование». [5,с.35] По этой причине, в Российской Федерации период использования венчурного финансирования составляет более двух лет, из них больше года занимает регистрация в Центральном банке, в Федеральной комиссии по ценным бумагам, а также различные согласования с рядом других государственных инстанций. Конечным итогом данной деятельности является то, что инвесторы отказываются от вложений, не успев завершить до конца весь процесс регистрации.

Кроме того Российское законодательство не содержит нормативных актов, которые способны регулировать деятельность венчурных фондов. Это не способствует структурам, являющимся главными финансовыми инвесторами в венчурном бизнесе (пенсионным фондам, страховым компаниям, промышленным корпорациям) вкладывать в венчурные фонды [3,с.128]. В конечном итоге ключевые ожидания в российском венчурном бизнесе возлагаются на иностранный капитал, а российский капитал утекает в зарубежные венчурные компании, что в итоге становится одной из острых проблем экономического развития страны. В то время как пассивность Российских инвесторов настораживает. Получается замкнутый круг.

Вследствие снижения объема финансирования из бюджета инновационной деятельности вынуждает искать внебюджетные источники финансирования, что приводит к коммерческому характеру результатов исследований. Необходимым условием финансирования инновационной деятельности является поиск как внутренних, так и внешних источников финансирования. На данный момент мы ожидаем, что соотношение отечественных и зарубежных инвестиций в региональные фонды будет 1:2, но необходимость привлечения внебюджетных способов финансирования является весьма непростым вопросом [4,с.205].

Наряду с прямым финансированием еще одним важным инструментом поддержки инновационной деятельности являются налоговые инструменты. В общем виде необходимо отметить три основные группы налоговых инструментов, способствующие стимулированию инноваций:

- освобождение от налогов государственных и частных некоммерческих организаций (налоги на добавленную стоимость, на имущество, на землю, а также отмена таможенных пошлин при импорте научного оборудования и т.п.);

- налоговые льготы, способствующие стимулированию компаний увеличить расходы на исследования и разработки;
- налоговые льготы для начинающих компаний вначале стартовой деятельности.

Как показывает пример, налоговые льготы первой группы не дают значительных стимулов к дополнительному инвестированию в сферу научных исследований. Если государственным и частным некоммерческим компаниям придется платить все предусмотренные законодательством налоговые выплаты, то государству придется компенсировать эти расходы через увеличение объемов финансирования в данную сферу [4,с.205].

Для того чтобы привлечь инвестиции в инновационные проекты, предусматриваются отдельные незначительные налоговые льготы, которые в свою очередь, предусмотрены только для малых предприятий, непосредственно работающих на территории «наукоградов» [4,с.205]. Главной проблемой, является то, что даже такие незначительные поощрения для инвесторов, нелегко воплотить в жизнь, т.к. затруднен процесс сбора документов, на основании которых и производится данная деятельность.

Таким образом, следствием многих проблем, в том числе и связанных с финансированием деятельности в сфере инноваций, является снижение экономической безопасности страны. Одной из наиболее веских причин усиления внешних угроз является чрезмерное использование зарубежных инвестиций, что ведет к усилению технологической, сырьевой и финансовой зависимости от зарубежных партнеров, в то время как отечественные инвестиции идут на финансирование зарубежной инновационной деятельности.

В связи с этим очень важно начать принимать решения, связанные с устранением проблем финансирования инновационных предприятий. В первую очередь необходимо начать на государственном уровне, так как необходимым условием является улучшение состояния экономики в нашей стране, которое зависит во многом от государства. Таким образом, для благополучия компаний в различных отраслях деятельности, а также для улучшения инвестиционной сферы в стране жизненно важно осознать данную проблему всему обществу.

Список использованной литературы.

1. Бюджетная система Российской Федерации / Под ред. Врублевской О.В, Романовского М.В. – М.: Юрайт, 2012. – 201 с.
2. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 208 с.
3. Самохин В. Венчурный бизнес в Европе. Венчурный капитал и прямое инвестирование в России. – СПб.: Питер, 2000. – 128 с.
4. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 205 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов.5-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 350 с.

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Д.А. Рябов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: denec_1990@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Электроэнергетика является одной из существенных частей фундамента российской экономики, поскольку энергетика пронизывает все без исключения сферы современной цивилизации. Цель современной энергетической политики России – максимально эффективное использование природных энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для устойчивого роста экономики. Главной составляющей в реализации поставленной цели выступает широкомасштабная модернизация и перевод отрасли на новый технологический уровень на базе разработки и внедрения новых энергетических технологий.

В течение следующих десятилетий нас ждет огромное увеличение потребления энергии, которое связано с развитием экономики и ростом населения. А это, в свою очередь, приведет к росту давления на систему энергоснабжения и потребует обратить внимание на эффективное использование энергии. Это проблемы современной энергетики и их надо решать прямо сейчас. Доступность ресурсов был и остается важным фактором развития экономики и способствует улучшению уровня жизни. [1].

Определены основные задачи, которые стоят сегодня перед государством. Во-первых, имеется в виду глобальная модернизация и перевод отрасли на новый технологический уровень на базе разработки (лицензионного освоения) и внедрение новых ключевых энергетических технологий (в газовой генерации – высокоэффективные ПГУ с КПД до 60 %, в угольной генерации – переход на суперсверхкритические параметры с КПД до 46 %). Во-вторых, речь идет о повышении экономической и энергетической эффективности на основе оптимального сочетания крупных системообразующих генерирующих и электросетевых объектов и распределенных приближенных к потребителям энергоисточников средней и малой мощности на базе местных топливных и возобновляемых источников энергии. В-третьих, говорится о трансформации и развитии ЭЭС России на основе интеллектуальных электрических сетей переменного и постоянного тока, завершения интеграции Европейской, Сибирской и Дальневосточной энергосистем, совершенствования противоаварийного управления. В-четвертых, уменьшение негативного влияния электроэнергетики на окружающую среду.

Определены основные показатели конкурентоспособной и эффективной электроэнергетики: это увеличение доли АЭС, ГЭС и ВИЭ до 38 %, рост среднего КПД ТЭС до 41% и для ТЭС на угле и газе до 53%, а также снижение до 8% уровня потерь в электрических сетях. Все поставленные задачи должны быть реализованы при условии сдерживания роста тарифов на электроэнергию (они не должны превышать 9 центов /кВт час в ценах 2009 г.).

Государственной Думой РФ был принят проект Федерального Закона № 63160-5 «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании в области добычи и использования угля, об особенностях социальной защиты работников организаций угольной промышленности» и Закон РФ «О

недрах».[2] Законопроекты касаются установления допустимого порога газоопасности угольных пластов.

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики. Качественный рост энергоэффективности экономики, изменение инвестиционного климата возможны только при кардинальном изменении экономических отношений в отрасли и безотлагательного проведения структурной реформы 2003 года, когда Президентом РФ был подписан пакет законов об электроэнергетике, который обеспечивает законодательное сопровождение развития отрасли.

Основной государственной задачей является создание единой законодательной базы, которая обеспечивает скоординированную работу организаций различных форм собственности в интересах потребителей.

Первый заместитель генерального директора компании IFC Булат Нигматулин заявил, что основная проблема российской энергетики заключается в том, что половина электроэнергии страны производится на газовых паротурбинных блоках ТЭС. Причем в европейской части страны показатель возрастает до 60%. Все это на фоне малой мощности этого оборудования: КПД газовых паротурбинных блоков в 1,5 раза ниже, чем парогазовых, установленных в странах Евросоюза и США. В ЕС паротурбинные блоки занимают всего 25-30% от общего числа производителей электроэнергии.[3]

Исходя из всего вышеизложенного, можно сказать, что правительство РФ понимает, какими именно проблемами обладает современная энергетика, и делает все возможное для решения этих проблем. Основные приоритеты отрасли, а также механизмы государственной энергетической политики четко определены Энергетической стратегией России до 2030 года. Целью данной стратегии является максимально эффективное использование природных энергетических ресурсов для устойчивого роста экономики России, а также повышение качества жизни населения страны и содействия укреплению ее внешнеэкономических позиций.

Список использованной литературы.

1. Бушуев В. Энергия и энергетика / Энергия российского Экоза. Часть 1. – М., 2009. – 500 с.
2. Энергетическая стратегия 2030: ФЗ-№ №63160-5 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справочная правовая систем. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 20.06.2013).
3. Губич А. Применение газотурбинных двигателей малой мощности в энергетике // Газотурбинные технологии. – 2011. – №6, ноябрь-декабрь. – С. 25–29.

REGIONAL EDUCATIONAL MANAGEMENT: TRANSBOUNDARY ASPECT

U.Ya. Sadova, PhD, professor, *G.O. Zelinska. c.e.s, associate professor

Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine, Lviv, Ukraine,
*Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ivano-Frankivsk,
Ukraine

E-mail: Sad2004@rambler.ru, *zelinska_h@mail.ru

An integral part of contemporary processes of globalization, regionalization and integration is the process of cross-border cooperation, which gradually covers the border regions of Ukraine. Importance use of border regions provisions for increased cooperation in education between neighboring countries makes cross-border cooperation essential part of education policy. The article highlights the issue of expansion of cross-border cooperation of Ukraine in the sphere of education and focuses on the development of conceptually new approach to the evaluation of regional educational management (REM). Requirement znaniyevoyi economy is in the use of new tools in the study of rum, which has a positive impact on the regional implementation of educational policy.

Expansion of cross-border cooperation between Ukraine and Western Europe has led to the need to address a wide range of problems caused by the new statute of the state in its relations with its western neighbours. Modern vector of Ukraine's integration has led cross-border regions perform new tasks on its activity in the modern world. An important area of regional cross-border cooperation in the educational sphere is Ukraine. It is one of the strategic objectives of European integration undertaken at the regional level, begins to occupy a leading position in the formation of regional education policy. Focus on consideration of this issue is the possibility of studying the development of socio-economic, scientific, technical, environmental, educational, cultural and other ties between actors and stakeholders CBC.

In considering the strategy of cross-border regions, it must be stressed that this is a systematic process of integrated cooperation of state authorities, local governments, businesses, civil society institutions on both sides of the border.

Problems of the development and implementation of regional policy cross-border cooperation in the integration of Ukraine into the global geopolitical and economic space were considered by many scholars, not only in the economic sphere (P.Byelyenkyy, Z.Gerasymchuk, M.Dolieshniy, N.Miekula), but also in education (V.G. Kremen, N.G. Nychkalo, N.G. Perstnova). However, problems remain unresolved regarding the effective management of educational systems areas.

The purpose of the article - the rational methodical approach to determining the potential of regional educational management (REM) under conditions of znaniyevoyi economy in Ukraine.

Outlining the areas of cross-border cooperation as a special form of international regional level, Byelyenkyy P.Y., Miekula N. noted that "... cross-border cooperation - specific sphere of foreign economic, political, environmental, cultural, educational and other international activities that are carried out at the regional level, and is covering all their general shape is different and the need to make more active use and a number of features - namely, the presence of borders and the need for its improvement, sharing of natural resources and, therefore, a common solution to the problems of ecological safety, wider communication between the people of neighboring countries and the personal connections

people much higher load on the infrastructure (roads, communications, maintenance, roadside infrastructure) "[1, p.39]. A special place in the socio-economic cross-border cooperation, in our opinion, takes the development of education sector as it forms the scientific and innovative potential of regions. Hence, the prospects for socio-economic development, its innovative progress depends on directly proportional subsystems generation and dissemination of knowledge (education regional educational system (ERES)), where a highly educated professional competence of experts. The latter, for qualitative socio-economic changes in the country should possess not only the skills that define the professional skills (creative thinking, communication, information technology, komandnist, professional ethics), but the qualities of leadership (global thinking, performance, cultural awareness, knowledge of foreign languages) and business (identifying opportunities and alternatives, autonomy in decision-making, confidence, skills in strategic planning, willingness to take risks, creativity, design approach, the ability to turn knowledge into innovation).

Implementation of cross-border cooperation in the field of education provided by different types of activities, including:

- exchange of students and teachers as part of activities related to twinning and partnership between neighboring schools;
- providing more information on the languages, history and culture of neighboring countries in border educational programs of schools;
- the introduction of bilingual education programs;
- promoting cross-border mobility and academic cooperation between universities in the border regions;
- in the context of higher education - a practical training in enterprises, organizations, institutions, border regions and more.

Therefore actualized the issue of new approaches to regional educational management (REM). We have proposed an approach to determine the potential rum, which is based on the idea of a structured evaluation of its components according to the functions of salable ROS - personnel, financial, logistical, social contracts for educational services, information and analysis. To calculate the final comprehensive evaluation to perform a comparison of Ukraine's regions for each criterion reduced group performance with conventional reference region, which recorded the best result (maximum). The calculations can identify " weaknesses " in the state of operation of RES and adopt a system of administrative decisions regarding its adjustment to address and develop an effective strategy for the development of the educational system in the region.

The analysis of the functions of staffing RES showed that the highest potential for staff in Kyiv (90 %). The lowest values of the characteristic Volyn (37,93 %) and the Transcarpathian region (39.17 %), where it has developed there three times. However, there is a gap twomultiple using the potential function due to staffing indicators of RES in most regions of Ukraine over the city of Kyiv (Sevastopol (44%), Rivne (43%), Chernivtsi (43.83 %), Khmelnytsky (41.72 %), Mykolayiv, Kirovohrad region (almost 42%), and others which has become the subject of special attention on the part of local authorities. Analysis of the potential of ROS financial support for the regions of Ukraine have shown that it is in the range 15-70 %. There has a steady on uneven funding of RES from local budgets. Thus, overall, the level of RES funding from local budgets three times in the Donetsk region, than say in Ivano- Frankivsk and Kirovograd regions, twice in the Crimea, Lviv area four times larger than in the Chernivtsi region. Analysis of regional variation indicates a fairly significant differences in terms of individual objects REM. The lowest level of funding from local budgets typical for pre-school, extracurricular and postgraduate education

RES. The highest potential level using the logistic (LOGISTIC) (62-76 %) was observed in Donetsk, Lviv, Kharkiv and Kyiv. Dvohkratnyy gap in the use of potential functions LOGISTIC RES compared to the Donetsk region observed in Crimea, Luhansk region. In Chernivtsi, Kirovohrad, Volyn, Transcarpathian, Vinnytsia and others. areas it reaches triple break.

Thus, the analysis of resource support RES by region showed that there are significant regional variations and their imbalances. Lack of financial support to minimize the possibility of upgrading logistics, raising the level of human resources personnel, social issues and the overall development of certain areas. The main danger is not so much RES underfunding of state and local, but no systematic action by the regional government to control real transformations of RES. In the current situation, the task of territorial bodies of Education should be the creation of information-analytical department resourcing RES within the organizational structure of the departments of Education, which has to accumulate the necessary information for rapid response entities territorial management decision-making to improve the potential of existing resources for the educational system. This lack of information hinders rapid assessment and analysis of the current state of RES, which in turn affects the generation of educational policy, the definition of strategies, processes of modernization and educational services. Potential functions of social order for the highest educational services in the Donetsk region (67.93 %), Kyiv (57.33 %) and Lviv region (53.5 %). The lowest rate observed in the Transcarpathian (13.32%), Sumy (14.25 %), Kherson (13.77 %) and Sevastopol (7.75%). The potential of the tool in some regions is in the range 18-44 %. It is encouraging to note that the focus of regional Department of Education and Science are issues related to the employment of individuals with certain disabilities such as people with disabilities or those requiring physical and mental adjustment. Thus, according to NHS data, in all regions of the government promotes employment of the latter. This work is best conducted in Kyiv, Odesa, Rivne, Lviv, Mykolayiv, Kharkiv and Chernivtsi regions. The number of people who contributed to employment of residents with mental and physical disabilities lead Dnipropetrovsk and Donetsk regions. As an outsider were Transcarpathia, Khmelnytsky Sumy region. Other regions of Ukraine were the main array for this indicator. The great potential of an analytic function is a quantification of secondary schools (BIS) and vocational education (VET). Analysis of the intensity of coverage of children out of school and pre-school, secondary education revealed regional differences of RES. In terms of coverage of preschool education, the best situation in the Sumy region (77%), the worst - in the Luhansk region (more than 50 %). In the regions, the ratio of the lowest rates of children pre-school (kindergarten) to the number of teachers observed in the cities of Sevastopol - Kyiv and 7.7 - 9.1, in Zaporizhzhya - 9.9, Dnipropetrovsk - 10.3, Donetsk, Kherson, Chernihiv areas - 10.5 [5]. In terms of secondary education enrollment % of the total resident population of 6-17, the leading city of Sevastopol. Based on the foregoing, it follows that the organization management RES requires new approaches and technologies management decisions aimed at reconciling the goals, objectives and tools of the education market and the labor market.

Thus, one could argue that in the context of globalization, the internationalization of society develop rapidly integration processes, and therefore open up new opportunities for the personal development of the individual and the economic environment, including the border. Educational processes that unfold in the development of RES, contributing to the formation of effective human resources, developing outlook, which enables to ensure the national interests of Ukraine in the context of globalization and European integration. Bologna is perhaps the most important area of improvement of national education systems

and harmonization of substantive parts globally. Thus, according to the Bologna Declaration national higher education should include new philosophy, new principles of the educational process, the new "technology" mastery of knowledge and transparency of the educational process and so on.

Educational reforms presently follows to send not to the radical changes (decline of national standards of quality of education), but on development and acquisition qualitatively new signs. The education system should develop in a harmonious relationship with society as a whole, as its leader [2, p. 43]. Experience in many countries shows that the process of enabling cross-border cooperation affects the set of factors at both the macro and micro levels. The main of it – an effective government support as legal and financial. Only under these conditions, educational projects and cooperation can give impetus to the study of regional problems, the creation of Euro-regional research center. The main hazards and risks in education, scientific and technical cooperation of border regions are, in our view, especially in low innovation activity of enterprises and insufficient scientific capacity production, which has become the object of study of innovation REM.

Cross-border cooperation as an element of public policy today is quite an important place both in the priorities of socio-economic development and towards European integration of Ukraine. The strategic task of reforming the CBC has become effective use of natural resources, demographic, industrial, scientific and educational potential of the regions to address issues of integrated territorial development. The main goal of this cooperation is the development of democracy, overcoming differences in the level of the central and peripheral areas, improving the lives of citizens and economic development. Important role in solving these problems is given formation REM based on the innovation, the development of conceptually new approaches to its organization and evaluation. A significant increase in weight and value of education and training components in cross-border cooperation will provide the dynamism of this cooperation, to ensure full implementation of the strategy of European integration of our country in the enlarged EU.

References

1. Byelenkyy P.U, Miekula N. Methodological aspects of interregional and cross-border cooperation // External Courier. – № 1–2. – Lviv: Chamber of Commerce, 2001. – P. 9–13.
2. Zaitsev J.K Socialization of Economy of Ukraine and systemic transformation of society: Methodology and Practice Monograph / J.K. Zaitsev. – K.: MBK, 2002. – P. 72.
3. Miekula N.A. The role of European regions in the formation of cross-border clusters // Bulletin of the Lviv Academy of Commerce : Economic Series. – 2006. – Issue. 20. – P. 587–592.
4. Perstnova N. Transprykordonne cooperation or Ukrainian Euroregions experience [Electronic resource] // Mirror of the week. – 2000. – № 28 (301). – URL: <http://www.dt.ua/1000/1600/27823/?printpreview>.
5. Statistical Yearbook of Ukraine for 2011 / State Statistics Committee of Ukraine. – K.: Technology, 2011. – 125 p.

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В ПОВЫШЕНИИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В.Н. Самофалова

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

E-mail: vika027@mail.ru

Научный руководитель: Е.В. Яроцкая, канд. экон. наук, доцент

В статье рассматривается роль региональных властей в формировании финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий. Показаны региональные мероприятия и целевые программы, которые способствуют повышению финансового потенциала предприятий аграрной отрасли, непосредственно находящихся на территории Краснодарского края.

Учитывая нынешнее состояние агропромышленного комплекса России с одной стороны и огромный потенциал этой отрасли с другой стороны, а также все увеличивающийся спрос на продукты питания во всем мире можно сделать один единственный вывод: в России неминуем рост АПК.

Лидером в агропромышленном комплексе страны является Кубань, которая уже давно и по праву называют главной житницей России.

Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края уделяет огромное внимание аграрной отрасли. Стараются всевозможными путями и средствами поддержать и вывести АПК на международный уровень, поэтому так необходимо уделять внимание финансовому потенциалу сельскохозяйственных предприятий, ведь это основа их устойчивости и развития.

Необходимо определиться, что понимается под финансовым потенциалом. Так, финансовый потенциал предприятия – это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата [1].

Одной из основных составляющих финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий является их инвестиционная активность. Локомотивом развития российской экономики, залогом успешного развития ее регионов являются инвестиции. Объем инвестиций в АПК Краснодарского края ежегодно составляет более 30 млрд рублей [2]. Благоприятный инвестиционный климат и активная реализация инвестиционных проектов в крае способствовали увеличению объема инвестиций в основной капитал на 7,8% до 128,3 млрд рублей по итогам 1 квартала 2013 года [3].

Наиболее масштабным мероприятием в области реализации инвестиционной политики АПК является Международный инвестиционный форум в Сочи. Интерес к форуму представителей бизнеса, в том числе и зарубежных партнеров, стабильно возрастает. Иностраным и отечественным инвесторам на территории Краснодарского края предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными договорами Российской Федерации.

На территории края успешную производственную деятельность осуществляют крупнейшие зарубежные компании:

- французская компания «Бондюэль» реализовала на Кубани проект строительства завода по производству овощных консервов;

- ООО «КЛААС» (Германия) реализует проект строительства в городе Краснодар завода по производству сельхозтехники стоимостью 20 млн рублей;
- компания «Нестле Кубань» стала первым предприятием полного цикла по производству растворимого кофе на российском рынке, который является одним из ключевых рынков Nestlé в Европе.

Для успешного развития и функционирования малого и среднего бизнеса на территории Краснодарского края происходит кредитование малого и среднего предпринимательства. Свои услуги предоставляют такие крупные банки как: ОАО «Крайинвестбанк», ОАО «Россельхозбанк», КБ «Кубань Кредит», Банк «Первомайский» и многие другие.

Базисом развития сельского хозяйства являются фермеры, так департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края предоставляет субсидии по возмещению части затрат на уплату процентов по кредитам и займам, на поддержку элитного семеноводства и племенного животноводства, на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая и посадок многолетних насаждений, субсидии на оформление земель сельхозназначения в собственность, на 1 литр реализованного молока, субсидии по АЧС (оборудование, сдача био отходов).

Из краевого бюджета Краснодарского края выделяются средства для субсидирования процентных ставок по кредитам на приобретение технологического оборудования для переработки винограда и производства винодельческой продукции. Например, субсидии выплачены таким предприятиям винодельческой отрасли Краснодарского края, как: ООО «Шато де Талю» (более 3 млн руб.), КГУП «Абрау-Дюрсо» (около 7 млн руб.), ООО «Лоза Тамани» (более 3 млн руб.), ООО «Лиман» (около 5 млн руб.), ООО «Фанагория-Агро» (более 2 млн руб.) [4].

В 2008-2012 годах в рамках реализации краевой целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2008-2012 годы было израсходовано 87646,8 тыс. рублей [5]. Реализация Программы позволила обеспечить оздоровление неблагополучных по инфекционным заболеваниям хозяйств и минимизировать инфекционные заболевания сельскохозяйственных животных на территории Краснодарского края.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края уделяет достаточное внимание развитию АПК Краснодарского края. Все выше перечисленные меры благоприятствуют повышению финансовой устойчивости предприятий агропромышленного комплекса, развитию сельских территорий, повышению эффективности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, поддержка малых форм хозяйствования. Что, в свою очередь, говорит о значительном вкладе региональных властей в формировании и повышении финансового потенциала предприятий сельского хозяйства.

Список использованной литературы.

1. Финансовый потенциал предприятия [Электронный ресурс] // Бизнес, 2013. URL: <http://newworldrealty.ru/финансовый-потенциал-предприятия> (дата обращения: 11.10.2013).

2. Инвестиционная политика в АПК Краснодарского края [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. URL: <http://dsh.krasnodar.ru/инвестиции/Инвестиционная%20политика%20в%20АПК%20> (дата обращения: 11.10.2013).

3. Итоги социально-экономического развития Краснодарского края в январе-июне 2013 года [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/16/show/91473/> (дата обращения: 11.10.2013).

4. Управление по виноградарству, винодельческой промышленности и садоводству Краснодарского края 2011 год [Электронный ресурс] // Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края. URL: http://www.krasnodar.ru/content/507/show/51672/?phrase_id=1422957 (дата обращения: 11.10.2013).

5. Итоги реализации мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс] // Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/124/show/23202/> (дата обращения: 11.10.2013).

РОЛЬ ОАО «КРАЙИНВЕСТБАНКА» В ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М.О. Сергиенко

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

E-mail: m_a_r_i-a_n_n_a@mail.ru

Научный руководитель: Яроцкая Е.В., канд. экон. наук, доцент

Данная статья посвящена понятию эффективности деятельности аграрных предприятий. Показаны меры ОАО «Крайинвестбанка» в повышении эффективности их деятельности.

Необходимо определить, прежде всего, что относится к понятию «эффективность деятельности предприятия».

Эффективность – это максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами [1].

Эффективность – результативность процесса, операции, проекта, определяемая как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение [1]. Эффективность – относительный эффект, который определяется как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение [1]. Эффективность имеет различные виды, например, такие как экологическая, социальная. Конечно же, для аграрных предприятий важна экономическая, далее и рассмотрим ее. Экономическая эффективность характеризует качество деятельности предприятия. Ее характеризуют такие показатели, так прибыль, рентабельность, себестоимость и др. Также на эффективность работы предприятия влияют различные факторы:

- которые должны обеспечивать желаемый уровень экономического и технического развития предприятия (инновации, повышения квалификации работников, организация самого труда, а также производства);
- ресурсного обеспечения производства. К ним относятся все то, без чего производство сельскохозяйственной продукции невозможно (здания, сооружения, материалы, рабочая сила, сырье).

Следует отметить, что для эффективного производства нужны ресурсы, но далеко не всегда, предприятия имеют собственные денежные средства для достижения оптимальной работы, поэтому можно использовать источник дополнительных средств, такой как, получение банковского кредита.

Открытое акционерное общество «Краснодарский краевой инвестиционный банк» является одним из крупнейших банков в Краснодарском крае, основным акционером которого выступает краевая администрация в лице Департамента имущественных отношений Краснодарского края. Одна из его главных целей это содействие развитию реального производственного сектора экономики, местного товаропроизводителя, сельского хозяйства.

Согласно принятой в 2013 году стратегии развития, банк будет активно развивать розничное направление в добавление к традиционному обслуживанию местных предприятий преимущественно агропромышленного комплекса [2].

На данный момент Банк уже взаимодействует с несколькими предприятиями в сельского хозяйства.

ОАО «Крайинвестбанк» предоставляет кредиты аграрным предприятиям:

1. ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» – специализируется на выращивании продукции садоводства, овощеводства, сельского хозяйства и животноводства, промышленной переработке произведенной продукции, других видах сельскохозяйственной деятельности (Кредит составил 600 000 000 рублей);
2. ООО «Марьянский рисо завод» – специализируется на переработке кубанского риса (Кредит составил 150 000 000 рублей);
3. ЗАО «Мостовской мясокомбинат» – специализируется на убое и переработке крупного рогатого скота (Кредит составил 750 000 000 рублей).

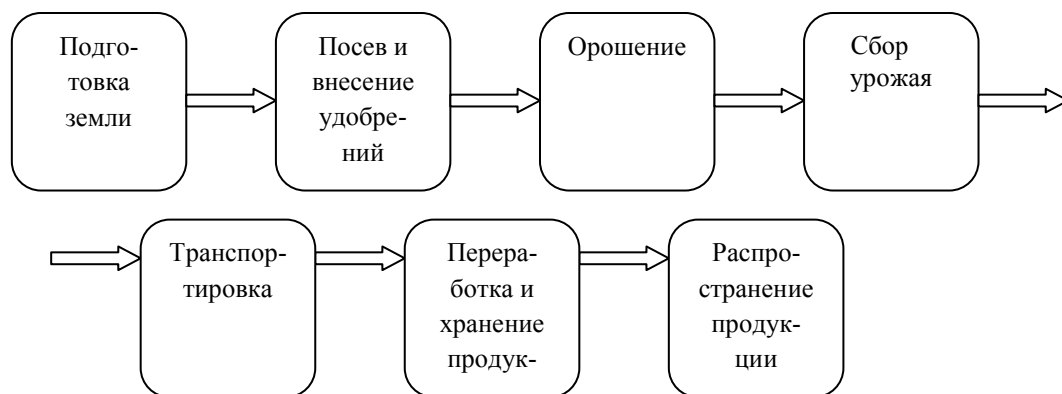


Рис. 1. Система производства и переработки сельскохозяйственной продукции

Стоит отметить, что кредитуемых аграрных предприятий не так много, потому что Банк должен быть уверен в своем клиенте, и предоставление кредитов надежным заемщикам – главная функция ОАО «Крайинвестбанк». Кредиты обеспечивают

возможность осуществления многоуровневой системы производства и переработки сельскохозяйственной продукции (рис.1), облегчают создание запасов и товаров, в том числе – сезонных запасов продовольствия, например для создания риса).

Роль ОАО «Крайинвестбанк» высока для данных аграрных предприятий, так как с помощью выделенных денежных средств, они могут заниматься хозяйственной деятельностью, поддерживать конкурентоспособность с другими предприятиями в Краснодарском крае в аграрном секторе, обновить основные средства, улучшить технологию производства.

Список использованной литературы.

1. Жемчугов А.М. Эффективность предприятия [Электронный ресурс] // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2010. – №5. URL: <http://corpsys.ru/Articles/Strategy/Enterprise.aspx> (дата обращения: 11.10.2013 г.).

2. Официальная информация о ОАО «Крайинвестбанк» [Электронный ресурс] // Краснодарский краевой инвестиционный банк. URL: <http://www.kibank.ru/about/oficialnaya-informaciya/> (дата обращения: 11.10.2013 г.).

ПРОБЛЕМА ИННОВАЦИИ В РОССИИ

А.К. Сиязов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Amanzhol-1994@mail.ru

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент кафедры экономики ТПУ.

На сегодняшний день экономика России во многом базируется на добыче и экспорте нефтегазовой отрасли. Для того чтобы, добиться стабильности и устойчивого развития экономики необходимо постоянно модернизировать ее, а также постепенно уходить от сырьевой зависимости. Сегодня России необходимы новые решения, нацеленные на производство и распространение инноваций. В новой экономике именно особенности мышления, а не геоэкономические преимущества определяют богатство современных государств.

Необходимо внедрение инновации во все сферы экономики, целью которого будет являться будущий потенциал страны. Во многих индустриально развитых странах идет упор на долгосрочный стабильный экономический рост с последующим переходом в инновационную сферу. Вследствие чего повышение инновационной восприимчивости экономики является одной из основных экономических задач индустриально развитых государств.[1]

Развитие инновационной сферы приводит к следующим задачам:

- ❖ Стабильный рост экономики в долгосрочных перспективах;
- ❖ Открытия новых отраслей экономики;
- ❖ Открытия единого рыночного пространства;
- ❖ Повышение конкурентоспособности во всех отраслях;
- ❖ Экономическая безопасность страны;
- ❖ Получение коммерческой выгоды;
- ❖ Снижение затрат производства, в результате введения новых технологий;
- ❖ Высокие показатели качества продукции.

В настоящее время инновационная сфера играет важную роль. Но, к большому сожалению, в России она слабо развита. Государственные и частные структуры не заинтересованы во внедрении инноваций. Отечественные предприятия заметно уступают по показателям активизации инновационной сферы. [1]

Таблица 1 – Расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в 2008 г.

Страны	ВВП, в %
Россия	1,04
Китай	1,43
ОЭСР	2,3
США	2,77
Япония	3,44

Восприимчивость бизнеса в инновационной сфере остается низкой, в 2009 году отечественные предприятия разработали и внедрили всего 9,4% . В то время как Германия – 69,7%, Бельгия – 59,6%, Ирландия – 56,7%, Эстония – 55,1%, Чехия – 36,6%. Интенсивность затрат на инновационные технологии в стране составляет 1,9%, что значительно ниже значений в Швеции – 5,5 %, Германии – 4,7 %.[1]

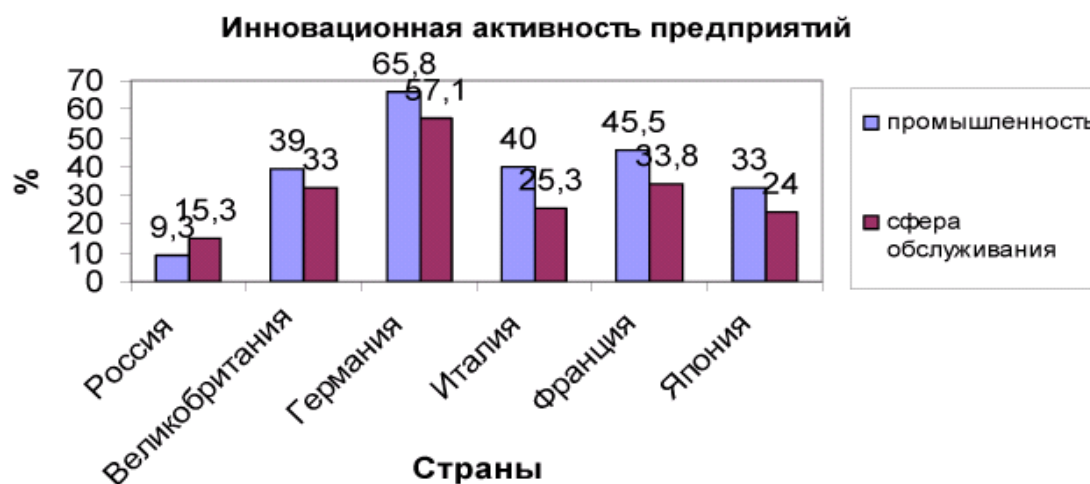


Рис. 1. Инновационная активность предприятий

При значительных научных потенциалах, Россия имеет низкий уровень инновационной активности. Понятие «инновационная активность предприятий», обуславливается удельным весом организации, которые внедряют технологические инновации, в общем числе предприятий. Технологические инновации – это новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке.[2]

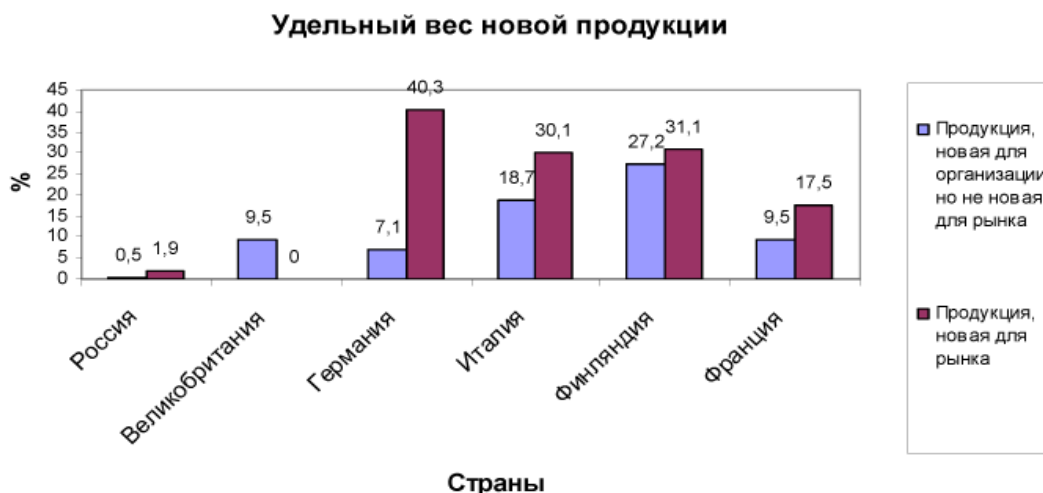


Рис. 2. Удельный вес новой продукции в общем объеме продукции

Сравнив Россию с другими развитыми странами, можно сделать вывод, что Россия не конкурентоспособна.[2]

Основные причины низкого темпа развития инновационной сферы страны являются:

1. Недостаток финансовых средств, а также финансовой поддержки государства;
2. Чрезмерно высокая стоимость новых проектов;
3. Высокий риск;
4. Отсутствует закон об инновационной деятельности;
5. Отсутствие специализированных кадров.

По статистике, большой инновационной деятельностью обладают наиболее крупные организации (например: ОАО «Лукойл», ОАО «Новосибирскэнерго») с численностью более 1000 человек. Это обуславливается тем, что крупные предприятия имеют большие финансовые, производственные, а также политические ресурсы, что дает возможность толковать свои условия. Опыт зарубежных стран также показывает, что инновации удобнее развивать крупными предприятиями и корпорациями. Таким образом, возможно, создать подразделения на предприятиях, которые бы занимались созданием инноваций и инновационным развитием.[3]

Список использованной литературы.

1. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения [Электронный ресурс] // Научный журнал «Молодой ученый» URL: <http://www.moluch.ru/archive/47/5919/> (дата обращения: 20.06.2013).
2. Каменева Н. А. Основные направления развития инноваций в России [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. № 3 (35). 2010. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3206> (дата обращения: 20.06.2013).

МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Т.Л. Смирнова

Северский технологический институт НИЯУ МИФИ

E-mail: CTL2002@mail.ru

Проанализирован циклический характер развития структуры рынка рабочей силы под воздействием инновационных процессов в национальной экономике. Показано, что динамика государственной поддержки инновационной активности предприятий секторов национальной экономики предопределяет направления модернизации рабочих мест, усложнение процессов производства и профессиональных компетенций наемных работников.

Модернизация экономики России предполагает накопление позитивных изменений в секторах экономики и усиление роли государства в процессах реструктуризации ведущих направлений промышленности и инфраструктуры, постепенной модернизации рабочих мест. Современная модель модернизации основана на использовании технологий обеспечивающих эффективность пространственных коммуникаций, повышение качества контроля информационных потоков и интегрированных производственных сетей. Модернизационные процессы в реальном секторе экономики и на рынке рабочей силы сопровождаются поиском новых методов и форм управления производством, технологий ускоренного накопления человеческого капитала, снижения уровня социального неравенства в обществе и сочетания эффективных социально-экономических элементов контроля форм макроэкономической нестабильности, развития международных связей и сотрудничества.

Россия, ориентируясь на инновационные модели лидирующих стран в мировой экономике, стремится сформировать свою национальную модель, используя фундаментальные научные подходы А. Маршалла, Й. Шумпетера, Э. Тоффлера, Д. Белла, Н. Кондратьева, М. Портера [5]. Поэтапный переход экономики России на новую модель экономического роста, основанную на инновационном развитии, связан с преодолением институциональных ограничений и созданием новых экономических институтов. Инновационные модели экономики формируются ключевыми технологиями производства, вызывая перераспределение доходов. Национальные модели стран характеризуются разной долей инновационного сектора экономики и удельным весом организаций, использующих инновации в хозяйственной деятельности. Развитые страны с разными моделями инновационной экономики удовлетворяют критериям: более 70% прироста ВВП обеспечивается новыми знаниями, технологиями и развитием человеческого капитала; более 2,5% национального дохода ежегодно направляется на финансирование научных исследований и разработок; сохраняется высокий уровень индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Национальные модели инновационного развития стран: США, Германии, Великобритании с интенсивным типом экономического роста, трудно экспортировать в экономику России из-за различий менталитета, социальных и культурных ценностей, обеспечивающих эффективность взаимодействия общественных институтов и бизнеса.

Развитие национальной экономической системы имеет циклический и неустойчивый характер. Элементы институциональной структуры рынка рабочей силы

в инновационной экономике подвержены влиянию структурных макроэкономических циклов, которые имеют восходящую и нисходящую волну в мировой экономике. Причины структурных сдвигов спроса на рынке рабочей силы вызваны экзогенными и эндогенными факторами, которые проявляются на микро-, мезо- и макроуровне экономической системы. Предложенная российскими и зарубежными исследователями исторически сложившаяся периодизация структурных циклов в мировой экономике имеет свои особенности и условна. Экономические кризисы разделяют волны структурного экономического цикла, приводят к качественным изменениям структуры производства и экономических отношений. Нисходящая волна структурного цикла рассматривается российскими исследователями как временной интервал с 1991 до 2010 (2015) годов.

Мировая экономика проходит стадию трансформационного сдвига в результате развития наукоемких технологий, гибкости и конкурентоспособности. Глобализационные процессы усиливают ценность знаний, информации и технологий для инновационной модели развития производства. В национальной экономике на интенсивность структурных сдвигов спроса на рынке рабочей силы влияет восходящая и нисходящая волна макроэкономического цикла, сопровождающаяся формированием структуры экономики качественно нового типа. В нисходящей волне макроэкономического цикла структура спроса на рынке рабочей силы является наименее устойчивой по сравнению с другой фазой макроэкономического цикла.

Ускорение структурных сдвигов спроса на рынке рабочей силы может быть вызвано как функциональными экономическими циклами (Д. Китчена, К. Жунгляра, С. Кузнеца), так и циклами развития Н. Кондратьева. С одной стороны изменение и развитие общественных и индивидуальных потребностей в экономической системе приводит к диверсификации экономических интересов хозяйствующих субъектов в инвестиционной сфере, формируя предпосылки структурных сдвигов спроса на рынке рабочей силы. С другой стороны структурные сдвиги спроса на рабочую силу на рынке формируются под воздействием глубоких и сложных изменений функциональных связей, отражающихся на макроуровне при переходе национальной экономики от одной траектории развития к другой. Инновационные технологии, как и другие факторы структурных сдвигов в национальной экономике обеспечивают новую траекторию развития рынка рабочей силы и преодоления затяжной рецессии.

Внедрение инноваций в секторах экономики влечет за собой организационные и институциональные изменения, усиление диспропорций развития между секторами экономики, формирование национальной инновационной системы и нового качества рабочих мест с более высоким уровнем организации труда. По мере развития инновационная экономика становится более взаимосвязанной через горизонтальное взаимодействие рынков и взаимозависимой от внешней среды, так как находится в постоянном изменении и совершенствовании производственной структуры, сталкивается с экономической переоценкой профессиональных компетенций работников. Роль координации технологической составляющей инфраструктуры и экономических институтов для устойчивого экономического развития возрастает, что требует гибкой системы реагирования рынка рабочей силы.

Результатом формирования национальной инновационной системы является сильный промышленный высокотехнологичный кластер, который является точкой экономического роста национальной экономики и генератором спроса на инновационные услуги, смежные профессиональные компетенции специалистов. Взаимодействие между экономическими и неэкономическими факторами экономического ро-

ста создает динамику структурных преобразований секторов экономики и рынка рабочей силы. Технологии являются ключевым фактором долгосрочных структурных изменений, результатом системных и стратегических инноваций, вызывая трансформацию профессионально-квалификационных групп. Использование инноваций в бизнес-процессах субъектами экономической деятельности связано с повышением конкурентных преимуществ и открытием новых возможностей получения знаний, которые кардинально меняют структуру экономики и профессиональную мобильность работника. Реактивные инновации меняют практику использования существующих технологий, стимулируют структурные сдвиги в производственной структуре, обладая разрушительным и созидательным потенциалом для разных видов экономической деятельности [4]. Благодаря взаимодействию разных типов инноваций экономика становится сервисноориентированной, снижая роль сельского хозяйства и производства в формировании темпов экономического роста. Инновационные технологии приводят к росту производительности труда и сокращению использования затрат живого труда работников для некоторых видов экономической деятельности, вызывая организационные, культурные изменения производственных процессов и рынка рабочей силы.

Знания, технологии, наука как ведущий производственный сектор становятся основой формирования социально-экономических параметров долгосрочного развития национальной экономической системы [1, с.142]. Процесс накопления в экономической системе сопровождается переходом от фундаментальных исследований к прикладным исследованиям, осуществляемым бизнес-структурами. Профессиональные навыки работников, формирующиеся через систему образования, является важным ресурсом для поддержания инновационной активности экономики, организации технологического экспорта, использования инновационной инфраструктуры, создания знаний и инновационных продуктов. Страны, развивающие институциональные механизмы поддержки инновационной активности производства, снижают зависимость от внешних технологий, расширяют импортозамещающие сектора национальной экономики и развивают структуру рынка рабочей силы.

Инновационная деятельность в экономике имеет высокий уровень финансовых рисков, что сдерживает ее инвестирование и требует компетенций высококвалифицированных специалистов. Из-за недостаточной развитости инновационной и финансовой инфраструктуры в России организации проводят внутренние исследования значительно реже, чем в европейских компаниях. В России, как и в ведущих странах с инновационной экономикой, сформировалась структура преимущественного финансирования внутренних затрат на исследования корпоративным сектором экономики [2]. Асимметричность информации на рынке является одной из причин комплексной государственной поддержки инновационной деятельности и страхования инвестиционных рисков для поддержки устойчивых темпов создания новых рабочих мест. Сложность управленческих процессов в инвестиционно-инновационной сфере требует высококвалифицированных специалистов, владеющих методами экономического анализа и информационной культурой, которые привлекаются из других секторов экономики. Формирующийся дефицит профессионально-квалификационных групп специалистов на рынке рабочей силы смягчается предупреждающими мерами государственной политики и гибкой подстройкой системы образования под запросы рынка рабочей силы. Существующий разрыв технологического перехода между имитацией инновационной продукции и инновационной деятельностью предприятий сокращается через программно-целевую государственную

поддержку секторов экономики, развитие кластерных структур, реализацию принципов открытой экономики, программ адаптации молодых специалистов в корпоративном секторе экономики [3].

Наибольший уровень спроса на рынке рабочей силы формируется в новых динамично развивающихся секторах инновационной экономики, в традиционных секторах экономики наблюдаются разнонаправленные процессы с центрами концентрации специалистов в крупных корпоративных структурах реального сектора экономики в России. Приток инновационных технологий в традиционные сектора экономики втягивает их в процессы активизации структурной трансформации спроса на рынке рабочей силы, учитывая изменения направлений кредитно-денежной, налоговой и бюджетной политики. Совокупность технологий, необходимых для каждого нового уровня развития производства, приводит к замене более низкого технологического уровня уклада более высоким уровнем, а модель общества «массового производства и потребления» вытесняется моделью «интеллектуального общества и индивидуального потребления». Работники, занятые в инновационной сфере, обладают конкурентными преимуществами, которые облегчают их интеграцию в инновационную среду производства. Комплексная государственная поддержка структурного баланса и устранение диспропорций между обрабатывающим, добывающим секторами экономики, сферой услуг обеспечивает возможности прогнозирования структурных изменений спроса на рынке рабочей силы на макро- и на микроуровне.

Список использованной литературы.

1. Абанкина И.В. Инновационная экономика и индустриальная модель университетов: тест на совместимость // Журнал новой экономической ассоциации. – 2010. – № 8. – С. 142–144.
2. Абрамов Р.А. Региональные особенности инновационной деятельности в РФ / Р.А. Абрамов. – М.: ИПЦ Маска, 2010. – 413 с.
3. Азуан А. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации / А. Азуан, Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 4–22.
4. Алексеева И.Ю. Общество знаний: посткапиталистическая перспектива России // Информационное общество. – 2011. – № 2. – С. 9–17.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.

ОБОБЩЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ОПЫТА ГЧП В РЕГИОНАХ РОССИИ, ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ

М.С. Сытых

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mariasytykh@mail.ru

Научный руководитель: Барышева Г.А., доктор экон. наук, профессор

В статье подробно рассмотрена текущая ситуация, связанная с распространением ГЧП-проектов в регионах РФ. Обозначен спектр отраслей применения механизмов государственно-частного партнерства. Особое внимание уделено анализу статистических данных, подтверждающих наличие значительной дифференциации субъектов РФ. Выявлены основные препятствия, возникающие на пути становления ГЧП в России. Также отражен опыт Томской области в применении ГЧП.

Одними из приоритетных векторов развития для большинства государств являются повышение темпов и стабилизация экономического роста, повышение конкурентоспособности экономики и модернизация отдельных элементов национальной инфраструктуры. В связи с этим наблюдается значительный интерес со стороны государства к частным предприятиям и инвесторам, способным взаимодействовать с органами государственной власти на взаимовыгодных условиях и при взятии на себя двухсторонних обязательств. Государственно-частное партнерство является одним из важных постепенно внедряемых инструментов развития национальной инфраструктуры и ее отдельных звеньев.

Целью настоящей статьи является рассмотрение современного опыта применения ГЧП-проектов в регионах России, выявление наличия дифференциации между регионами и определение проблем, с которыми сталкиваются субъекты РФ.

Необходимо обозначить, что представляет собой государственно-частное партнерство (ГЧП). Следует отметить, что однозначного определения данного термина не существует, в разных источниках нормативно-правовой базы можно встретить разнообразные трактовки ГЧП. Например, на данный момент в основном законе о ГЧП на федеральном уровне – Федеральном законе от 21.07.2005 г. 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», не удастся найти четкого толкования указанного термина. В проекте федерального закона от 13 марта 2013 г. «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» говорится, что под государственно-частным партнерством понимается взаимодействие публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению. [1].

Круг отраслей применения механизмов ГЧП в России достаточно ограничен, большее количество данных проектов наблюдается в таких сферах, как транспорт, коммунальная инфраструктура, социальная инфраструктура. Если ориентироваться на обзор компании «Ernst&Young», то диапазон отраслей не изменится в течение ближайших пяти-десяти лет, которые дали оценку отраслевой привлекательности в перспективе. Транспортная инфраструктура является лидером в сфере применения и распространения ГЧП в РФ и на ближайшие годы будет занимать 80% от всего объема проектов в РФ. За ней следуют коммунальная и социальная сферы – 68 и 32% соответственно. [2, с.6].

Дифференциация регионов РФ по степени внедряемости ГЧП-проектов весьма значительна и наглядна. Достаточно проанализировать таблицу 1.

Исходя из предложенных данных, можно сделать следующие выводы:

1. Наличие в регионах РФ небольшого числа проектов – 314, основанных на таком виде взаимодействия как государственно-частное партнерство.
2. Наличие погрешностей в виде существования проектов, которые часто относят к ГЧП, но таковыми они не являются, так называемые квази-ГЧП.
3. Регионы-лидеры по общему количеству ГЧП-проектов: СФО, ЦФО, СЗФО.
4. Большое количество реализованных проектов может говорить о том, что данный тип сотрудничества достаточно давно распространен на территории отдельных федеральных округов РФ.
5. ГЧП-проекты постепенно внедряются во все федеральные округа РФ, но подтверждается значительная дифференциация регионов в этом процессе.

Таблица 1 – Сравнительная таблица относительно ГЧП проектов по федеральным округам РФ

ФО	ЦФО	ЮФО	СЗФО	ДВФО	СФО	УФО	ПФО	СКФО	Всего
Количество ГЧП проектов	50	15	48	19	105	27	41	9	314
Кол-во реализованных проектов	11	0	6	10	11	3	6	0	47
% реализованных ГЧП проектов от общего числа в округе	22	0	12,5	52,6	10,5	11,1	14,6	0	-
% реализации ГЧП проектов от общего числа реализованных проектов	23,4	0	12,8	21,3	23,4	6,3	12,8	0	100

Источник: Составлено автором на основе данных ГЧП-ИНФО [Электронный ресурс] // Инфраструктура и ГЧП в России. Проекты. URL: <http://www.pppi.ru/>. (дата обращения: 01.10.2013г).

Отмеченные тенденции обусловлены различными факторами, такими как, например, рассмотрение и принятие более гибкой нормативно-правовой базы на региональном уровне (см. таблицу 2), готовность, а именно наличие управленческих навыков, достаточного диапазона компетенций со стороны государства и др.

Таблица 2 – Законодательство о ГЧП в регионах РФ

	ЦФО	ЮФО	СЗФО	ДВФО	СФО	УФО	ПФО	СКФО
Количество субъектов в округе	18	6	11	9	12	6	14	7
Кол-во субъектов, принявших закон о ГЧП	9	6	11	3	11	5	11	6
% субъектов, принявших закон о ГЧП.	50	100	100	33	92	83	79	86

Источник: Составлено автором на основе данных ГЧП-ИНФО [Электронный ресурс] // Инфраструктура и ГЧП в России. Законодательство. URL: <http://www.pppi.ru/>. (дата обращения: 30.09.2013г).

Интерес вызывает рейтинг регионов России «ГЧП-старт» [3], целью которого было создание комплексной характеристики готовности субъектов России к ГЧП. В тройке лидеров из 83 субъектов РФ оказались: Санкт-Петербург, Республика Татарстан и Воронежская область. Таким образом, очевидно, что в числе лидеров у нас город федерального значения, а также большинство представителей Центрального федерального округа. В числе аутсайдеров предложенного рейтинга представители Дальневосточного федерального округа, которые оказались совершенно не готовы к ГЧП.

В Томской области, например, представлены 6 проектов, которые можно отнести к ГЧП, одним из которых является строительство детских садов в Томске и области. Участниками данного соглашения являются Администрация Томской области и победитель конкурса на строительство, оснащение и эксплуатацию 15 детских садов в девяти муниципалитетах – ООО «Соцсфера ТДСК». Проект находится в стадии реализации. Также 22 мая 2013 года был подписан протокол о сотрудничестве в области ГЧП АТО с представителями «Газпромбанка», который определяет порядок взаимодействия региона и банка для повышения инвестиционной привлекательности Томской области. [4]

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что государственно-частное партнерство, как форма сотрудничества власти и бизнеса более прочно внедряется в регионы РФ. Безусловно, где-то это происходит более интенсивно и целенаправленно, как в ЦФО, СЗФО, а где-то внедряется, преодолевая значительные трудности.

Большое значение имеет характер ГЧП-проектов – долгосрочный, характерный для регионов с уже отлаженными схемами работы или краткосрочный. В случае с продолжительными капиталоемкими проектами результата необходимо ждать по истечении длительного срока. В случае краткосрочных проектов, результат виден сразу. Именно поэтому получается, что по реализации ГЧП-проектов ДВФО является одним из лидеров, хотя количество самих проектов небольшое – 19, и в рейтинге «ГЧП-старт», четыре субъекта данного округа получают нулевые баллы, это подтверждается и низким процентом принятия закона о ГЧП на территории ДВФО.

Основными проблемами, препятствующими распространению ГЧП в регионах, являются: несовершенство нормативно-правовой базы, различные экономические и организационные ограничения, наличие незаинтересованности частных инвесторов в связи с высокими рисками и отсутствием гарантий. Таким образом, требуется приложить еще много усилий для эффективной работы в РФ такого механизма, как ГЧП.

Список использованной литературы.

1. Об основах государственно-частного партнерства в РФ: Проект Федерального закона РФ от 13.05.2013 г. [Электронный ресурс] // Государственная дума РФ. 2013. URL: <http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork> (дата обращения: 25.09.2013).

2. Как обеспечить успех ГЧП в России [Электронный ресурс] // Ernst&Young. 2012. URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-PPP> (дата обращения: 24.09.2013).

3. Рейтинг регионов России «ГЧП-старт» [Электронный ресурс] // Франко-российская торгово-промышленная палата. 2013. URL: <http://www.ccifr.ru/> (дата обращения: 22.09.2013).

4. ГЧП-ИНФО. Томская область [Электронный ресурс] // Инфраструктура и ГЧП в России. 2013. URL: <http://www.pppi.ru> (дата обращения: 30.09.2013).

ПУТИ РАЗВИТИЯ КИРОВСКОГО УГОЛЬНОГО РАЗРЕЗА

Сах. А. Тихонова, Св. А. Тихонова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: tikhonova93@mail.ru, tikhonova.93@bk.ru

Научный руководитель: Акельев Е.С., канд. экон. наук, доцент

ОАО «Кировский угольный разрез» является одним из наиболее востребованных предприятий по добыче и разработке бурого угля в Республике Саха (Якутия). В данной статье были рассмотрены виды затрат предприятия, а также спрогнозированы мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности угольной промышленности.

Одной из базовых отраслей народного хозяйства Республики Саха (Якутия) является угольная промышленность. С учетом фактора наличия в республике значительных запасов угля, а также прогнозов повышения цен на газ и нефть, уголь является наиболее экономичным сырьем для получения тепловой и электрической энергии.

Добыча угля в Кировском угольном разрезе ведется с 1962г. открытым способом. Открытое акционерное общество «Кировский угольный разрез» учреждено в 2005 году путем реорганизации ГУП «Кировский угольный разрез». Кировское месторождение находится на левом берегу реки Марха, в 62 километрах от г. Нюрба – центра Нюрбинского улуса Республики Саха (Якутия), а также оно занимает выгодное экономико-географическое положение по отношению к Вилюйским группам улусов. Расположение населенных пунктов Нюрбинского улуса является относительно выгодным при транспортировке в летнее время водным транспортом, а в зимнее время автотранспортом. Однако износ и старение автотранспорта улуса создают трудности при транспортировке топлива на отдаленные населенные пункты как Хорула, Хаты и Чкалов. В целях бесперебойного обеспечения топливом стоит задача – обновление грузового автотранспорта в масштабе района.

Угли месторождения относятся к углям марки «2Б» (бурый уголь). Средняя зольность и высокая теплотворная способность Кировских углей свидетельствует об их высокой ценности и возможности использовать их как высококалорийное энергетическое топливо. По состоянию на 01.01.2007 г. балансовые запасы угля категорий: А+В+С1 = 235266 тыс. тонн. Производственная мощность предприятия – 80 тыс.т./год. [1, с. 24.]

Основными потребителями бурого угля ОАО «Кировский угольный разрез» является ГУП ЖКХ РС (Я) и прямые поставки организациям Нюрбинского района. Основная масса угля вывозится потребителями своими транспортными и водными средствами.

Таблица 1 – Объемы потребления и направления сбыта угля

Потребители	Ед. изм.	2008	2009	2010	2011	2012
Нюрбинский филиал ГУП ЖКХ	тыс. тонн	25,79	28,77	30,3	28,8	28
Верхневиллойский филиал ГУП ЖКХ	тыс. тонн	3,37	1,92	-	-	-
Другие потребители	тыс. тонн	11,7	10,81	14	10	10
Всего:	тыс. тонн	40,87	41,5	44,4	38,8	38
в том числе по госзаказу*	тыс. тонн	29,17	30,69	30,3	28,8	38

*) по государственным контрактам, прямым договорам с ГУП ЖКХ РС (Я), филиалами ГУП ЖКХ РС (Я).

Благоприятные горно-геологические условия залегания угольных пластов и низкий коэффициент вскрыши (до 0,8 куб. метра/тонна) обуславливают применение дешевого открытого способа разработки Кировского месторождения.

Вскрышные работы осуществляются по бестранспортной и транспортной схеме в летнее время по талым породам. По «Проекту разработки Кировского угольного месторождения открытым способом» и материалами геологоразведочных работ на фланге месторождения в связи с изменением горно-геологических условий объем выемки вскрышных пород с применением буровзрывных работ составляет 30-40% от общего объема вскрышных пород.

Таблица 2 – Объемы вскрышных и добычных работ

	Наименование работ	Ед. изм.	Год разработки				
			2008	2009	2010	2011	2012
1	Добыча бурого угля	тыс. тонн	57,6	27	46,5	40	40
2	Вскрышные работы	тыс. м ³	62	52,8	53,2	25	25
3	Горно-подготовительные работы	тыс. м ³	10	8	8	8	8

Сбытовая политика предприятия направлена на качественное улучшение продукции, организацию процессов более глубокой переработки угля, конкуренцию с альтернативными видами топлива. Одним из значимых направлений в развитии рынка сбыта для предприятия является осуществление перехода на уголь котельных Нюрбинского улуса с жидкого топлива и населения с дровяного топлива.

На предприятии прорабатываются и другие варианты по диверсификации производства:

1. Подрядные работы по ремонту автодороги.
2. Заготовка строительных материалов (гравий, песок).
3. Транспортные услуги.

Чистая прибыль на 2010 год составила 186 тыс. руб. по сравнению с прибылью (335 тыс. руб.) прошлого года. Задолженность по налогам и сборам за 2010 год составила 900 тыс. руб., в том числе перед федеральным бюджетом – 700 тыс. руб. Основная доля задолженности приходится на налог на добавленную стоимость – 700

тыс. руб. По состоянию на 1 января 2011 года просроченная задолженность по заработной плате перед персоналом предприятия отсутствует [2. С. 74.].

Предложенная схема реализации инвестиционной программы предусматривает полную и своевременную оплату за уголь. Основными причинами возникновения задолженности за уголь, на наш взгляд, являются:

- невыполнение обязательств по оплате за уголь по прямым договорам (ГУП ЖКХ РС (Я));

- возникновение безнадежных долгов в результате финансовых затруднений малых предприятий.

Среднесписочная численность за 2010 год составила 35 человек. Среднемесячная заработная плата за отчетный период составила 16419 руб. повышением к аналогичному периоду прошлого года на 10%. Объем поставки угля по государственному контракту для нужд ЖКХ на 2010 год составляет 30,35 тыс. тонн. Но, как и в предыдущие годы, этот объем не обеспечивает потребность угля филиала ГУП ЖКХ РС (Я), в связи с этим, в конце года ГУП ЖКХ РС (Я) составляет дополнительные договора, соглашения, также производится поставка за счет 1 квартала следующего года.

Контрактная цена угля на 2010 год установлена ГКЦ РЭК РС (Я) в размере 360 рублей за тонну (без учета НДС). В последующие годы контрактная цена прогнозировано с учетом инфляции на 30-30,5 %. Факторами роста цен являются: рост цен на энергоносители, рост цен нефтепродуктов, который отражается на ценах услуг всех видов на 30%. Тариф цен за электроэнергию по сравнению 2009 годом в 2010 году на 19% (2,64 руб. -3,141 руб.). ГСМ 30,7 % (27,93 руб.-36,51 руб.) Все это влияет на изменение себестоимости на процентах 30–31%. [3. С. 17.]

Таблица 3 – Основные сведения о добыче угля

№	Показатели	Ед. изм.	2009	2010	2011	2012
1	Добыча угля	тыс. тонн	27	46,5	40	40
2	Реализация	тыс. тонн	41,5	44,5	38,8	38
3	Себестоимость добычи угля	тыс. руб.	19732	17706	16000	18400
4	Затраты технического перевооружения	тыс. руб.	-	1618,6	2800	6867
5	Полная себестоимость с учетом затрат перевооружения	тыс. руб.	19154	19324,6	18800	25267
6	Прогнозная цена на уголь за 1 тонну без НДС	руб. и коп.	709,4	415	470	632

Таблица 4 – Мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности

Направления снижения издержек	Мероприятия	Единицы измерения	2009	2010	2011	2012	2013
Снижение затрат на сырье, материалы и оборудование	Сокращение потребления горюче-смазочных и других расходных материалов	тыс. руб.	107	205	400	300	315
	Разработка нормативов потребления горюче-смазочных и других расходных материалов						
	Сокращение расходов буровзрывных работ	тыс. руб.	-	1061	1220	1342	1476
Сокращение затрат на оплату труда	Совершенствование и пересмотр системы оплаты труда, премирования Сокращение работы сверхурочно и в выходные дни	тыс. руб.	211	350	289	311	330
Снижение затрат на ремонты	Вывод из эксплуатации устаревшего неэкономичного оборудования	тыс. руб.	55	51	52	110	140
	Формирование ремонтной программы						
Снижение расходов на услуги производственного характера	Экономия расходов на услуги автотранспорта, связи, охраны, вычислительных центров, банков, аудиторских, нотариальных и юридических организаций, услуг информационно-консультационного характера и прочих	тыс. руб.	12	11	9	11	13
	Введение лимитирования указанных расходов и контроль исполнения						
Снижение управленческих расходов	Оптимизация расходов, относящихся к содержанию аппарата управления, введение лимитирования указанных расходов и контроль исполнения	тыс. руб.	31	38	41	43	47
Снижение затрат Фонда потребления	Оптимизация расходов Фонда потребления, введение лимитирования и контроль исполнения	тыс. руб.	5	6	4	3	7
ВСЕГО:		тыс. руб.	421	1722	2015	2120	2328

Разработка программы продиктовано необходимостью решения целого комплекса проблем, связанных, прежде всего с ситуацией, обусловленной этапом перехода к рыночной экономике. В течение последнего времени развитие отрасли характеризовалось значительным снижением объема добычи, старением парка основного горнотранспортного оборудования.

Анализ ситуации, которому предшествовала разработка и утверждение топливно-энергетического баланса Республики Саха (Якутия), позволяет рекомендовать комплекс мер, среди которых следует выделить первоочередные, требующие неотложной реализации и перспективные. К первоочередным мерам можно отнести следующее:

1. С учетом конкретных условий и возможностей ОАО «Кировский угольный разрез» максимально ориентировать экономику на частичное обеспечение топливом Нюрбинского филиала ГУП ЖКХ РС (Я).

2. Замена изношенного горнотранспортного оборудования, проведение технического перевооружения.

А также к перспективным относятся следующие меры:

1. В целях предотвращения и смягчения пагубного влияния горных работ на окружающую среду необходимо:

- Применение в больших объемах образованного отвала и использования вскрышных пород (на строительство дорог и других целей, не связанных с увеличением площадей нарушенных земель).

- Снижение количества источников выбросов на основе совершенствования и оптимизации технологических процессов замены устаревшего оборудования.

2. Улучшения качества угля в корне, отпускаемого потребителям всех уровней.

3. Повышение заработной платы работников, за счет прибыли предприятия.

4. Материальное стимулирование работников, что повысит уровень жизни работников на селе.

5. Экономия материально-технических ресурсов.

Список использованной литературы.

1. Угольные бассейны Сибири./ В.Э. Попов, К.М. Звягинцева, А.П. Кузьмин и др. – М.: недра, 2008. – 546 с.

2. Состояние и перспективы энергетического сектора экономики России // БИКИ. – 2011. – № 64. – 340 с.

3. Российский статистический ежегодник. – М.: Арт-Пресс, 2010. – 56 с.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ С УЧЕТОМ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

И.Н. Федоренко

Институт менеджмента и информационных технологий (филиал) ФГБОУ ВПО
«Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»,
г. Череповец
E-mail: Fedorenko.irina@mail.ru

Рассмотрены вопросы создания благоприятных условий для инвестирования в фондовый рынок, повышения роли регионов в развитии этой сферы деятельности, а так же, предложены основные направления переноса центра тяжести формирования инвестиционного климата в регионы.

Создание благоприятных условий для инвестирования в фондовый рынок довольно значительно повышает роль регионов в развитии этой сферы деятельности. Следует отметить, что государственная поддержка инвестиций на федеральном уровне достаточно слабая, поэтому рекомендуется весь центр тяжести формирования инвестиционного климата перенести в регионы. Это и обуславливает актуальность развития региональных рынков ценных бумаг.

Региональный рынок ценных бумаг – это историческое понятие, которое связано с низким уровнем развития рынка ценных бумаг и экономики в целом. Региональный рынок ценных бумаг существует объективно, так как экономическое развитие нашей страны не однородно, в определенных областях формируются локальные финансовые центры.

Инвесторы – инвестируют временно свободные денежные средства. Эмитенты – привлекают ресурсы при помощи выпуска и размещения ценных бумаг. Профессиональные участники являются торговыми и финансовыми посредниками.

Саморегулируемые организации защищают интересы инвесторов и профессиональных участников. Региональные отделения регулируют деятельность всех других участников [1]. И для того чтобы регион стал инвестиционно привлекательным, необходимо чтобы вся эта система работала правильно.

Статистические исследования, показывают на данный момент времени, что растет число регионов, где местное руководство проводит активную работу по стимулированию и поддержке инвестиционной деятельности, особенно это касается фондового рынка.

Работа по повышению роли регионов в инвестиционной деятельности фондового рынка осуществляется по следующим направлениям табл. 1.

Таблица 1 – Основные направления инвестиционной деятельности

Развитие регионального инвестиционного законодательства страны.	Лидирующие положения занимают : республика Татарстан, республика Коми, Ярославская область.
Предоставление льгот для поддержки инвестиций со стороны местных властей. Это тоже является также частью законопроектов.	В России сейчас только 13 не дотационных регионов из 89.
Формирование инвестиционной привлекательности и открытости.	По данному направлению выделяются: республики Татарстан, Коми, Ярославская

	область.
Привлечение помимо отечественных, также иностранных инвестиций.	В этом отношении лидерами являются такие города: Нижний Новгород, Оренбургская область, Республика Коми.
Создание инвестиционной инфраструктуры региона.	В республике Коми наиболее развито данное направление.

Работа по повышению роли регионов в инвестиционной деятельности фондового рынка осуществляется по направлению развития регионального инвестиционного законодательства в стране, предоставлению льгот для поддержки инвестиций со стороны местных властей, формированию инвестиционной привлекательности открытости и регионов России, привлечению помимо отечественных, также и иностранных инвестиций, создание инвестиционной инфраструктуры региона. Следует заметить, что очень эффективным методом является создание так называемого инвестиционного паспорта региона. Существенным фактором недостаточного инвестирования является слабая информированность об инвестиционном климате того или иного региона [2].

Современное состояние и развитие финансового рынка в Вологодской области в большой степени определяется объемами зарегистрированных эмиссий акций, выпущенных акционерными обществами, действующими на территории области. Численность акционерных обществ на территории Вологодской области в последние годы стабилизировалась. На территории Вологодской области было зарегистрировано 348 открытых и 701 закрытое акционерное общество.

Таблица 2 – Компании с наибольшим уставным капиталом

№	Полное фирменное наименование эмитента	Тип акций	Количество акций, шт	Уставный капитал, руб.
1	ОАО «Северсталь»	Обыкн.	1 017 893 209	11 177 946,62
2	ОАО «ФосАгро Череповец»	Обыкн.	8 640 560	841 902 707
3	ОАО «Вологдаэнерго»	Обыкн.	19 834 988	1 790 151 639
4	ОАО «ЛХК Череповецлес»	Обыкн.	20 334 996	40 699 992
5	ОАО «Вологодские магистральные сети»	Обыкн.	18 984 996	569 544 092
6	ОАО «Великоустюгский фанерный комбинат»	Обыкн.	79 261 548	79 261 548
7	ЗАО «Череповецкий фанерно-мебельный комбинат»	Обыкн.	1 612 825	275 793 075
8	ОАО «ЛПК Кипелово»	Обыкн.	34 270 159	428 376 987,50
9	ОАО «Вологодское авиационное предприятие»	Обыкн.	369 204	369 204 000
10	ОАСО «Страховая группа «Региональный альянс»	Обыкн.	390 000	60 900 000
11	ОАО «Северсталь-метиз»	Обыкн.	48 849 767,62	487 597,68
12	ЗАО «Фарминвест»	Обыкн.	17 000	1 700 000 000
13	ЗАО «Инвестлеспром»	Обыкн.	840 000	840 000 000
14	ОАО «Пристань Великий Устюг»	Обыкн.	950 000	2 745 600 000
15	ЗАО «Холдинговая компания «Вологодские лесопромышленники»	Обыкн.	169 386 080	169 386 080

С целью выявления общественного мнения и отношения населения к вопросам инвестирования в различные финансовые инструменты было проведено анкетирование среди жителей Череповца. В опросе принимало участие 30 человек.

Половина опрошенных ответила, что считает акции эффективным способом накопления (но ответы на первый вопрос не подтвердили заинтересованность в приобретении акций). 27% опрошенных определяют акции как неэффективный способ накопления рис. 1.

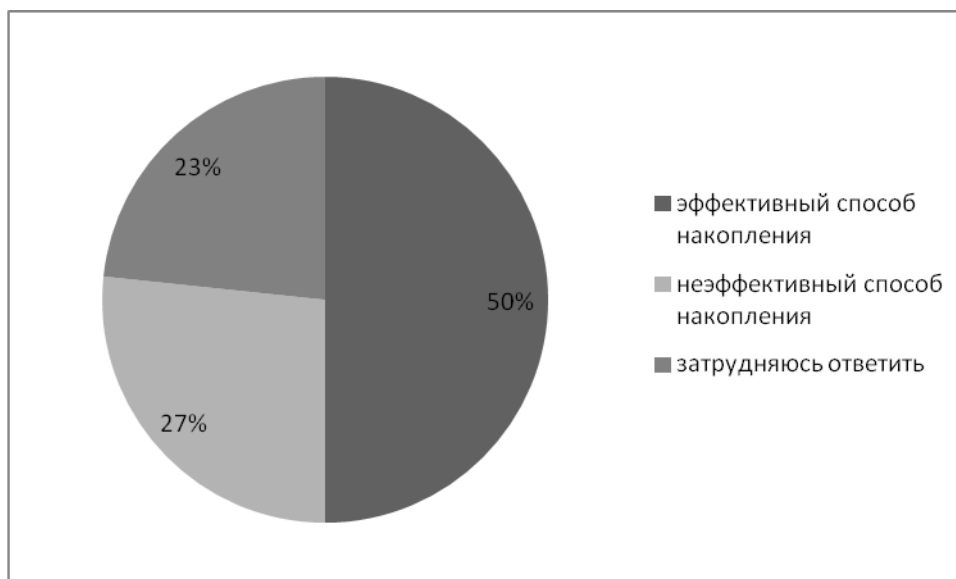


Рис. 1. Отношение респондентов к акциям как средству накопления

При изучении источников информации о предприятиях, акционерами которых являются респонденты, было выяснено, что большинство из них берут информацию из интернета из-за доступности, актуальности и простоты ее получения. Как видно из результатов опроса, большинство респондентов финансово неграмотны и не представляют реальную выгоду от вложения средств в ценные бумаги компаний, например, в акции предприятий города. Таким образом, постепенное создание более благоприятных условий для инвестирования в рынки ценных бумаг существенно повысит роль регионов в развитии инвестиционной деятельности.

Список использованной литературы.

1. Миллер А.А. Региональные рынки ценных бумаг в РФ: особенности и факторы развития // Российский экономический журнал. – 2011. – № 22 (454).
2. Анализ инвестиционной привлекательности России и ее регионов с учетом развития рынка ценных бумаг [Электронный ресурс] // URL: <http://www.twirpx.com/file/455123/> (дата обращения: 13.09.2013).

КОНТРАБАНДА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Д. А. Черемисинова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dashulkacheremisinova@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

Данная работа посвящена теме контрабанды в современном мире. Ведь сегодня в России она приобретает огромные масштабы. Прежде всего это происходит из-за нелегального экспорта и импорта. В работе описаны различные причины распространения контрабанды. Также в статье рассматриваются методы борьбы с контрабандой на современном этапе. Подведен итог проведенной работы и сформулированы основные выводы по данной проблематике.

Сегодня весьма актуальна тема контрабанды не только в России, но и во всем мире. Различия состоят только в том, в каких размерах она существует на территории той или иной страны. Контрабанда наносит вред всем сферам жизни общества. Из-за этого государство развивается медленнее, чем могло бы. Как сообщают сотрудники российской таможенной службы – примерно половина всего товаропотока Таможенного союза является контрабандой.

Контрабанда – это то, что делает экономику страны слабой и ставит ее на путь регресса. К сожалению, в России теневая сторона экономики растет с каждым годом. Это является следствием не только нелегального экспорта на территорию России, но и импорта в зарубежные страны. В таких условиях российская экономика никогда не сможет стать ведущей экономикой мира.

Современный рынок стран богат различными товарами и услугами, востребованными потребителями, однако существенная доля из них является контрабандой. В России этот показатель составляет более 50%, что говорит о слаборазвитой деятельности правоохранительных органов.

На сегодняшний день нелегально транспортируют самые различные виды товаров. Причем с каждым годом эта деятельность только набирает обороты. Особенно большие масштабы контрабанды товаров замечены на границах с Восточной Европой, в том числе и со странами – участницами Таможенного Союза. По оценкам многих экспертов, самые распространенные пути теневого передвижения товаров находятся в зонах, граничащих с Польшей, Литвой и Казахстаном. Возможно, это потому что в этих таможенных зонах менее тщательно проводится таможенный контроль товаров.

В современном мире очень распространена контрабанда, так как это один из наиболее простых способов заработать большие деньги. По статистике, каждый второй транспортер понимает и осознанно идет на нарушение законодательства, только чтобы обогатить свой карман на как можно большую сумму. И так создается замкнутый круг, в котором каждый ищет свою выгоду, не понимая, что страновая экономика несет колоссальные убытки из-за существования теневого рынка., что в свою очередь ухудшает качество жизни граждан этой страны.

В третьем тысячелетии существует немало способов по предотвращению контрабандной деятельности. Во-первых, многие страны, в том числе и Россия, ужесточили наказания за подобный вид деятельности. Во-вторых, многие компании предлагают полный спектр услуг по юридическому и бухгалтерскому сопровождению юридических лиц и предпринимателей, что позволяет проследивать все операции по

перемещению и выявлять нарушения законодательства. Также создаются новые технические оборудования, помогающие как можно быстрее отслеживать путь нелегального товара и предотвращать его попадание на территорию другой страны или на рынок своей страны. Создаются специальные отделы по разработке стратегий по поимке преступников. Некоторые вообще считают, что вовсе и не нужно бороться с контрабандистами, а нужно только выявить причину их существования и устранить ее. В связи с этим образуются различные таможенные союзы, чтобы упростить перемещение товаров через границу и упразднить некоторые процедуры транспортировки.

Таким образом, в ходе проведенного нами исследования мы выяснили, что контрабанда занимает довольно большую часть экономики страны и мешает ей полноценно развиваться. Конечно, в каждой стране существуют свои методы борьбы с подобным явлением, однако не все они эффективны и страны пытаются улучшить старые и создать новые законодательные акты, ужесточающие наказание.

Список использованной литературы.

1. Таможенное право и методы борьбы с контрабандой в России [Электронный ресурс] // Государственная Дума. 2013. URL: http://gazduma.ru/press/tamozhjennoje_pravo_i_mjetody_borby_s_kontrabandoj_v_rossii/
2. Контрабанда табачных изделий [Электронный ресурс] // Newsland. 2013. URL: <http://newsland.com/index/news/tag/90303/> (дата обращения: 11.09.2013).
3. Афонин П.Н. Таможенная статистика. – СПб.: Интермедия, 2012. – 158 с.
4. Кирсанов А.Ю. Контрабанда и уклонение от уплаты таможенных платежей. – М.: ЭЛИТ, 2010. – 240 с.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Е.О. Черепанова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: katrin-cherepanova@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В данной статье дается определение инновационной активности предприятий, а также анализируется уровень инновационной активности Российской Федерации и Томской области. Определены основные проблемы и противоречия деятельности инновационно активных предприятий.

В современных условиях одним из основных факторов экономического роста является инновационное предпринимательство, которое обеспечивает внедрение научно-технического результата и интеллектуального потенциала для получения новой или улучшенной продукции.

Инновационное предпринимательство выражается в инновационной активности предприятий. Уровень инновационной активности организаций определяется как отношение числа организаций, осуществляющих инновации хотя бы одного типа: технологические, организационные или маркетинговые, к общему числу обследуемых за определенный период времени организаций.

За последние годы темпы роста инновационной активности в России несколько увеличились, однако пока еще заметно уступают промышленно развитым странам. Удельный вес инновационно активных организаций, осуществляющих технологические инновации в развитых странах, равен 40-50% от общего числа организаций в сфере промышленного производства и 35–45% в сфере услуг, в то время как в России эта цифра составила 9,5% и 4,3% соответственно. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленного производства равен чуть более 5,5% [1, с.37].

Если рассматривать уровень инновационной активности в разрезе субъектов РФ, то Томская область является признанным лидером инновационного развития в нашей стране. По данным годового исследования фонда «Петербургская политика», Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ и газетой «РБК daily», Томская область возглавила «Рейтинг инновационной активности в России» в 2011 и в 2012 годах, в очередной раз, подтвердив статус инновационного региона. [2, с. 2]

В Томской области уровень инновационной активности промышленных предприятий выше, чем в среднем по России: удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в Томской области 16%, в России – 9,4%, причем в обрабатывающих производствах в Томской области – 25%, что в 2,5 раза выше, чем в среднем по России. Всего в области более 400 инновационных предприятий. Ежегодно создаются около 50 новых инновационных организаций малой либо средней формы. [3, с. 65]

В данном регионе сложилась уникальная ситуация: в отличие от других территорий РФ инновационная активность в Томской области не монополизирована каким-либо «локомотивом», а источником инновационного развития выступают различные вузы, научные институты и администрации, в связи с этим университеты играют ключевую роль в создании и развитии инновационных предприятий. Томские вузы являются победителями федерального конкурса вузов, внедряющих инновационные образовательные программы. В результате продолжилось формирование пояса организаций «новой экономики», в первую очередь вокруг этих университетов. В настоящее время «инновационный пояс» университетов включает 240 организаций. [3, с. 72]

Развитие инновационного комплекса как крупного сегмента в экономике Томской области определило актуальность анализа и оценки деятельности инновационных предприятий. Одним из факторов такого анализа стало регулярное формирование рейтингов, позволяющих определить текущие комплексные показатели, получить сравнительные сведения и увидеть динамику развития предприятий региона. В Томской области ежегодно формируется реестр инновационно активных предприятий, отвечающих ряду критериев. Перечень критериев приводится в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии отбора для включения в реестр инновационно активных предприятий Томской области

Наименование критерия	Количественный показатель для отбора
1. Годовой объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами	от 15 млнруб. до 150 млнруб.
2. Годовой прирост отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в действующих ценах (без НДС и акцизов)	не менее 15%
3. Доля инновационной продукции в общем годовом объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг	не менее 30%
4. Доля затрат на инновации, научные исследования, опытно-конструкторские работы от общего годового объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг	не менее 10%
5. Наличие защищенных в установленном действующим законодательством порядке прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации	не менее 1

Как отмечалось выше, в Томской области существует более 400 инновационных предприятий, однако, к инновационно активным предприятиям, соответствующим установленным критериям, относится лишь малая их часть, что свидетельствует о неэффективности деятельности данных предприятий. Только десять компаний Координационный совет по инновационной деятельности Томской области включил в реестр инновационно активных предприятий по итогам 2011 года. Указанным пяти критериям соответствуют такие инновационные компании, как «НИОСТ», «ИНКОМ», «Элекард Девайсез», «Л.М.Э.»Биоток», «СибТермоХим», «НПЦ СТРЕЛА», «ЭлеТим», «ТомскСофт», «Передовые порошковые технологии» и «Аквелит». Включение в реестр инновационно активных предприятий дает данным компаниям некоторые преференции. Например, понижение ставки налога на прибыль организации, в части зачисляемой в областной бюджет с 17,5 до 13,5 % и льготы по уплате налога на имущество организации. Для крупных организаций с оборотом более 150 млн рублей в год указанные льготы предоставляются только в части выполнения инновационных проектов. [4, с.5]

Если проанализировать деятельность инновационных предприятий региона, то большинство из них занимаются выпуском продукта, который, не является активной – т.е. разработанной с нуля – инновацией. Данные предприятия либо модифицируют уже имеющиеся разработки, либо разрабатывают копии западного продукта для российского рынка. Лишь некоторые предприятия, например, «Элекард», «Микран», «Сибспарк», «Манэл», «Аквелит» предлагают новые научные разработки.

Инновационная деятельность Томской области в основном представлена средними, либо малыми предприятиями. Незаинтересованность крупных компаний в инновациях объясняется тем, что частному бизнесу легче купить готовую западную высокотехнологичную продукцию, что приводит к отсутствию спроса на отечественную. В результате резиденты ТВЗ свою конкурентоспособную на мировых рынках продукцию продают за рубеж, а на внутреннем рынке продать не могут.

Несмотря на то, что Томская область в качестве приоритетного направления развития постоянно заявляет развитие инновационных наукоемких производств, наиболее значимой отраслью продолжает оставаться добыча углеводородного сырья, которая обеспечивает от 50 до 75% поступлений в бюджет региона. На долю сектора добычи полезных ископаемых в 2010 году приходится 22,1% ВРП, а на долю НОК приходится 6,3% ВРП, при этом налоговая отдача составляет 20,4%, и 8,5% соответственно. [5, с.51]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационные предприятия области, несмотря на достаточное финансирование, снижение налоговых ставок и другие благоприятные условия для развития своей деятельности, не приносят высокого экономического эффекта региону. В рейтинге социально-экономического положения регионов РФ по итогам 2012 года Томская область вновь оказалась на 33 месте, уступив Новосибирской и Кемеровской областям. В области наблюдается постепенное снижение доли нефтегазового комплекса в валовом региональном продукте, и растет вклад научно-образовательного комплекса, однако структура экономики региона все еще имеет ресурсную направленность с преобладанием добычи и первичной переработки углеводородного сырья. Вследствие чего можно сделать вывод о том, что статус Томской области как инновационного региона не является гарантом (не обеспечивает) успешного и эффективного инновационного развития региона.

Список использованной литературы.

1. Элькина Л.В. Инновации как главный фактор социально-экономического развития России в условиях глобальной конкуренции // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 31–39.
2. Рейтинг инновационной активности в России [Электронный ресурс] // Ежедневная деловая газета «РБК daily». 2012. URL: <http://rbcdaily.ru/politics/562949980229957> (дата обращения: 13.10.2013 г.).
3. Рыкун А. Ю. Томская область: потенциал и реалии инновационного развития // Вестник Томского государственного университета. – 2013. – № 1. – С. 63–77.
4. В реестр инновационно активных предприятий включены десять томских компаний [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2012. URL: <http://www.rg.ru/2013/04/17/innovacii.html> (дата обращения: 13.10.2013 г.).
5. Авдоница С.Г. Оценка инновационной активности предприятий в России // Экономические науки. – 2011. – № 6. – С. 49–52.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ

А.Г. Чернов, А.А. Лукьянец*, В.Г. Ротарь**

ИЭОПП СО РАН, г. Новосибирск

**Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: *chernov_artem@mail.ru

Авторы рассматривают особенности разработки программ развития территориально-отраслевых комплексов, обосновывают необходимость сбалансированного управления данными комплексами на региональном уровне.

Разработка стратегических документов, определяющих варианты развития конкретной территории, отрасли или комплекса, их объединяющего, стала неотъемлемой частью процесса управления. В настоящее время каждая территория Российской Федерации имеет и реализует стратегические и оперативные программы и планы развития. Методические основы их разработки сформировались, накоплен соответствующий опыт, отработаны финансовые, информационные схемы взаимодействия между разработчиками программ, консультантами, органами власти, бизнес-структурами. Однако, несмотря на видимые положительные моменты в данном процессе управления территорией, остаются и неразрешимые противоречия, характерные для любого региона и уровня программ:

- невозможность в рамках бюджетных ограничений достигнуть требуемых социальных стандартов и уровня жизни;
- несоответствие имеющихся ресурсов у конкретной территории и поставленных задач;
- дисбаланс экономических интересов участников, затронутых программой;
- значительные расхождения между планируемыми и фактически реализованными мероприятиями и др.

Естественно, что данные особенности характерны для любых проектов, а не только для программ развития муниципального образования или региона, и подходы к устранению этих несоответствий описываются в классических основах управления проектами, применяются на практике. С другой стороны специфика управления в такой социально-экономической системе как территориально-отраслевой комплекс, заключающаяся в частности том, что в оно затрагивает большое количество участников и сфер деятельности, обозначает необходимость в разработке и использовании специальных методов и методик. Так наиболее часто при разработке и реализации программ развития территориально-отраслевых комплексов применяются методы индикативного планирования, составления финансовых и ресурсных балансов, инвестиционного планирования, стратегические карты и т.д., каждый из которых безусловно заслуживает внимания.

Все перечисленные и ряд других методов, применяющиеся в рамках разработки и реализации программ развития так или иначе подразумевают постановку целей и количественную оценку степени их достижения с учетом ограниченности ресурсов. В большинстве постановок целей развития неявно, а в некоторых случаях и вполне конкретно применяется термин «сбалансированность» или схожие понятия:

«устойчивость», «равновесие», «пропорциональность», «сбалансированное развитие», «баланс доходов и расходов». Приведем ряд примеров:

– «региональная политика должна быть сбалансированной и не будет полноценной без столь же тщательной проработки других позиций, связанных с управлением развития таким сложным объектом как регион и восстановления целостной картины через восстановление их взаимосвязи» [1];

– «комплексная программа социально-экономического развития ... – это прогнозно-плановый документ, формулирующий и увязывающий по срокам, финансовым, трудовым, материальным и иным ресурсам реализацию стратегических приоритетов муниципального образования, а также текущую деятельность его экономического и социального секторов, обеспечивающую сбалансированное, устойчивое развитие [2];

– «стратегическая цель будет реализована только в том случае, если обеспечен баланс интересов: интересов государства, общества, интересов личности. ... Механизм реализации стратегической цели не может быть сведен (ограничен) только к государственному регулированию, он должен включать согласованные (не противоречащие друг другу) методы по ее достижению, применяемые всеми участниками данного процесса...» [3];

– «Все ... составляющие экономического развития имеют сложную организацию и должны быть сбалансированы как по соотношению своих структурных элементов, так по отношению к факторам внешней среды» [4].

По мнению авторов, намечается тенденция, когда и эксперты-разработчики, и в дальнейшем пользователи программных документов переходят от анализа индикаторов «на выходе» к выявлению структурных связей в системе уже на этапе постановки целей, повышая тем самым вероятность их достижения. Таким образом, назрела необходимость и условия для систематизации и закрепления нового методического и понятийного подхода, предполагающего в качестве основы социально-экономического развития «сбалансированность» в широком ее понимании.

Для всестороннего рассмотрения развития территориально-отраслевого комплекса, а именно это нам нужно чтобы, в том числе сформировать программу развития, выделим основные факторы, определяющие данное развитие. При этом сразу будем учитывать возможность их измеряемости, объективной оценки, последующего сравнения. По нашему мнению их можно разделить на несколько групп: технологические, ценовые, бюджетные, инвестиционные, социальные факторы. Естественно, что существует и иные значимые вопросы, которые следует учитывать при разработке программ. Например, политические. Однако подобные факторы требуют скорее качественной оценки и на первоначальном этапе рассматриваться нами не будут.

Технологические факторы непосредственно связаны с особенностями развития производства и инфраструктуры, социальные – с уровнем жизни, финансовые – с экономическим развитием и уплатой налогов, инвестиционные – с инвестиционным климатом и существующими «правилами игры» для инвесторов.

Учитывая это, мы будем предполагать, что:

– технологическая сбалансированность отражает уровень и потенциал развития технологий (степень износа основных фондов и темпы его ликвидации, использование мощности оборудования, инфраструктурные ограничения и др.);

– финансовая сбалансированность отражает взаимоотношения органов власти с предприятиями комплекса (прибыль предприятий, задолженность по платежам в бюджет, налоговая нагрузка);

– инвестиционная сбалансированность отражает соответствие между потребностями в инвестициях и их фактическим объемом (объемы поддержки, объемы строительства, потребность и наличие кадров и др.);

– социальная сбалансированность отражает воздействие комплекса на уровень жизни населения на конкретной территории (влияние на развитие инфраструктуры территории, на уровень доходов, цены и др.);

Таким образом, для достижения сбалансированного развития территориально-отраслевого комплекса и региона авторами предлагается учитывать и планомерно совершенствовать все выше перечисленные сферы. Поэтому решение задачи сбалансированного развития должно предусматривать соблюдение технологической, инвестиционной, социальной и финансовой сбалансированности. При этом улучшение одной из сторон деятельности может не давать ощутимого эффекта для системы в целом. В то же время параллельное развитие по нескольким направлениям будет способствовать достижению синергетического эффекта от сбалансированного управления.

При этом составляющими управления должны являться и процессы, и экономические субъекты, и ресурсы. Таким образом, в сбалансированном управлении развитием территориально-отраслевого комплекса предлагается придерживаться следующих основных принципов:

– согласованность целей и методов (механизмов) управления (касается процессов управления);

– согласованность экономических интересов участников (касается субъектов управления);

– согласованность предложения и спроса на основные виды ресурсов и товаров (касается ресурсов).

Таким образом, следуя указанным принципам при разработке программ развития территориально-отраслевых комплексов регион получит конкурентные преимущества, возникающие, как правило, при интеграции финансовой, инфраструктурной, технологической и ресурсной подсистем, что способно обеспечить желанный всеми участниками качественный сдвиг в его экономическом и социальном развитии.

Список использованной литературы.

1. Малахов В. П. Формирование механизма сбалансированного управления регионом // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 6 (022). – С. 127–129.

2. Формирование комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований. Учебно-методическое пособие / В.И. Иванков, А.В. Квашнин, В. И. Псарев, Т. В. Псарева. Под общ. ред. Т. В. Псаревой. – Новосибирск, 2005. – 336 с.

3. Рощина Г.С. Концептуальный подход к разработке стратегии развития территории: соединение универсальности и индивидуальности // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 332. – С. 144–148.

4. Бородушко Е.С. Сбалансированное управление экономикой как механизм предотвращения угроз национальной безопасности // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2011. – №4 (52). – С. 106–108.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ НАСЕЛЕНИЯ И ВЛИЯНИЕ НА НИХ ТАРИФОВ

В.В. Чупин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Svjatoi@yandex.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрены затраты населения на централизованно предоставляемую энергию по регулируемым тарифам (ценам). Показано нарастание различий в затратах на энергию для групп населения с различными уровнями доходов. Отмечены противоречия в ценовой политике между энергетическими предприятиями-поставщиками энергоресурсов и потребителями - отраслями экономики и населением. Предложена модель и рекомендации по координации тарифов на энергоресурсы в интересах как потребителей, так и энергопредприятий, и способствующие росту экономики в целом.

Процессы реформирования электроэнергетической отрасли в России вошли в завершающую стадию. Однако прогнозы цен на электроэнергию в ближайшие годы остаются неясными. С одной стороны, в результате свободного рыночного ценообразования на конкурентных оптовых рынках электроэнергии цены энергии должны оставаться в разумных пределах. С другой стороны, тарифы на электроэнергию продолжают включать в себя естественно-монопольные составляющие – затраты на передачу и распределение электроэнергии. Поэтому роль государственного регулирования тарифов в электроэнергетике остается значительной. [1]

В нашей стране низкое качество жилья и бытового электрооборудования приводит к относительно большим затратам электроэнергии. Следовательно, развитие страны и рост благосостояния подразумевают экономию электроэнергии через улучшения качества электрооборудования и жилья. С другой стороны, отставание нашей страны от развитых стран выражается в незавершенности процессов электрификации, в том числе и в быту. Рост благосостояния и обеспеченности жильем должен приводить к увеличению обеспеченности населения электробытовыми приборами. Эти процессы – электрификации и электросбережения – происходят одновременно, при этом существенную роль играет динамика тарифов на электроэнергию. [1]

Уровни цен на электроэнергию для населения в регионах России испытывают большой разброс. В частности, в регионах (Чукотский и Корякский АО, Камчатская и Сахалинская области), где высокие затраты по доставке топлива и эксплуатации электроэнергетических объектов в сложных природных условиях приводят к очень высоким тарифам. Напротив, там, где определяющее значение в энергетических балансах регионов имеет дешевая гидроэнергия (Иркутская область, Республика Хакасия, Красноярский край) или дешевое топливо (Красноярский край, Кемеровская область), тарифы установлены заметно ниже среднего значения для России или соседних регионов. [3]

Затраты населения на централизованно предоставляемые энергетические услуги определяются объемами потребления этих видов энергии и топлива и тарифами (ценами) на них. Первая составляющая затрат зависит от вида потребляемой энергии, числа и энергетической эффективности используемых приборов и устройств, дли-

тельности их работы и числа членов семей. Данные показатели меняются относительно медленно в течение времени. С 1995 по 2003 г. прирост потребления электроэнергии и тепла составил около 15%. [1]

Однако второй составляющей затрат на централизованную энергию, которую представляют тарифы и цены, отличается более высокой динамикой роста. Так, за 1997-2003 гг. тарифы на централизованно поставляемую домохозяйствам энергию быстро преодолели спад, вызванный кризисом экономики в 1998 г., и выросли к 2003 г. в 4,5-6,4 раза. [1]

Однако анализ и прогноз тенденций изменения затрат на энергетические нужды домохозяйств только на основе осредненных данных представляется недостаточным. Он не позволяет выявить и учесть различия в затратах на энергию и доходах разных групп населения.

Величины базовых тарифов на электроэнергию для населения, которые были установлены в 2004 г., выстроены в порядке убывания. Тарифы у большинства субъектов федерации относительно мало отличаются от соседних по уровню своих значений. При этом в целом по России практически не имеется связи между тарифами на электроэнергию и уровнями среднедушевых денежных доходов населения, хотя они являются одним из основных социально-экономических показателей благосостояния жителей субъектов федерации. [1]

На отсутствие координации между уровнями тарифов и доходами указывают также различия в покупательной способности населения по электроэнергии.

В регионах с 2013 г. вводится социальная норма потребления электроэнергии и устанавливаются два тарифа на электроэнергию для населения – в пределах социальной нормы по более низкому (доступному) тарифу и сверх социальной нормы по более высокому тарифу. [2]

Разница в тарифах на электрическую энергию в пределах социальной нормы и сверх СНП будет зависеть от объема перекрестного субсидирования в регионе, размера установленного тарифа для населения и доходов населения. [2]

Необходимым условием для введения СНП является наличие приборов учета коммунальных услуг.

К 2014 г. будут сформированы все необходимые условия и нормативно-правовая база для введения СНП в электроснабжении на всей территории Российской Федерации. [2]

Представляется, что социальная норма потребления поможет не только справиться с проблемой перекрестного субсидирования населения промышленностью, но и заставить абонентов задуматься об экономии электроэнергии. Благосостояние растет, и граждане могут покупать себе различные электропотребители. На этом фоне существенно возрастает электропотребление. Это приводит не только к увеличению нагрузок на сетевое хозяйство, но и к неблагоприятным экологическим последствиям. К тому же складывается ситуация, которую эксперты считают несправедливой: малообеспеченные граждане расходуют электроэнергию максимально экономно, а состоятельные – не задумываясь о расходах на свет. Но платят обе категории одинаково. [3]

Список использованной литературы.

1. Мишура А.В. Оценка эластичности спроса на электроэнергию со стороны населения [Электронный ресурс] / Новосибирский государственный университет.

URL: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:23e2684ec85a134fbe03000009.pdf> (дата обращения: 07.06.2013).

2. О комплексе мер, направленных на переход к установлению социальной нормы потребления коммунальных ресурсов [Электронный ресурс] / Городское хозяйство и ЖКХ. – МЦФЭР, 2006-2012. – URL: <http://www.gkh.ru/journals/2707/78039/> (дата обращения: 07.06.2013).

3. Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса» [Электронный ресурс] / Институт народно-хозяйственного прогнозирования РАН. – URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=seminar/energo/z74> (дата обращения: 07.06.2013).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС – КАК МОТИВИРУЮЩАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

А.Б. Шакиров

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: swjatoi-134@inbox.ru

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент

Рассмотрены вопросы построения экономически выгодных взаимоотношений государства, бизнеса и конечного потребителя. Предложены основные принципы построения взаимоотношений, способствующих созданию комфортного бытия для всех участников социума.

Экономический интерес – основной мотивирующий рычаг для стимулирования деятельности участников хозяйственных отношений, определяющий их поведение на рынке товарного производства или рынке предоставления услуг. Стимулами деятельности субъектов поставщиков товаров и услуг выступает увеличения прибыли в результате хозяйственной деятельности и снижение доли расходной части в доходах. В процессе жизни и деятельности люди взаимодействуют друг с другом, руководствуясь интересами. Интерес человека в общественной жизни и деятельности представляет сложную и разностороннюю систему, затрагивающую все стороны отношений в обществе: материальную, духовную, культурную и т.д.

Ранее интерес как коммерческий и правовой термин появился в средние века и означал возмещение ущерба.

Целью любых преобразований в государственном обустройстве является изменение или обновление существующих внутригосударственных отношений, построение социально ориентированной рыночной экономики. На этой основе не маловажным является вопрос формирования и развития новой модели экономических интересов. Становится актуальной формула:

Интерес личный – интерес коллективный – интерес государственный.

Для сокращения временных затрат с целью реализации государственного реформирования в России необходимо выработать партнерские «правила игры» выгодные и приемлемые как для государства, так и для хозяйствующих субъектов. Эти правила должны быть направлены на сочетание всей системы экономических интересов, умелое и эффективное совершенствование интересов всех уровней и видов. Этим обусловлена теоретическая и практическая значимость данной темы.

При правильной и качественной мотивации интересов возрастает возможность

более активного проведения экономических реформ в стране и позволяет:

1. Управлять налоговой политикой – становится не выгодно не платить налоги;
2. Управлять качеством – становится не выгодно выпускать не качественный продукт или предоставлять не качественную услугу;
3. Управлять исполнением законодательных и нормативных актов – становится не выгодно нарушать законы;
4. Управлять финансами – становится не выгодно скрывать финансы, вести двойную бухгалтерию, «выводить» деньги из страны;
5. Стимулировать рост уровня внутренней культуры и образованности каждого члена общества;
6. Стимулировать профессиональный рост и развивать здоровые амбиции молодого поколения.

Актуальность темы исследования обусловлена большим составом участников задействованных на рынке товарно-материального производства и предоставления услуг. В качестве равноправных предприятий и организаций, осуществляющих хозяйственную деятельность, в них участвуют различные социальные слои населения и общество в целом. Каждый участник рынка старается удовлетворить свои экономические, социальные интересы и потребности. Это в свою очередь является основной предпосылкой экономической стабильности страны, а также нормальной жизнедеятельности всех структурных элементов.

В настоящее время активно продолжается процесс изменения социальных и экономических условий развития экономики:

- формирование рынка собственности: государственной, частной, коллективно-частной;
- формирование условий для здоровой конкуренции;
- совершенствование законодательной и нормативной базы;
- количественный и качественный рост в составе хозяйствующих субъектов;
- рост экономической и правовой грамотности отдельных социальных групп и общества в целом.

При построении новых экономических отношений между органами государственной власти и бизнеса не малую роль играет партнерство. При этом партнерство должно подразумевать обоюдную выгоду при ведении хозяйственной деятельности и разделение меры ответственности при реализации различных проектов. То есть органы государственной власти должны через законы и нормативные акты стимулировать экономическую заинтересованность в партнерском сотрудничестве. Хозяйствующие субъекты, получая комфортные условия для ведения коммерческой деятельности, берут на себя ответственность за четкое исполнение этих законов и нормативных актов. Таким образом, начинается переход от административного метода управления к управлению за счет создания экономически привлекательных условий для ведения бизнеса в рамках оговоренных «правил игры» и должно быть экономически не выгодно нарушать эти «правила».

Экономический интерес при данном сотрудничестве для государства очевиден: создаются новые рабочие места в сфере материального производства и рынке услуг, налоговые отчисления производятся в полном объеме, снижается социальная напряженность в стране, снижается уровень коррупции в органах государственной власти. Для участников бизнес процессов так же открывается своя экономическая выгода: возможность расширения производства и перечня услуг, внедрение новых

технологий, инвестирование финансовых средств внутри страны, прозрачность при ведении финансовых операций и т.д.

Участники бизнес-процессов так же должны быть ответственны за исполнение своих обязательств перед работниками своих компаний. При заключении договоров найма должна быть оговорена мотивирующая составляющая, которая бы отражала уровень оплаты труда в зависимости от:

- образования сотрудника и уровня квалификации;
- качественного исполнения возложенных обязанностей;
- уровень социального пакета в зависимости от качества исполнения возложенных обязанностей;
- соблюдение корпоративной этики и поддержания корпоративного духа компании и т.д.

Ведение хозяйственной деятельности для производства каких-либо товарно-материальных ценностей и услуг не имеет смысла без формирования класса потребителей с достаточными финансовыми возможностями для приобретения этих товаров и услуг. То есть уровень оплаты труда и социальных выплат должен обеспечивать комфортный уровень жизни для всех слоев населения. Не может быть богатой страны с населением ограниченным финансовыми возможностями позволяющими удовлетворять физические и духовные потребности.

Государственная политика должна быть экономически заинтересована и ориентирована на развитии и укреплении, как мелкого, так и крупного бизнеса. Участники бизнес процессов должны четко понимать, что каждый сотрудник, участвующий в производстве какого-либо товара или услуги, так же является потенциальным потребителем товаров и услуг.

На основании выше изложенного можно говорить о том, что вопрос развития и совершенствования системы экономических интересов, и ее составных частей нуждается в дальнейшей научной разработке, обосновании. Не маловажным является анализ существующего положения, когда система интересов векторно не совпадает и создает конфликтные ситуации в различных социальных слоях общества, что ведет к уклонению или ненадлежащему исполнению существующих законов. Теоретическая и практическая важность обсуждаемой темы позволяют поставить ее в число востребованных направлений развития экономической теории.

Список использованной литературы.

1. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики – 2008. – № 8. – С. 61–77.
2. Рогов В.И. Развитие и совершенствование системы экономических интересов в трансформируемой экономике. – Томск, 2005. – 165 с.

АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г.ЮРГИ

Ю.Б. Шаповалова

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: shapovalova-yuli@mail.ru

Научный руководитель: Чернышева Т.Ю., канд. тех. наук, доцент

Актуальным является вопрос о конкурентоспособности дополнительного образования в современной экономической ситуации. Проблема платного дополнительного образования детей все больше касается всех участников образовательного процесса. В данной статье анализируется опыт предоставления дополнительных платных образовательных услуг.

Систему образования города Юрги представляют более 50 учреждений: 27 дошкольных учреждений (в том числе дошкольное отделение на базе МОУ «Средняя общеобразовательная школа № 15 г. Юрги» для детей 6-7 лет), 11 общеобразовательных школ (в том числе одна вечерняя школа), две начальных школы – детских сада, коррекционная школа, коррекционная начальная школа – детский сад, учреждение для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Кроме того, работают музыкальная, художественная, детская хореографическая школы. В учреждениях дополнительного образования ведут свою деятельность десятки кружков и студий. [5]

Острой проблемой в сфере образования остается дефицит мест в детских дошкольных учреждениях. В настоящий момент обеспеченность населения местами в ДООУ составляет 60 % от всех детей от 2 месяцев до 7 лет, проживающих на территории города. При этом очередность в детские сады на конец 2011 года составляет около 1880 детей от 1,5 до 7 лет. [5]

Не удастся кардинальным образом переломить тенденцию ухудшения социального положения, здоровья детей и подростков. Удельный вес детей первой и второй групп здоровья, в общей численности обучающихся составляет 56 %. Не последнюю роль в ухудшении здоровья детей играет и сложная ситуация, в которой находятся сами образовательные учреждения. Капитальные вложения в эту отрасль сокращены. Темпы износа зданий существенно опережают темпы их реконструкции и нового строительства.

В кадровом обеспечении муниципальной системы образования (как и в целом по России) остается нерешенным ряд вопросов. Сохраняется тенденция старения преподавательского корпуса, уменьшается приток молодых кадров по причине социального не престижа профессии, высоких нагрузок, слабой социальной защищенности работников образования.

По данным 2011 года 45 % работников учреждений дополнительного образования, 43 % педагогов дошкольных учреждений и 47 % руководящих и педагогических работников общеобразовательных учреждений – предпенсионного и пенсионного возраста. Эти цифры увеличились относительно 2005 года в среднем на 5 % [5].

Несмотря на сложившуюся ситуацию в городе Юрга стабильно функционирует система дополнительного образования детей. По состоянию на 01.09.2013г. в городе существует три учреждения дополнительного образования:

- Муниципальное автономное образовательное учреждение дополнительного образования детей «Детско-юношеский центр г. Юрги»;
- Муниципальное автономное образовательное учреждение дополнительного образования детей «Городской центр детского (юношеского) технического творчества»;
- Муниципальное бюджетное образовательное учреждение дополнительного образования детей «Центр внешкольной работы «Сибиряк».

Самым большим и многочисленным является МАОУДОД «ДЮЦ г. Юрги». Количество обучающихся за последние три года стабильно увеличивается, что позволяет сделать вывод о востребованности образовательных услуг учреждения.

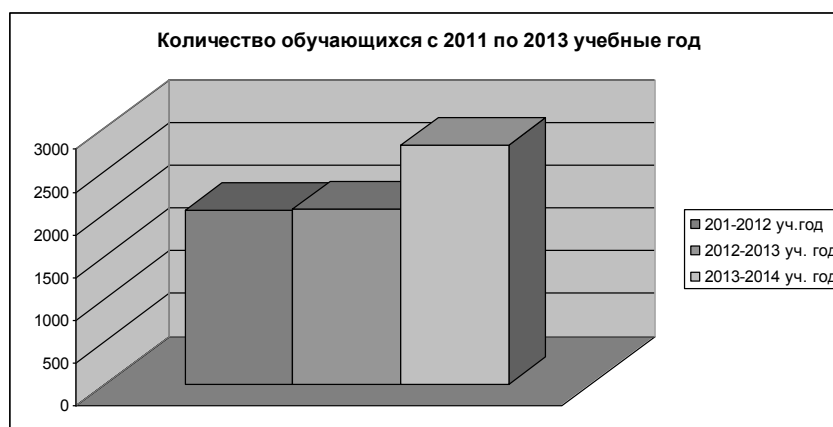


Рис. 1. Динамика количества обучающихся, посещающих занятия в МАОУДОД «ДЮЦ г. Юрги»

За последние годы финансированию из местного бюджета на ведение образовательной деятельности педагогами не выделялись финансовые средства.

С апреля 2012 года учреждение приобрело статус автономного учреждения, согласно Устава педагоги могут оказывать платные дополнительные образовательные услуги помимо своих образовательных программ. Для этого необходимо разработать программы, актуальные по запросу родителей, законных представителей детей. Исследуя опыт учреждений других регионов, в которых использовались платные услуги, можно классифицировать их следующим образом:

- обучение по образовательным программам различных направленностей, реализуемых сверх муниципального задания на внебюджетной основе; [2]
- обучение взрослых (старше 18 лет) образовательным программам; [1]
- организация и проведения образовательно-досуговых мероприятий;
- обучение по образовательным программам сверх квоты. На одного обучающегося в образовательном учреждении предусмотрена 1 квота на посещение занятий в одном творческом объединении. Если же ребенок желает посещать, занятия еще и других творческих объединения, то образовательные услуги предоставляются ему (родителям, законным представителям ребенка) на внебюджетной основе. [3]

В заключении хотелось бы рассмотреть вопрос готовности родителей платить за дополнительное образование своих детей. Согласно данным первого всероссийского исследования отношения граждан к талантам, который в 2012 году проводил Фонд «Общественное мнение», большинство граждан считают, что развитие талан-

тов обязанность государства и только четверть граждан указывают на ведущую роль семьи. [4]

В результате небольшого опроса, который проводил автор статьи среди родителей и законных представителей воспитанников, выявлено, что готовы платить и уже платят за дополнительное образование своего ребенка 65% опрошенных. Среди семей, которым не хватает средств на полноценное питание, 40% семей готовы платить за дополнительное обучение детей, а 13% уже платят.

Учреждения дополнительного образования в последнее время предоставляют большой спектр платных услуг, за который родители (ЗАКАЗЧИКИ) готовы платить, что поможет улучшить финансовое положение учреждений и, как следствие, может способствовать улучшению материально-технического оснащения и позволит заниматься нашим детям в современно оборудованных студиях.

Список использованной литературы.

1. Золотарева А.В. Дополнительное образование детей как фактор социально-экономического развития региональной системы образования // Вестник образования России. – 2008. – № 22. – С. 35–39.

2. Павлов А.В. Особенности организации предоставления дополнительных платных образовательных услуг бюджетным образовательным учреждениям // Информационный портал «Дополнительное образование». 2013. URL: <http://dopedu.ru/stati/osobennosti-organizatsii-predostavleniya-dopolnitelnich-platnich-obrazovatelnich-uslug-biudzhethnimi-obrazovatelnimi-uchrezhdeniyami> (дата обращения: 11.10.2013).

3. Туманова К.Р. Проблема современного развития системы дополнительного образования детей [Электронный ресурс] // Электронная библиотека КиберЛенинка. 2012. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-sovremennogo-razvitiya-sistemy-dopolnitelnogo-obrazovaniya-detey#show> (дата обращения: 10.10.2013г.).

4. Результаты первого всероссийского исследования отношения граждан к талантам // Фонд «Общественное мнение». 2012. URL: <http://fom.ru/special.html> (дата обращения: 01.09.2012).

5. Комплексная программа социально-экономического развития г. Юрги [Электронный ресурс] // Администрация Кемеровской области. 2013. URL: http://www.ako.ru/official/strukt/ECONOM/upr_analiz.asp?n=3&ns=5. (дата обращения: 10.10.2013).

СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО В КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Е.А. Шильцова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: shaa1967@mail.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В статье анализируется развитие идеи государства благосостояния во времени, указываются причины его кризиса. Сравнивается жизнеспособность данной модели государства в кризисной экономике. Отдельное внимание уделяется социальной политике России. В завершении делается предположение дальнейшего пути развития социальных государств.

В середине сентября нынешнего года король Нидерландов Виллем Александр публично объявил об окончании эпохи социального государства. Это было аргументировано тем, что сегодня модель социально-ориентированной экономики стала неустойчивой и противоречивой. Также правящая элита Нидерландов предположила, что в настоящее время общество должно развиваться по новому принципу, а именно трансформироваться в «общество активного участия», где каждый гражданин должен сам нести ответственность за свою жизнь и свое будущее. По этой идее, общество должно самостоятельно создать систему финансовой и социальной защиты с минимальной помощью государства. [1]

Данное заявление общественность встретила спокойно, несмотря на тот факт, что Нидерланды являются представителем одного из самых развитых социальных государств. Это происходит потому, что идея государств благосостояния претерпевает кризис по некоторому ряду причин уже достаточно продолжительное время. [3]

Тем не менее, не так давно стать социальным государством стремилась каждая страна. Идея государства благосостояния появилась после Второй мировой войны в ответ на закономерное развитие рыночной экономики, в ходе которого общество дифференцируется, то есть увеличивается разрыв между социальными классами. С популярностью кейнсианской теории о государственном регулировании экономики растет убеждение в том, что именно государство должно распределять социальные блага, сглаживая разрыв между бедными и богатыми, стремиться поддерживать достойный уровень жизни каждого своего гражданина. Вместе с этим, социальную политику начинают применять с целью антикризисного регулирования экономики. [2]

С момента возникновения термина «социальное государство» до настоящего времени данная идея работала эффективно. Увеличение социальных расходов государства на выплату пособий, создание новых рабочих мест и т.д. вело к росту доходов и уровня жизни населения, что стимулировало рост спроса. В свою очередь, увеличение спроса вело к росту производства и, следовательно, к экономическому подъему. Такой схемы экономического развития придерживались такие развитые страны, как ФРГ, Великобритания, Франция и др. [4]

Своим примером данные уже достаточно развитые государства создавали идеал, к которому весь остальной мир предположительно должен был стремиться. Хотя определение социального государства до сих пор достаточно условно, необходимо было соответствовать некоторым критериям, характеризующим развитость и успешность.

В конце 70-ых гг. XX века модель государства благосостояния испытывает свой первый кризис. Это происходит из-за того, что экономика многих европейских стран утрачивает конкурентоспособность вследствие снижения производительности труда, стагнации и инфляции, так как население социально-направленных стран стало пассивно в экономическом плане. Ученые начинают говорить о том, что модель социального государства изначально могла существовать только при неуклонном экономическом росте, но не в момент кризиса и упадка. [6, с. 309-315]

По мнению П. Розанваллона, феномен социального государства к тому времени пережил три кризиса: экономический, идеологический и философский. Экономический кризис заключается в том, что в кризисный момент социальное государство все равно не в силах защитить своих граждан; идеологический кризис возник в результате поднятия вопроса о целесообразности политики вмешательства государства в экономику; философский – дискуссии о необходимости самой идеи государства благосостояния. [6, с. 315-318]

Вдобавок, кризис социальной политики усугубился вследствие вступления мировой экономики в новую эпоху – эпоху глобализации, международной торговли и финансов.

В настоящее время большинство развитых и развивающихся стран имеют социально-ориентированную экономику. Но обеспечить стабильность страны эта экономика больше не может. Значит ли это, что государства вслед за Нидерландами будут отказываться от социальной политики в пользу общества активного участия?

Логично предположить, что данная тенденция будет набирать популярность в ближайшее время, но полного отказа от социальной политики не последует, так как только государство в состоянии справедливо распределять общественные блага. Скорее всего, мировым сообществом будут предприниматься попытки найти баланс, устойчивое равновесие между государственными мерами и попыткой передать некоторую самостоятельность в руки граждан. Возможно, это станет новым этапом развития социального государства, где ведущими странами также останутся нынешние развитые.

Если негативные стороны активной социальной политики явились причиной кризиса этой модели, то все-таки не стоит умалять и положительные последствия. Во-первых, в странах с социально-ориентированной экономикой сформировались устойчивые социальные институты с налаженной работой. Во-вторых, огромный выбор социальных программ позволил на практике понять ценность и результат того или иного решения.

С другой стороны, достаточно странен тот факт, что сейчас, в достаточно неустойчивую экономическую эпоху, государства уменьшают значимость социальных мер. Ведь именно сейчас гражданам любой страны нужна поддержка. По факту, социальные расходы сокращаются и, несмотря на отрицательные стороны государственного вмешательства в социальную сферу, это вмешательство просто необходимо.

Что касается России, то в соответствии с Конституцией 1993 года, страна является социальным государством. С одной стороны, это подтверждается наличием бесплатного образования и медицинского обслуживания, достаточным многообразием социальных программ, пособий и выплат. С другой же стороны, реализация социальной политики неэффективна по многим причинам. В первую очередь это можно объяснить недостаточной проработкой законодательства, незрелостью гражданского общества и экономической системы в целом. Тем не менее, у нашей стра-

ны есть потенциал для того, чтобы стать социальным государством. По идее, Россия не может в настоящий момент отказаться от социальной политики, как от способа поддержать и повысить уровень жизни населения, так и с целью антикризисного регулирования, потому что в рамках нашей экономической системы оно еще работает. По данным Росстата доля социальных расходов в настоящее время составляет порядка 30% всего бюджета. До 2012 года в нашей стране наблюдается увеличение социальных расходов, в то время как ЕС социальные расходы сокращает. Населению РФ поддержка государства пока необходима, так как оно не является еще достаточно самостоятельным, так что политику России можно считать оправданной. [5, с. 116-157]

Таким образом, можно заключить, что модель социального государства в настоящий момент времени не является столь эффективной как раньше. Это происходит потому, что ее идеи и принципы в корне не соответствуют требованиям реальности. Тем не менее, социальное государство можно рассматривать как один из этапов развития экономической системы.

Список использованной литературы.

1. Dutch King Wille-Alexander declares the end of the welfare state [Электронный ресурс] // The independent. 2013. URL: <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/dutch-king-willemalexander-declares-the-end-of-the-welfare-state-8822421.html> (дата обращения: 10.10.2013).

2. Лекции по основам социального государства [Электронный ресурс] // Webarhimed. 2013. URL: <http://www.webarhimed.ru/page-618.html> (дата обращения: 09.10.2013).

3. Тюльпан завял [Электронный ресурс] // Лента.ру. 2013. URL: <http://lenta.ru/articles/2013/09/19/netherlands/> (дата обращения: 29.09.2013)

4. На всех не угодишь [Электронный ресурс] // Лента.ру. 2013. URL: <http://lenta.ru/articles/2013/09/25/welfareend/> (дата обращения: 29.09.2013)

5. Гриценко Н.Н Основы социального государства. – М.: Издательский дом «АТИСО», 2009. – 440 с.

6. Сидорина Т.Ю. Два века социальной политики. – М.: РГГУ, 2005. – 430 с.

РОЛЬ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.Н. Яковлева

Вологодский институт бизнеса, г. Вологда
E-mail: yenm2a@mail.ru

В 2012 году впервые в РФ утверждены «Основы государственной политики в области экологического развития...», где отмечается необходимость широкого применения государственно-частного партнерства (ГЧП) как инструмента финансирования природоохранной и ресурсосберегающей деятельности. Исследование позволило выявить основные трудности применения ГЧП в России. В качестве актуального направления решения выявленных проблем предложено использовать налоговое стимулирование. Раскрыто обоснование такого предложения и поставлены перспективные задачи его реализации в РФ.

На современном этапе существенно возрастает роль экологического фактора в социально-экономическом развитии государства. Для сохранения в мире природного баланса возникает необходимость внедрения и совершенствования экологической политики в каждой стране. Актуальность формирования и реализации экологической политики в России объясняется техногенным типом экономического развития, вызывающим истощение и деградацию природных ресурсов, рост загрязнения окружающей среды, ухудшение качества жизни населения и другие негативные последствия. Разработка теоретических и практических аспектов экологической политики может стать важным этапом в обеспечении экологической безопасности государства. Целью настоящего исследования стало изучение причин и разработка возможных путей решения проблем развития государственно-частного партнерства в рамках реализации государственной экологической политики РФ.

Важнейшим шагом в развитии экологического регулирования стало утверждение Президентом РФ 30 апреля 2012 года документа «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» [1] (далее «Основы»), в котором определены цель, принципы, задачи, а также механизмы реализации экологической политики государства на долгосрочную перспективу.

Стратегической целью государственной политики в области экологического развития является решение социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений, реализации права каждого человека на благоприятную окружающую среду, укрепления правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности.

Одним из основных экономических механизмов реализации государственной экологической политики в «Основах» указано стимулирование предприятий, осуществляющих программы экологической модернизации производства и экологической реабилитации соответствующих территорий, а также обеспечение широкого применения государственно-частного партнерства при государственном финансировании (софинансировании) мероприятий по оздоровлению экологически неблагополучных территорий, ликвидации экологического ущерба, связанного с прошлой эко-

номической и иной деятельностью. Финансирование реализации государственной политики в области экологического развития, согласно «Основам», осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также за счет средств внебюджетных источников, в том числе в рамках государственно-частного партнерства.

Таким образом, существенную роль в экологической модернизации реального сектора экономики государство отводит развитию государственно-частного партнерства (ГЧП). Опираясь на мировой опыт, Россия предпринимает в последнее время активные шаги по институционализации ГЧП. Еще в 2004 году на XIV съезде Российского союза промышленников и предпринимателей Президент России В.В. Путин заявил: «Еще одно перспективное направление – это участие бизнеса в реализации инфраструктурных проектов государства, таких как крупные транспортные, магистральные проекты, энергообеспечение, укрепление приграничной инфраструктуры. Считаю, что уже в самое ближайшее время следует создать правовую базу для совместной работы по приоритетным программам, и государство должно обеспечить стабильность условий работы частных инвесторов, включая рамки концессионных соглашений» [2].

Пока в России не развиты ни соответствующие институты, ни законодательство в этой области, нет четкого представления о том, как должны регулироваться предприятия, созданные на основе ГЧП. В то же время экономический потенциал ГЧП в России можно оценить как высокий [3].

В качестве одного из приоритетных направлений применения ГЧП должны рассматриваться объекты сферы природопользования. Среди основных проблем здесь следует выделить: несовершенство законодательства, отсутствие системного и комплексного подхода (совместное решение экономических, экологических и социальных проблем), слабость информационно-контрольных функций, недостатки экономических инструментов регулирования и другие.

Для практической реализации развития ГЧП в сфере природопользования необходимо решение перечисленных проблем. Эффективное партнерство возможно только в условиях полной ясности, непротиворечивости административно-контрольных и экономических инструментов регулирования, где будут учтены в полной мере интересы государства и частного предпринимательства. Далекое не последняя роль принадлежит в этом налоговому регулированию. Актуальность исследования проблем налогового регулирования ГЧП в сфере природопользования в РФ обусловлена тремя причинами.

Во-первых, природные ресурсы относятся к общественным благам. Государство несет ответственность перед обществом за сохранность и рациональное использование этих ресурсов, чем и объясняется необходимость содержания ряда ресурсодобывающих и природоиспользующих отраслей и производств в государственной собственности. В то же время частному предпринимательству присущи мобильность, высокая эффективность использования природных ресурсов, склонность к инновациям. Задействовать преимущества обеих видов собственности можно в рамках государственно-частного партнерства.

Во-вторых, среди доходных источников бюджетов в Российской Федерации особое место занимает категория платежей, связанных с возмещением государству расходов на восстановление используемых природных ресурсов и компенсацией определенных потерь природных богатств. Эффективность налогового регулирова-

ния природопользования определяет во многом наполняемость бюджетов разных уровней.

В-третьих, с учетом экологической обстановки, сложившейся в регионах РФ особенно актуальным становится совершенствование всех существующих регуляторов обеспечения экологической безопасности и, прежде всего, налоговых, которые позволяют осуществлять стимулирование природоохранной и ресурсосберегающей деятельности как отдельных взятых субъектов хозяйствования, так и общества в целом. Реализуя фискальную, ресурсосберегающую и контрольно-стимулирующую функции, экологические и природно-ресурсные налоги и платежи призваны сыграть роль инструментов оптимизации природопользования.

Для решения проблемы совершенствования форм и методов налогового стимулирования ГЧП в сфере природопользования необходимо решить ряд задач:

- выделить характерные черты и особенности ГЧП в сфере природопользования, уточнить понятийный аппарат;

- выделить и адаптировать к современным условиям наиболее эффективные системы организации и управления государственно-частными программами в природопользовании на основе экономических инструментов с целью активизации инновационных процессов в этой сфере;

- усовершенствовать законодательную базу реализации ГЧП в сферах природопользования и природоохраны российской экономики;

- выполнить классификацию и систематизацию современных форм и методов налогового регулирования ГЧП в РФ и за рубежом;

- осуществить систематизацию и оценку влияния факторов, определяющих поступление природно-ресурсных и экологических налогов в доходную часть бюджетов;

- выполнить анализ текущего состояния и определить основные направления развития налогового регулирования ГЧП в России в сфере природопользования;

- разработать методические основы оценки эффективности использования средств федерального бюджета в природно-ресурсном комплексе, реализуемых в рамках деятельности государственно-частных программ.

Таким образом, требуется приложить еще много усилий, чтобы ГЧП в России стало эффективным механизмом привлечения долгосрочных инвестиций в развитие инноваций в природопользовании. Решение поставленных в исследовании задач позволит сократить дефицит финансовых ресурсов при реализации экологической политики РФ.

Список использованной литературы.

1. Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Утв. Президентом РФ 30.04.2012 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения: 21.09.2013 г.).

2. Выступление Путина В.В. на XIV съезде Российского Союза Промышленников и Предпринимателей [Электронный ресурс] // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – № 4 (21). – Декабрь, 2004.: URL: <http://www.strana-oz.ru/dpr.ru> (дата обращения: 21.09.2013 г.).

3. Краснопольский Б.Х. Государственно-общественное партнерство в сфере природопользования и природоохраны. – М., 2008. – 112 с.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Е. В. Яроцкая

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар
E-mail: yarockaya_ev@mail.ru

Анализируются различные методики комплексной оценки экономического потенциала региона, выявляются их особенности и недостатки. Предложен общий подход к интегральной оценке экономического потенциала региона.

Анализ экономического потенциала региона является актуальным вопросом в современных условиях, так как он является основой выявления закономерностей развития региона, а также позволяет увидеть, какие отрасли вносят значительный вклад в развитие региона, а какие ее тормозят. Так же оценка позволит выявить «узкие» места экономики территории.

В связи с этим в научной литературе, как в отечественной, так и зарубежной, предлагаются различные подходы к оценке экономического потенциала региона. При этом в основе этих исследований используются много различных критериев.

Анализ методов комплексной оценки экономического потенциала регионов был дан А.О. Полыневым [1], который описал несколько основных подходов:

- метод установления тесноты связей между базовыми показателями;
- метод суммирования индексов;
- метод интервальной балльной оценки;
- метод построения интегрального показателя на основе ранжирования всех регионов по каждому из базовых оценочных индикаторов;
- метод безынтервального пофакторного ранжирования регионов в увязке с методом балльной оценки.

В общем, методологию оценки экономического потенциала региона можно представить следующем виде:

- отбор критериев и показателей, характеризующих экономический потенциал региона;
- определение их значимости в общей оценке потенциала;
- нормирование показателей;
- расчет интегрального (общего) показателя экономического потенциала региона.

На таких принципах базируется методология Министерства экономического развития по комплексной оценке уровня экономического развития регионов [2], основанная на анализе валового регионального продукта, объемов инвестиций в основной капитал, внешнеторгового оборота на душу населения, финансовой обеспеченности региона, уровня безработицы и других социально и экономически значимых показателей.

По нашему мнению, этот подход не учитывает в полной мере специфику каждого региона, так как анализируемые показатели используются для расчета с равными весами, но для разных территорий отдельный показатель может оказывать разное влияние на развитие региона.

Практически по такому же принципу разработана методика составления инвестиционного рейтинга российских регионов рейтингового агентства «Эксперт РА», модель «Стратегическая матрица региона», разработанная специалистами Института экономических стратегий, методология, применяемая в Институте социально-экономических исследований Уральского научного центра РАН.

Основной недостаток этих методик, на наш взгляд, в односторонности оценки. Важно не только сделать анализ того, каких показателей достиг регион, а определить и то на что он способен при имеющихся ресурсах.

На наш взгляд, сводная оценка регионального экономического потенциала должна формироваться из двух составляющих:

1. оценка структурных элементов экономического потенциала;
2. оценка уровня использования потенциала.

Оценка элементов экономического потенциала региона должна стать базой для дальнейшего формирования, развития и эффективного использования экономического потенциала региона. Для того чтобы получить комплексную оценку самого потенциала и определить перспективы развития необходимо определить уровень использования экономического потенциала и его компонентов.

Для оценки уровня использования элементов экономического потенциала региона за основу предлагается принимать методы, основанные на определении эталонного значения потенциала и сравнении его с достигнутым уровнем потенциала. Эталон – это 100% – й показатель уровня потенциала. При определении эталонных значений показателей могут браться наилучшие значения показателей экономического потенциала, которые достигались регионом, либо среднее значение по регионам страны.

Получаемая оценка уровня использования потенциала региона должна стремиться к 100 % показателю. Значения данного показателя говорят о том, насколько территория приблизилась к эталонному показателю и насколько использовала свои возможности.

Список использованной литературы.

1. Польшнев А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования. – М.: УРСС, 2003. – 104 с.
2. Светушков С.Г., Заграновская А.В., Светушков И.С. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России. – СПб., 2012. – 129 с.

НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ

Н.Н. Яшалова

Институт менеджмента и информационных технологий (филиал) Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, г. Череповец
E-mail:natalij2005@mail.ru

Рассмотрена сущность «зеленой» экономики, а также направления ее реализации, предложены основные направления перехода России на новый путь устойчивого развития

Современная экологическая обстановка в мире доказывает необходимость перехода с техногенного типа экономического развития на новый путь, ориентированный на решение проблем окружающей природной среды. В последнее время в научных и политических кругах активно продвигается концепция развития «зеленой» экономики. Конференция Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию, проходившая в июне 2012 года в г. Рио-де-Жанейро была посвящена вопросам «зеленой» экономики.

Термин «зеленая» экономика впервые был использован в работе «Проект зеленой экономики» (Blueprint for a Green Economy, Pearce et al, 1989 г.), в центре внимания которой находится экономика устойчивого развития [2].

Понятие «зеленый» рост с 2008 года начинает включаться в концептуальные документы и терминологию международных организаций в качестве ключевого термина для дальнейшего развития человечества и отдельных стран. В международных документах начинают широко использоваться термины «зеленая» экономика, «зеленая» промышленность, «зеленые» рынки, «зеленая» занятость и другие термины с прилагательным «зеленый». В трактовке «зеленого» роста профессор С.Н. Бобылев выделяет два подхода [1]:

- в рамках широкого подхода рассматривается необходимость экологизации фактически всей экономики и всего социально-экономического развития;
- при узком подходе подразумевается развитие только тех отраслей и видов деятельности, которые непосредственно связаны с экологизацией экономики, развитием «зеленых» рынков на глобальном и национальном уровнях.

Термин «зеленая» экономика на современном этапе не получил однозначного определения, так как в настоящее время соответствующая концепция находится на стадии разработки. Широкое применение определения «зеленой» экономики сформулировано ЮНЕП. Согласно ЮНЕП, «зеленой» является такая экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения [2].

Эксперты программы ООН по окружающей среде систематизировали направления экономического развития стран мира и положили их в основу «зеленого» курса. Перечень приоритетных тем, связанных с «зеленой» экономикой, предложен Комитетом по экологической политике (КЕП) ЕЭК ООН и представлен в таблице 1.

Наиболее полным докладом в области «зеленой» экономики является публикация ЮНЕП «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности» (2011 г.). В докладе сделан вывод, что направление двух про-

центров глобального ВВП в десять ключевых отраслей экономики даст толчок переходу к низкоуглеродной, ресурсоэффективной «зеленой» экономике.

Таблица 1 – Приоритетные темы «зеленой» экономики [2]

Составляющая	Содержание	Значимость для «зеленой» экономики
Возобновляемые источники энергии	Природные источники энергии, возобновляемые естественным образом, включая солнечный свет, ветер, пресные водотоки, приливы и геотермальное тепло.	Различные регионы мира могут иметь конкурентное преимущество в области различных технологий получения энергии из возобновляемых источников в зависимости от географического положения, климата и т.д. Многие правительства обеспечивают субсидии или стимулы для производства энергии из возобновляемых источников; национальные и региональные цели в отношении доли энергии из возобновляемых источников и сокращения выбросов парниковых газов являются фактором, стимулирующим инвестиции в данной области.
Энергоэффективность	Изменения в поведении и технологиях, ведущие к сокращению затрат энергии на производство продукции и услуг.	Достижение высоких результатов с меньшими затратами позволяет снизить воздействие на природную среду, повысить конкурентоспособность и создать возможности для роста. Движущей силой являются цели в области снижения выбросов парниковых газов и стремление к обеспечению энергетической безопасности.
Мобильность	Воздействие транспорта на окружающую среду, включая загрязнение воздуха, выбросы парниковых газов и шумовое воздействие.	Снижение загрязнения природных сред, благоприятно влияющее на здоровье и благополучие населения, а также экономическое производство.
Промышленность	Выбросы и сбросы, образование отходов и потребление ресурсов, связанное с производством и технологическими процессами.	Сокращение удельных выбросов и объемов образования отходов часто связано с повышением эффективности, инновациями, улучшением качества окружающей среды и здоровья населения.
Инновации	Любые изменения, приводящие к обновлению или усовершенствованию продукции или процессов.	Экологические инновации (эко-инновации) в настоящее время широко используются с целью снижения воздействия экономической деятельности на окружающую среду.
Оценка воздействия на природную среду и стратегическая оценка воздействия	Анализ потенциального воздействия на уровне отдельных проектов и стратегическом уровне.	Инструменты политики широко используются для анализа воздействия на окружающую среду, связанного с решениями или политическими инициативами.
Управление	Институциональная система, многосторонние соглашения и т.д.	Структуры, институты и руководящие органы, обеспечивающие разработку и реализацию политики, направленной на переход к «зеленой» экономике.
Корпоративная социальная ответственность (КСО) и экологическая от-	Любые добровольные инициативы и механизмы саморегулирования в частном секторе, направ-	Концепция «тройного итога», включающего социальную, экологическую и экономическую результативность, наиболее часто используется в качестве основы для деятельности в области

Составляющая	Содержание	Значимость для «зеленой» экономики
четность	ленные на активное обеспечение соответствия законодательным требованиям, этическим стандартам и международным нормам.	КСО и экологической отчетности. Предполагается, что эта деятельность должна создавать стимулы для мероприятий, оказывающих благоприятное влияние на окружающую среду, потребителей, сотрудников, местные сообщества и другие заинтересованные стороны.
Будущее и сценарии	Уязвимость, возможности, конкурентоспособность и миграция	Возникающие и будущие проблемы и факторы, способные оказывать положительное или отрицательное влияние на развитие для развития «зеленой» экономики в стране или регионе.
Добывающие отрасли	Добыча ценного минерального сырья или других полезных ископаемых.	Практически любое сырье, которое не может быть выращено или произведено искусственно, должно добываться из земных недр, что является источником потенциального негативного воздействия на окружающую среду.

На данный момент не выработано конкретного механизма для формирования «зеленой» экономики устойчивого развития в Российской Федерации. На основании приоритетных тем «зеленой» экономики можно предложить основные направления перехода российской экономики на путь «зеленого» роста, представленные автором на рисунке 1 [3].

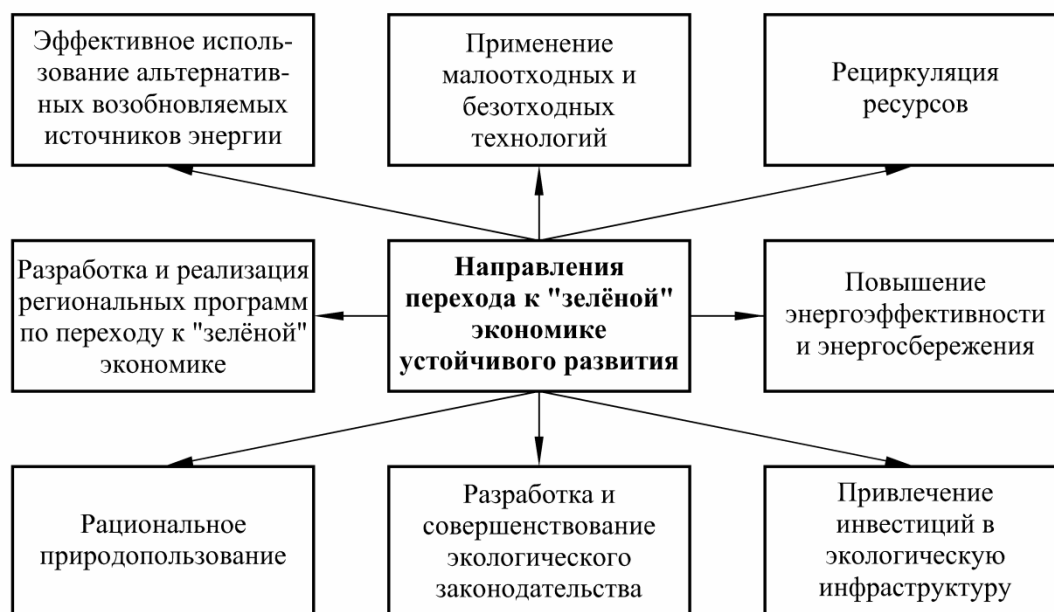


Рис. 1. Основные направления перехода к «зеленой» экономике устойчивого развития

Таким образом, «зеленая» экономика способна наиболее тесно увязать экологические и экономические аспекты, выступая в качестве ключевого инструмента обеспечения устойчивого развития государства. Переход к «зеленой» экономике требует дальнейшего изучения и методологического обоснования концепции устойчивого развития, а также поиска результативных подходов с целью практического применения.

Список использованной литературы.

1. Бобылев С.Н. Гармонизация экономического развития и устойчивого использования природных ресурсов. – М.: Институт устойчивого развития, 2010. – 192 с.
2. Оценка оценок окружающей среды Европы [Электронный ресурс] / Европейской агентств по окружающей среде: Обобщающий доклад. 2011. Копенгаген. URL: <http://www.eea.europa.eu> (дата обращения: 11.09.13 г.)
3. Яшалова Н.Н. Теоретические аспекты взаимосвязи экологии и экономики в контексте устойчивого развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 44. – С. 26–34.

**ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ
ОБУЧАЮЩИХСЯ В РОССИИ**

Амани Мангуа Марк М.

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mangouam@yahoo.fr

Научный руководитель: Егорова М.С.

Обозначены проблемы трудоустройства иностранных студентов российских ВУЗов. Показано воздействие увеличения занятости иностранных студентов на экономический рост России. Раскрыты преимущества и недостатки частичной занятости студентов на российском рынке труда. Проведен анализ преимуществ и недостатков частичной занятости во время обучения иностранных студентов в ВУЗах.

Необходимо расширять практику трудоустройства иностранных студентов российских вузов. Российским студентам можно работать во время учебы, устроиться на любую работу. Однако иностранные студенты в России все еще лишены этого права. Подобное неравноправное отношение к иностранным студентам может вызывать у них чувство непризнания и заброшенности. Разрешение трудоустройства позволит иностранным студентам чувствовать себя полезными обществу, вовлеченными в его жизнь, в жизнь страны. Следовательно, иностранные студенты будут иметь свои доходы, и будут тратить эти деньги в России. Также, работающие студенты будут платить налоги в государственную казну. Это будет полезно для экономики. Также полезным для экономического развития России станет конкуренция на рынке труда, стимулирующая и российских и иностранных студентов. Мало иностранных студентов, которые получают академическую стипендию, и размер стипендии маленький, что не может покрывать жизненно необходимые расходы студентов. На сегодняшний день стипендия иностранного студента в ТПУ в среднем составляет 1500 рублей в месяц (это зависит от типа получаемой стипендии). Величина прожиточного минимума для трудоспособного населения региона распоряжением губернатора Томской области установлена в размере 7721 рублей. Кроме столь важных финансовых аспектов, стоит особо отметить, что при устройстве на работу в РФ иностранные студенты легче и лучше узнают культуру и обычаи русского народа.

Но фактор финансового самообеспечения во время обучения не всегда имеет только положительные стороны.

На сегодняшний день многие студенты хотят подрабатывать во время обучения, так как это популярно. Размер стипендий не позволяет студентам хорошо жить, кроме того, не все студенты получают стипендии, а в последние годы появилось много студентов, которые учатся платно.

На каждом этапе развития у человека существуют разные приоритеты, и когда человек учится в университете, он еще способен овладевать новыми знаниями, потому что его мозг готов их принимать, и поэтому государство выделило это время

для обучения студентов. В учебном году человек должен активно учиться, он должен создать фундамент для своего будущего. Работая, он может забыть об этом приоритете.

Например, в свободное время студент должен найти что-то, чем полезно заняться, он может заниматься спортом, музыкой, наукой, что, как уже доказано, полезно для интеллекта студентов и молодых людей. При совмещении работы и учебы студент будет часто пропускать занятия и в итоге может не получить диплом. Например, это часто происходит с русскими студентами, которые уехали в США работать и учиться. Они там зарабатывают много денег, бросают учебу, а потом у них нет работы по специальности. Также, получая зарплату, студенты часто начинают прожигать деньги в клубах, покупать различные ненужные дорогие вещи, хотят себя показать богатыми. В дальнейшем желание иметь еще больший заработок побеждает стремление к учебе. Во время работы студент часто не застрахован от разных форс-мажорных обстоятельств.

Студент может быть обманут работодателем, может получить ущерб здоровью. Непрерывная работа забирает все силы, тем самым работоспособность в учебе «сводится к нулю». У студента два пути: или он получает быстрые деньги и некачественное образование, или отлично оканчивает вуз, получает профессиональные знания и карьерный рост. Существует несколько вариантов решения данной проблемы.

Государство должно создать достойные условия для получения образования: строительство современных общежитий, хорошие стипендии, финансовая помощь и награды для мотивации лучших студентов, снижение транспортных расходов в городе – проезд по студенческим билетам, строительство студенческих столовых и низкие цены в них. Потому что студенты являются надеждой и будущим страны.

Кто-то утверждает, что учеба крайне важна для студента, и это бесспорно. «Быстрые деньги» от простой работы мешают будущей серьезной карьере. Однако это не совсем так. Ведь существует не один путь к успеху, их много, но каждый из них начинается с самого простого и малого. Так, простая подработка во время учебы может превратиться, с течением времени, в дело всей жизни, обеспечив и карьерный рост, и применение знаний. Можно отметить, что работающие студенты будут чаще «бросать деньги на ветер». Однако, по результатам опроса, проведенного автором, можно сделать выводы: студенты, желающие подзаработать, делают это для облегчения финансового бремени, которое несут за них их родители. Это и оплата обучения, и оплата проживания, и ежедневные расходы. Поэтому, желание зарабатывать, в этом случае, вовсе не корыстно. Наконец, могут произойти неожиданные опасные ситуации, которые могут возникнуть на рабочем месте студента. Принимающее государство обязано предоставлять трудоустроенным студентам особые дополнительные виды страхования жизни: медицинского, юридического страхования.

Необходимо расширять практику трудоустройства иностранных студентов в России. Потому что, таким образом, студенты легче найдут работу после выпуска из университета, так как у них уже будет опыт работы за годы учебы и работы. Молодой человек сможет понять, правильно ли он сделал выбор будущей профессии, понять, какой вид трудовой деятельности больше подходит для него.

В настоящее время большинство российских работодателей принимает на работу сотрудников с опытом не меньше двух лет работы. Этим требованием могут соответствовать лишь те выпускники, кто работал во время учебы.

Если студент сумеет совместить работу и учебу в ВУЗе, то работа во время учебы может быть очень полезной. Но это только для русских студентов, возникает вопрос «почему?». Сегодня в России обучается около восьмидесяти девяти тысяч иностранных граждан. Представьте себе, что сейчас иностранным студентам было бы разрешено работать во время учебы. Это значит, что появляется еще больший спрос на рабочие места. Следовательно, происходит серьезная конкуренция между русскими и иностранными студентами. К тому же, уровень безработицы в России и так высокий. С одной стороны, происходит приток конкуренции, создаваемый иностранными студентами, на рынке труда. С другой стороны, существует высокий уровень безработицы. С большой вероятностью можно утверждать, что появится конфликт между русскими и иностранными студентами. Этот конфликт является фундаментом для бума национализма. Нельзя не отметить, в России, национализм и фашизм проявляются довольно ясно. Многие студенты-иностранцы боятся гулять по городу, ходить в музеи и на экскурсии. В итоге, работа, которую иностранные студенты получали – приносила небольшой доход, жизненный опыт, усовершенствование знаний русского языка и новых друзей. Негативные стороны данного процесса – это ужесточение национализма, который непосредственно угрожает иностранным студентам постоянно.

Совмещение работы с учебой зависит от ряда факторов. Можно заметить, что работать предпочтительно только на старших курсах обучения, когда студент уже адаптирован к учебе и уже есть базовые знания, которые он получил на младших курсах. Еще одним важным фактором являются способности индивидуальные способности человека. Например, если человек мобильный, то он может совмещать работу и учебу, но есть люди, которые этого не могут. Совмещение работы и учебы зависит от самого человека, и нет точной грани между «Да» или «Нет».

Можно определить ряд вопросов, в итоге проведенного исследования, ответы на которые могут быть представлены, как рекомендации по усовершенствованию микроклимата пребывания в России и российских ВУЗах для иностранных студентов:

1. Откуда студенты будут получать дополнительные деньги, если у них нет доходов от трудовой деятельности.

2. С чем студент поедет в Россию, он должен проанализировать свои финансовые возможности и предвидеть различные финансовые ситуации.

Ответы на поставленные вопросы частично имеют разрешение в возможностях, предоставляемых студентам:

1. Сейчас много возможностей получать повышенную стипендию,

2. Есть возможность выигрывать гранты и это гораздо полезней для обучения.

В большинстве стран студентам разрешено работать лишь ограниченное количество часов, либо во время выходных или академических каникул. К примеру, в Австралии разрешение на работу позволяет работать до 20 часов в неделю в течение учебного семестра и полный рабочий день во время каникул, при условии, что учащийся приехал в Австралию по студенческой визе. Таким образом, правительства этих стран стараются сохранить время для учебы и научной деятельности, но и предоставить время для работы.

В заключение можно сделать выводы, что работать, конечно, можно, но самое главное, человек не должен забывать свои приоритеты, студент должен сконцентрироваться только на учебе, ведь в дальнейшем ему и его близким будет помогать в

жизни именно его специальность, а не низко квалифицированная работа, не требующая образования.

Но одно из самых главных прав человека – это право на выбор. Если у всех иностранных студентов появится возможность работать, это не значит, что все будут трудиться. Хочется подчеркнуть, что все студенты взрослые, поэтому смогут правильно организовать время для эффективной учебы и работы.

УПРОЩЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ПРИ ПЕРЕМЕЩЕНИИ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Е. С. Иванисенко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: eivanisenko@inbox.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А. кандидат экон.наук.

В течение последних двух десятилетий в процессе либерализации международной торговли значительно снизился общий уровень таможенных пошлин и увеличилась доля беспошлинных позиций в национальных тарифах, получила широкое распространение новая универсальная внешнеторговая товарная номенклатура и практика заключения региональных соглашений с преференциальным таможенно-тарифным режимом для их участников, осуществлено преобразование основных многосторонних организаций в области регулирования торговли, сопровождавшееся предоставлением им больших функций и вызвавшее увеличение числа стран-членов

Государственное регулирование внешней торговли основывается на сочетании экономических (таможенно-тарифных и финансовых) и административных методов воздействия. Экономические методы характеризуются воздействием государства на деятельность хозяйствующих субъектов способами, с помощью которых участник самостоятельно оценивает результаты своей деятельности, видит их целесообразность и выгоду после подведения баланса расходов и полученных доходов. Реализация целей таможенной политики достигается, в том числе использованием правовых стимулов для отдельных субъектов правоотношений, деятельность которых благоприятна для государства. В литературе отмечается, что важной частью таможенного регулирования является предоставление льгот и преференций в виде освобождения от пошлин, налогов и сборов; снижения ставок пошлин и возврата, ранее уплаченных пошлин; тарифных преференций; льгот в области таможенного оформления и таможенного контроля и т.д. Особенно это становится актуальным на сегодняшнем этапе ускоренных интеграционных процессов в мировой экономике.

Цель работы: проанализировать в комплексе современную таможенно-тарифную политику и тенденции ее развития на многостороннем, региональном и национальном уровнях, а также особенности в основных группах стран и в России для формулирования конкретных предложений, направленных на повышение эффективности этой политики в нашей стране.

Исходя из цели были выявлены следующие задачи: показать роль таможенно-тарифного регулирования в развитии международной торговли; выявить новые тенденции и формы таможенного сотрудничества на многостороннем уровне.

Таможенные льготы при проведении таможенного оформления обладают как общими для всех таможенных льгот признаками, так и рядом специфических черт,

позволяющих объединить их в отдельную самостоятельную группу процедурных льгот. Во-первых, таможенные льготы, связанные с таможенным оформлением, являясь инструментом таможенной политики, направлены на формирование у получателя льгот общественно полезного поведения взамен на сокращение временных и финансовых издержек при таможенном оформлении. Во-вторых, предоставление ряда льгот по таможенному оформлению ставится в зависимость от добросовестности соискателя (например, таможенный орган отказывает лицу в выдаче разрешения на временное хранение товаров в иных местах временного хранения товаров в случае неоднократного привлечения этого лица в течение одного года до дня обращения в таможенный орган к административной ответственности за административные правонарушения в области таможенного дела). Одновременно считаем необходимым заметить, что ряд таможенных льгот по таможенному оформлению преследуют не экономические, но сугубо политические цели (например, таможенные льготы для дипломатических представительств (консульских учреждений) иностранных государств).

Таможенные льготы при таможенном оформлении вбирают в себя следующие составляющие:

- 1) специальные (таможенные) упрощения;
- 2) усеченный (льготный) порядок таможенного оформления;
- 3) освобождение от таможенного оформления.

Специальные таможенные упрощения являются самой крупной группой таможенных льгот по таможенному оформлению. Стоит отметить, что наиболее часто в таможенном законодательстве встречаются упрощения, направленные на девиацию процедуры таможенного декларирования. Применение тех или иных специальных упрощений при таможенном оформлении ставится законодателем в зависимость от определенных условий, при соблюдении которых у заинтересованного лица возникает право на применение специальных упрощений.

Следует отдельно упомянуть о таком специальном упрощении, как первоочередной порядок совершения таможенных операций и помещения товаров под таможенную процедуру. Первоочередной порядок совершения операций концентрирует усилия таможенных органов на таможенном оформлении определенных видов товаров, задержка оформления которых может создать угрозу для жизни людей (в случае перемещения товаров для ликвидации последствий стихийных бедствий, чрезвычайных ситуаций), либо негативно отразиться на товаре и причинить существенный ущерб для декларанта (при перемещении товаров, подвергающихся быстрой порче, живых животных), либо характер товаров требует их ускоренного таможенного оформления (экспресс-грузы, сообщения и материалы для средств массовой информации). Первоочередной порядок помещения товаров под таможенную процедуру не изменяет содержания таможенного оформления: товары подлежат таможенному декларированию по общим правилам наравне со всеми иными перемещаемыми товарами с учетом заявленной таможенной процедуры. Оптимизация таможенного оформления заключается только в совершении таможенными органами таможенных операций в отношении названных товаров вне какой-либо очередности, если таковая имеет место.

Вывозные таможенные пошлины устанавливаются в отношении товаров, вывозимых с территории государств-членов Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС (Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан) за пределы Таможенного союза. При этом ставки вывозных таможенных пошлин в отношении

товаров, вывозимых с территории каждого из государств-членов Таможенного союза, устанавливаются национальным законодательством соответствующего государства-члена Таможенного союза.

В России действуют: Ввозной (импортный) тариф и ввозные (импортные) пошлины.

Размер взимаемой ввозной пошлины зависит от страны происхождения товара и от торгового режима, предоставленного той или иной страной. Внешнеторговые режимы устанавливаются на основе двусторонних торговых договоров и соглашений. Базовая ставка ввозной пошлины применяется к странам, с которыми заключены торговые договоры и соглашения, предусматривающие режимы наибольшего благоприятствования. Россия предоставляет по спискам ООН преференции во взимании пошлин развивающимся странам (уменьшенный размер пошлин) и наименее развитым странам (беспошлинный ввоз товаров). Товары из стран, с которыми нет торговых соглашений, облагаются пошлиной в двойном размере. Есть функции фискальные и регулирования.

Фискальная функция: состоит в том, что выполняя фискальную функцию, таможенные пошлины служат одним из основных источников наполнения доходной части бюджета, за счёт уплаты импортёрами и экспортёрами таможенных платежей за ввоз или вывоз товара.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ они относятся к доходам федерального бюджета и зачисляются в размере 100%.

Важность фискальной функции обусловлена тем, что таможенные платежи обеспечивают большую долю доходов федерального бюджета.

Вся эта нагрузка ложится на плечи таможенных органов, которые обязаны организовывать и регулировать процесс перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу. Организация работы таможен, таможенных постов в регионе. зависит соблюдения таможенного законодательства участниками ВЭД, их добросовестное декларирование товаров, соблюдение требований и условий, запретов и ограничений. Эти факторы оказывают влияние как на пополнение государственного бюджета за счет взимания таможенных платежей, так и на экономическую, общественную и государственную безопасность страны. В связи с этим, по моему мнению, и был сформирован Таможенный Союз трех государств - России, Белоруссии и Казахстана.

Таможенный союз - единая таможенная территория, в пределах которой во взаимной торговле действует единый таможенный тариф, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, кроме специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

В ходе исследования пришла к мнению, что необходима модернизация и усовершенствование работы таможенных органов в области таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств. Это достигается планированием и постепенной реализацией на практике специальных мероприятий, предусмотренных ФТС, Правительством РФ, Комиссии ТС и Правительств стран- членов ТС.

Так же осуществляется деятельность ФТС, РФ на территории России благоприятно влияет на развитие инфраструктуры регионов, экономического и социального состояния субъектов РФ.

Список использованной литературы.

1. Проект документа «Основные направления таможенно-тарифной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов»
2. URL <http://www.customs.ru> [Электронный ресурс] // Таможня (дата обращения 11.09.2013)
3. Матвиенко Г.В. Взаимодействие и классификация таможенных процедур // Финансовое право, 2010, №4. С. 3
4. Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 №257 (ред. от 22.06.2011) «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» (вместе с «Инструкцией о порядке заполнения декларации на товары»).

АДАПТАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ИММИГРАНТОВ-МУСУЛЬМАН И ИХ СЕМЕЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, УСЛОВИЯ УЛУЧШЕНИЯ СИТУАЦИИ

И.М. Моминов, С.Р. Муртаз-оглы, А.М. Орынкаров

Сибирский государственный медицинский университет, г. Томск

E-mail: h.hamid@mail.ru

Научный руководитель: Мочалина Л.А., ст. преподаватель

Исследованы основные проблемы в области социокультурной адаптации, с которыми сталкиваются приезжие, рассмотрены различные модели поведения, а также сделаны прогнозы относительно перспектив сосуществования иммигрантов с коренным населением. Проведен анализ данных, полученных непосредственно в процессе общения с целевой группой, сделаны выводы на основании других научных работ и публикаций в СМИ. Рассмотрены как приватная сфера, так и участие мусульман-иммигрантов в общественной жизни страны.

Комплекс социально-политических и экономических проблем, связанных с возрастанием миграции из развивающегося мира в страны Запада, входит в число вопросов, которые находятся в фокусе рассмотрения научного сообщества и политических сил. В последние годы ислам постепенно превратился в фактор внутренней политики России. Исследование вопросов социокультурной адаптации мигрантов в России представляется актуальным в свете происходящих изменений в российском сообществе.

Цель исследования заключается в выявлении закономерностей и перспектив протекания процесса социокультурной адаптации мусульманских общин в российском обществе.

В соответствии с данной целью авторы исследования ставят перед собой следующие задачи:

- 1) Определить основные понятия межкультурной коммуникации, социокультурной адаптации, этничности. Обобщив теоретические концепции, выделить базовые категории анализа проблемного поля социокультурной адаптации мусульманских общин в российском обществе;
- 2) Проанализировать степень воздействия различных факторов социокультурной адаптации на процесс вхождения в новую среду;
- 3) Определить причины напряженности мусульманских общин с коренным населением и выявить причины конфликтов, препятствующие интеграции;

4) Используя опыт зарубежной политики адаптации дать прогноз дальнейшему развитию взаимоотношений мусульманских общин и западноевропейских обществ;

Главным исследовательским вопросом данной работы является проблема изучения мировосприятия мусульман и его влияния на способы их адаптации к реалиям российского образа жизни и взаимодействия с коренным населением.

Также в работе поднимаются следующие вопросы: каким образом и в каком виде ценности европейского христианского мира принимаются мусульманами?; каковы причины межэтнических конфликтов и напряженности в Западно – Сибирском регионе и какое участие в этих конфликтах принимают мусульмане – иммигранты?; какова роль мусульман-иммигрантов в современном российском обществе, принимают ли они активное участие в общественной жизни страны?

Объект исследования – общины мусульман, иммигрировавших из ближнего зарубежья и других регионов в Западную Сибирь за последние годы.

Предметом исследования является социокультурная адаптация мусульман-иммигрантов и их ценностные установки в условиях новой среды, участие в публичной деятельности, а также особенности приватной сферы жизни.

Эмпирической и информационной базой исследования стали результаты анализа публикаций российских и зарубежных СМИ за последние годы, биографических интервью и социологических опросов.

В качестве нормативной базы привлекались законодательные акты и другие официальные документы и сведения, опубликованные в научной печати и статистических отчетах в России и за рубежом. С целью отразить обывательский взгляд на данную проблему, помимо информации официальных СМИ и научной литературы, были использованы соответствующие материалы из Интернета (популярные блоги, обсуждения на форумах и другие ресурсы).

Результаты данного исследования, возможно, применить в рамках деятельности миграционного комитета при Правительстве РФ и других негосударственных фондов и объединений, занимающихся проблемой адаптации иммигрантов и другими проблемами интеграции этнических групп в западное и российское сообщество. В контексте публичной деятельности возможно участие в акциях, проводимых Международным общественным движением содействия мигрантам и их объединениям и других организациях, в целях помощи социальной адаптации мигрантов к среде их проживания.

Гипотезы, предположения:

1. Различные факторы (политическая и социально-экономическая обстановка на родине переселенцев и в принимающей стране, характер иммиграционной и этнокультурной политики властей, уровень коррупции и т.д.) обуславливают различные модели реализации адаптационных процессов. Одним из наиболее значимых групповых факторов, определяющих способы актуализации социокультурной адаптации иноэтнической общины в принимающей среде выступает внешнеполитический курс страны приема мигрантов. Существует несколько моделей поведения мусульман-иммигрантов в западном сообществе – от полного неприятия новых ценностей до органического сочетания обеих культурных традиций в своей поведении и образе жизни. Для российского общества, в силу большой роли в нем пережитков прошлого и предрассудков, характерен в большей степени первый вариант.

2. В процессе исследования общин мусульман-иммигрантов с точки зрения потенциала к адаптации и интеграции необходимо учитывать несколько факторов:

их внутреннее расслоение по этническим, возрастным и гендерным характеристикам; анализ истории и политического контекста взаимодействия каждой общины с принимающим сообществом и т.д.

3. Несмотря на многовековой опыт российской истории по взаимодействию с мусульманскими общинами внутри страны, существует необходимость учета негативного западноевропейского опыта адаптации инокультурных мигрантов, выразившегося в пренебрежении культурной составляющей в формировании миграционной и этнонациональной политики. Присутствие в иммиграционном потоке в РФ значительной доли трудовых (как легальных, так и нелегальных) мигрантов из стран Центральной Азии, в большинстве своем обладающих ярко выраженной исламской идентичностью, ставит перед Россией задачи адаптации мигрантов, аналогичные тем, которые были недостаточно успешно решены странами Западной Европы в 60-х-70-х гг. XX в.

Проблема исследования социокультурной адаптации мусульман-иммигрантов в России представляется актуальной для всего мирового сообщества в целом. В современных условиях возможно повторение серьезных столкновений на религиозной почве в отдельных западноевропейских странах, интенсивность которых будет определяться существующим внешнеполитическими обстоятельствами, ходом борьбы Запада за нефтяные и прочие ресурсы Востока, успешностью реализации доктрины «театрализованного милитаризма» США, уровнем консолидации мусульманского мира. Вследствие неизбежности мусульманского присутствия на Западе, близости границ с мусульманским миром и угрозой терроризма, одной из главных задач современности является переосмысление ислама в направлении восприятия его как потенциального партнера, в том числе по поддержанию стабильности в мире.

Список использованной литературы.

1. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Учебное пособие. – М.: Логос, 2009. – 222 с.
2. Иноземцев В.Л. Вступительная статья к книге С. Бенхабиб Притязания культуры: равенство и разнообразие в глобальную эру. – М.: Логос, 2004. – С. 3–5.
3. Галецкий В. Критическая апология мультикультурализма // Дружба Народов. – 2006. – № 2.
4. Дробижева Л.М. Завоевания демократии и этнонациональные проблемы России (что может, и чего не может дать демократизация) // Общественные науки и современность. – 2005. – № 2. – С. 16–28.
5. Комарова О. Население России сквозь призму этнических процессов // Мир России. – 1999. – № 4.
6. Боттаева З.Х. Влияние стратегий адаптации трудовых мигрантов на их психологическое благополучие. // Стратегии межкультурного взаимодействия мигрантов и населения России: сб. научн. ст. / Под. ред. Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. – М.: РУДН, 2009. – С. 253–286.
7. Ефремова М.В. Взаимосвязь гражданской и религиозной идентичности с экономическими установками и представлениями: Дис. канд. психол. наук. – М., 2010. – 176 с.
8. Alegria, M., Canino, G., Shrout, P., Woo, M., Duan, N., Vila, D., et al. Prevalence of mental illness in immigrant and non-immigrant U.S. Latino groups // American Journal of Psychiatry, 165. 2008. – pp. 359–369.

9. Lindert J. et al. Depression and anxiety in labor migrants and refugees A systematic review and meta-analysis / Social Science & Medicine 69. 2009. – pp. 246–257.

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Н.Н. Соловьева

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: the_catcher_in_the_rye@sibmail.com

Научный руководитель: Нехода Е. В., доктор экон. наук, профессор

Развитие мировой экономики в XXI веке ознаменовано интенсификацией трудовой миграции. Исследование данного процесса с помощью методов экономической теории все чаще критикуется за фрагментарность получаемых результатов. Учет субъективную составляющую трудовой миграции позволяет применение методологии экономической социологии. Синтез экономической теории и экономической социологии обеспечит всестороннее изучение трудовой миграции.

Внешняя трудовая миграция является неотъемлемым атрибутом современной экономики, российского рынка труда в частности [1]. Так, в 2010 г. численность трудовых мигрантов, работающих в России, увеличилась по сравнению с 2000 г. в 8 раз, достигнув 1,6 млн чел. [2].

Результаты преобладающих в отечественных исследованиях экономического и социально-демографического подходов к изучению миграции ограничены возможностями статистических наблюдений. Поэтому для всестороннего изучения трудовой миграции актуальным становится объединение экономико-трудовой подхода и экономической социологии [1].

В России термин «экономическая социология» появился в 1990-х гг. [3], западная наука к этому времени уже успела вкушать плоды работ таких теоретиков экономической социологии, как Г. Спенсер, М. Грановеттер, К. Триджилья и многие др. [4, 5].

Цель настоящей статьи заключается в анализе методологии экономической социологии, а также в рассмотрении расширенных и углубленных возможностей исследования внешней трудовой миграции благодаря применению экономико-социологических методов и их синтеза с методами экономической теории.

Итак, обратимся к экономической социологии, проанализируем ее сходства и различия с экономической теорией, в частности в исследовании трудовой миграции.

«Отношения, овеществленные в потоках материальных, финансовых, информационных ресурсов, готовой продукции и услуг» [6, с.22], представляют собой объект изучения экономической теории [7, 8]. Объектом изучения социологии являются «человеческое поведение и социальные связи» [4, с.22]. Предметом исследования экономической теории является эффективное использование ограниченных ресурсов и управление ими [8], экономической социологии – экономическое действие как форма социального действия [6, 7]. Главное отличие между экономической социологией и экономической теорией заключается в подходах «к моделированию человеческого действия» [6, с.23]. Если экономическая теория занимается редукцией к обыденному, то экономическая социология, наоборот, обыденное проблематизирует [7, 8].

Различия между экономической теорией и экономической социологией в разрезе внешней трудовой миграции представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Трудовая миграция в экономической теории и экономической социологии

	Экономическая теория	Экономическая социология
Объект (цель)	Миграция в целях максимизации выгоды	Миграция под влиянием социальных условий
Предмет	Контроль над ограниченными рабочими местами ненасильственными методами в целях максимизации прибыли. Формирование институтов в системе трудовой миграции, законодательства, миграционной политики	Изменения «объективных и субъективных аспектов социальных отношений» мигрантов «в рамках прежнего и нового общества» [9, с.106]. Действия мигранта внутренне мотивированы, соотносятся с действиями других людей
Мигрант (субъект)	Номо economicus – рациональный, эгоистичный, принимаемые решения не зависят от социальной среды	Номо sociologicus – рефлексирующий, принимаемые решения зависят от социальных связей и включенности в социальные структуры
Рынок труда	Рынок труда развивается под воздействием экономических, политических, демографических и социально-психологических факторов	Компоненты рынка труда включены в систему социальных связей и отношений, обуславливающих тенденции его развития

Использование методологии экономической социологии позволяет обогатить исследование трудовой миграции по следующим направлениям [4, 10]:

1. Сетевой подход. Рассмотрение общества как сети формальных и неформальных отношений и связей между трудовыми мигрантами.
2. Институциональный подход. Ценности и законы объединяются «двумя формами кодификации – формальными и неформальными институтами» [11, с.430].
3. Теория рисков. Рассмотрение «перспектив социальной адаптации» [11, с.430] трудовых мигрантов и их мотивации в смене места работы.
4. Сегментация рынка труда, т.е. его разделение «на отдельные части по определенному набору критериев и признаков (факторов)» [12, с.42].

Результат синтеза экономико-трудового подхода и методологии экономической социологии в исследовании трудовой миграции представлен в табл. 2.

Таблица 2 – Синтез экономико-трудового подхода и методологии экономической социологии в исследовании трудовой миграции [13, 14]

Фактор	Содержание
Заработная плата	Миграция в случае, если предполагаемые оплата труда, социальное положение и возможность реализовать свой потенциал в стране приема удовлетворяют индивида, а также не возникает ценностного конфликта
Безработица	Безработица в стране исхода, связанная с экономическими проблемами на рынке труда и с субъективной неудовлетворенностью имеющимися вакансиями, ведет к миграции
Квалификация и профессионализм	Высококвалифицированные индивиды мигрируют из-за препоны для реализации своего профессионального потенциала, недовольства заработной платой и условиями труда, низкоквалифицированные – из-за недовольства заработной платой

Фактор	Содержание
Уровень жизни	Неудовлетворенность собственным уровнем жизни по сравнению с уровнем жизни окружающих (реализация творческого потенциала, доходы). Потенциальная страна-реципиент ассоциируется с благополучием, комфортными условиями жизни, обширными возможностями, новыми социальными связями
Условия труда	Миграция в случае, если условия труда ставят под угрозу интегрированность индивида в рабочую среду
Организация труда	Недовольство условиями труда (безопасность, всеобщая компьютеризация). Хозяйственное объединение по этническому признаку в стране-реципиенте
Социальная защищенность	Миграция при неблагоприятном социальном профиле. В принимающем обществе трудовые мигранты становятся социальными амортизаторами
Социальный капитал	Потенциальные трудовые мигранты меньше инвестируют в социальный капитал
Развитие экономики	Неудовлетворенность структурными проблемами рынка труда, импортом «грязных» технологий, виртуальным характером экономики
Производительность и эффективность труда	Трудовые мигранты способствуют преодолению дефицита экономически активного населения в стране-реципиенте, повышая производительность и эффективность труда, создавая предпосылки для экономического роста, улучшая гарантии занятости

Итак, объединение экономико-трудового подхода и экономической социологии существенно обогащает и анализ внешней трудовой миграции, и анализ ситуации на рынке труда, предоставляя возможность рассматривать элементы рынка труда как результат объективных и субъективных аспектов деятельности индивидов, их внешних и внутренних стимулов и мотивов [15]. Используя подобный синтез, можно производить сегментирование миграционных потоков, что в будущем будет способствовать разработке более эффективных государственных программ регулирования внешней трудовой миграции, привлечению определенных категорий трудовых мигрантов, программ по адаптации и профессиональной ориентации трудовых мигрантов.

Список использованной литературы.

1. Зайончковская Ж.А. Методология и методы изучения миграционных процессов: Междисциплинарное учебное пособие / Под ред. Ж.А. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля. – М.: Центр миграционных исследований, 2007. – 370 с.
2. Труд и занятость в России. 2011: Стат. сб. / Росстат – М., 2011. – 637 с.
3. Ядов В.А. Социология в России / Под ред. В.А. Ядова. – 2-ое изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Института социологии РАН, 1998. – 696 с.
4. Корниордос С. Проблемы экономической социологии (обзор новых идей) // Социологические исследования. – 2011. – № 1. – С. 51–55.
5. Нехода Е.В., Кучинова Э.С. Междисциплинарный анализ и синтез в исследовании рынка труда // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – № 364. – С. 120–126.
6. Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Экономическая социология. Т. 3. – 2002. – № 3. – С. 21–35.
7. Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Экономическая социология. Т. 3. – 2002. – № 3. – С. 44–59.
8. Алферова Л.А., Мезенцева Н.С. Экономика: Учебное пособие. – Томск: Изд-во ТМЦ ДО, 2000. – 156 с.
9. Юдина Т.Н. О социологическом анализе миграционных процессов //

Социологические исследования. – 2002. – №10. – С. 102–109.

10. Радаев В.В. Что такое рынок: Экономико-социологический подход / Препринт. – М.: ВШЭ, 2006. – 42 с.

11. Лисицын П.П. Современное исследование процессов миграции: перспективы развития // II Всероссийская научная конференция «Россия 2030 глазами молодых ученых» (Москва, 2011 г.): материалы. – М.: Научный эксперт, 2012. – С. 424–432.

12. Нехода Е.В., Кучинова Э.С. Сегментация рынка труда: междисциплинарный подход // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2012. – № 4. – С. 40–53.

13. Кучина В. Миграция как фактор повышения производительности труда // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2008. – № 10. – С. 148–161.

14. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). Т. 2. – 2011. – № 3. – С. 5–79.

15. Горина Е.Е. Исследование рынка труда: междисциплинарный подход // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – № 5. – С. 1–7.

ПРОБЛЕМЫ МИГРАНТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

И.А. Туманова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: inna-tum@yandex.ru

Научный руководитель: Раковская В.С., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрены проблемы иностранных мигрантов при работе в России. Основными проблемами являются: конкуренция между мигрантами и местными работниками, практика теневого найма, проблема дешевой рабочей силы, условия труда мигрантов и защита прав во внеправовом поле.

Сегодня большинство экономистов убеждены, что запланированный на ближайшую перспективу экономический рост, даже при реальном повышении производительности труда, невозможен без масштабного пополнения трудовых ресурсов за счет миграции. Во многих регионах страны рынки труда уже испытывают дефицит рабочей силы. К 2015 году трудовые ресурсы страны сократятся на 8 млн человек, а к 2025-му – на 18–19 млн [1]

В целом можно сказать, что миграция в России развивается примерно так же, как во многих развитых странах мира. На мировых рынках труда мигранты в основном занимают рабочие места, не пользующиеся спросом у местных работников. Это следующие виды деятельности [2]:

- «3D jobs» – грязная, тяжелая и/или опасная работа, не требующая квалификации;

** Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Влияние миграции на систему социально-трудовых отношений), проект № 11-32-00305a2.

- работа низкой или средней квалификации в общественной сфере услуг, включая сферу досуга и развлечений;
- работа по уходу и обслуживанию в частной сфере;
- занятость в теневом и криминальном секторах экономики.

Как и любой институт, миграция имеет свои проблемы, в данной статье будут затронуты проблемы мигрантов, которые трудоустроены в России. К основным проблемам можно отнести: конкуренция между мигрантами и местными работниками, практика теневого найма, проблема дешевой рабочей силы, условия труда мигрантов и защита прав во внеправовом поле. Рассмотрим каждую проблему подробнее.

По данным опроса ВЦИОМ большинство трудовых мигрантов имеют временную занятость, в основном в частном секторе экономики. 8% мигрантов отмечают, что на месте работы их окружают в основном представители местного населения. 25% мигрантов чувствует конкуренцию со стороны местных работников. Половина мигрантов утверждает, что местные работники на их место не претендуют; еще 22% затруднились ответить на соответствующий вопрос. На основе этих данных можно сделать вывод, что большая часть мигрантов занимает рабочие места, на которые не претендуют местные работники.

Менее четверти мигрантов работают на основе письменного трудового или гражданско-правового договора с работодателем. Изменения, внесенные в законодательство в 2007 году, были направлены, в частности, на рост официальной занятости мигрантов и снижение доли теневых отношений на рынке труда [3]. Однако успех этой стратегии, зависит не столько от миграционной политики, сколько от мер экономического и налогового регулирования, например, снижения ставки подоходного налога, которая сегодня для мигрантов слишком высока [4]. Это может привести к перетеканию хотя бы некоторой части мигрантов из сферы неформальной занятости в правовое экономическое пространство.

Как правило, договор с работодателем (в устной или письменной форме) заключается на один год. Примерно 20% мигрантов имеют краткосрочные договоры на три или шесть месяцев. При этом более 70% мигрантов получают заработную плату наличными без ведомости, то есть «в конверте», что свидетельствует о том, что работодатель не платит налогов, а мигрант соответственно не получает накоплений к пенсии и медицинскую страховку.

Большинство мигрантов получают зарплату либо один (45%), либо несколько раз в месяц (29%). Обеспокоенность вызывает группа мигрантов, которые отмечают, что им платят «когда работодатель захочет» (2%), а также те, кому «работодатель заплатит по окончании работы» (12%). Оплата «по окончании работы» – типичная практика теневого найма. В основном менее трети таких мигрантов получают от работодателя какой-либо аванс. При этом только половина уверена в том, что действительно получит деньги. Если такие мигранты не имеют собственных средств к существованию, то оказываются в полной зависимости от работодателя. Как показывает практика, работодатели под разными предлогами отказываются платить. Только 20% мигрантов получают плату за дополнительное отработанное время. А 5% отметили, что им приходилось работать без оплаты, что по всем стандартам может квалифицироваться как принудительный труд.

Еще одна типичная черта теневого найма – сильная зависимость работника от работодателя в том, что касается условий, не относящихся напрямую к трудовому процессу. Для 20% мигрантов работодатель обеспечивает питание, 37% – жилье, 12% – медицинские услуги, 5% опрошенных даже сигареты получают от работода-

теля. Такая практика способствует изоляции и полной зависимости работника от работодателя.

Как показало исследование МОМ, в 2006 году в среднем мигранты получали около 11 тыс. рублей в месяц, что примерно эквивалентно 420 долл. США и равно средней зарплате в России на тот момент (10,9 тыс. рублей по данным Росстата). Кажется, что доходы мигрантов кажутся немалыми. Однако следует учитывать, что мигранты работают в среднем на 15–20 часов в неделю больше, чем граждане России. Их рабочая неделя составляет 55–60 часов, а для более трети мигрантов – 70 часов и даже больше (т. е. они работают по 10 часов в день без выходных). [2]

Только половина опрошенных мигрантов считают условия, в которых они трудятся, нормальными. Хотя надо отметить, что их представление о норме существенно отличается от законодательно установленных стандартов. Так, большинство мигрантов считает нормальной 60-часовую рабочую неделю. Самыми распространенными нарушениями трудовых норм являются, по их мнению, чрезмерная продолжительность рабочего времени, повышенная интенсивность труда, плохие условия (холод, грязь и т. п.).

Только 17% мигрантов имеют возможность получить оплаченный очередной отпуск и 15% – оплачиваемый больничный лист. Медицинскую страховку имеют лишь 24% мигрантов. Более половины не имеют никаких гарантий стабильной занятости, даже на время действия договора: работодатель может уволить их в любой момент без предупреждения.

В среднем 20% опрошенных мигрантов не могут свободно уволиться и покинуть место своей работы. Согласно всем международным нормам, такой труд не может считаться свободным. Изъятие документов (паспорта) является самой распространенной формой контроля над работниками и манипулирования ими.

Около 20% мигрантов не имеют возможности свободно перемещаться по городу и практически находятся на подпольном положении из-за отсутствия регистрации или незаконности найма.

Поскольку абсолютное большинство мигрантов работает неформально (без трудового договора), у них практически нет шансов законным путем отстаивать свои права, в том числе и право на выплату причитающегося вознаграждения за труд. Только 13% мигрантов знают, куда можно обратиться в случае нарушения их прав. А обращались за такой помощью только 7% (и то в основном представители «сильных» диаспор).

Исследования показывают, что сегодня мигранты практически не знают о существовании профсоюзных и других общественных организаций, защищающих их права. За помощью туда обращаются единицы [4].

В дальнейшем экономическое благополучие России будет еще сильнее зависеть от ее способности привлечь в нужном количестве мигрантов и оптимизировать их качественный состав. На данный момент, несмотря на все проблемы мигрантов на рынке труда, они с удовольствием едут в Россию на работу, но в тоже время нельзя забывать, что в отношении данных мигрантов у России появляются конкуренты, такие как Казахстан. И эта конкуренция будет обостряться. В ближайшее время на пространстве СНГ в нее могут включиться и Украина, и Азербайджан. Поэтому задача «сделать нашу страну миграционно привлекательной» требует от России реальных действий, направленных на разработку сбалансированной миграционной политики, включая политику приема мигрантов, правового и институциональ-

ного обеспечения их пребывания и занятости (в случае временной трудовой миграции), интеграции и натурализации (в случае постоянной миграции).

Список использованной литературы.

1. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 г. / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – М.: Деловая литература, 2007. – 155 с.

2. Тюрюканова Е. О влиянии миграции на рынок труда // Отечественные записки. – 2007. – № 4 (36)

3. Статья 224 НК РФ

4. Коньгина Н. Строителей-нелегалов зовут в российский профсоюз [Электронный ресурс] // Известия. URL: www.izvestia.ru (дата обращения: 2.03.06).

НЕОБХОДИМОСТЬ МИГРАНТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА РОССИИ*

И.А. Туманова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: inna-tum@yandex.ru

Научный руководитель: Раковская В.С., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрены проблемы необходимости миграции, изучен опыт зарубежных стран, а также опыт СССР: перечислены положительные и отрицательные последствия трудовой миграции, сформулированы предложения по совершенствованию системы миграции в России.

В последнее время вопросы миграции стали интересовать российское общество особенно сильно. Различные политические силы делают миграционный вопрос главным в своих программах. Вопрос о том, что следует делать с миграцией – бороться с ней или поддерживать ее, разделяет общество на две большие группы. Поэтому вопрос миграции из демографической сферы переходит в экономическую и политическую. Как и у каждого процесса, у миграции есть свои положительные и отрицательные стороны. Их гармоничное сочетание осуществить довольно сложно. Это показывает не только опыт России, но и других стран.

На сегодняшний день Россия занимает второе место в мире после США по числу мигрантов, говорится в сентябрьском докладе департамента ООН по экономическим и социальным вопросам. В ФМС России подтвердили, что сейчас на территории страны находится примерно 11,2 млн иностранных граждан, причем лишь около 720 тыс. из них имеют разрешение на временное проживание или вид на жительство в России. [1] Мигранты занимают определенные трудовые ниши, позволяя предпринимателям экономить на зарплатах и, нередко, налогах. При этом в последнее время условия въезда в РФ стали суровее – сейчас ФМС ежедневно отказывает примерно 3 тысячам мигрантов. [2]. Служба активно проводит рейды по выявлению и последующей высылке нелегальных мигрантов.

Известно, что ряд ныне весьма успешных стран вообще сформировал свое население за счет миграции. Это США, Канада, Австралия и другие. Если говорить

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Влияние миграции на систему социально-трудовых отношений), проект № 11-32-00305a2.

об истории России, то стоит отметить, что в СССР тоже были трудовые мигранты. Многие уезжали на работу в районы крайнего Севера и приравненных к нему местностей в целях заработка денег. Было много комсомольскихстроек, например БАМ, освоение целины, строительство атомных станций. Практиковался набор работников на рыбную путину, лесоразработки, строительство различных предприятий. Кроме того, существовало «отходничество» – когда жители северокавказских республик на полгода выезжали в сельскую местность и занимались там строительством коровников, предприятий по переработке сельхозпродукции. Таким образом, трудовая миграция в России существует уже очень давно, но ранее она носила более организованный характер. Кроме того, в годы СССР существовало распределение выпускников вузов и техникумов на работу зачастую в другие субъекты Российской Федерации, то есть была миграция молодых специалистов. При этом надо отметить, что в целях стимулирования потоков миграции туда, где отмечался дефицит кадров, государство применяло экономическое стимулирование – повышенная заработная плата, возможность приобретения автомобиля, строительство кооперативного жилья, приобретение других дефицитных товаров.

Проблема кадров является на данный момент одной из самых насущных в сфере труда. Согласно проведенным исследованиям, к 2025 году количество трудоспособного населения в России сократится на 13%. Вплоть до 2017 года трудоспособное население РФ будет ежегодно сокращаться на 1 млн человек в год. «Развитие миграции в сложившейся ситуации является основополагающим фактором для российского предпринимательства. Все равно России для выполнения планов, заявленных в стратегии долгосрочного социально-экономического развития, потребуется двукратное увеличение объема трудовых мигрантов», – заявил Евгений Якубовский, член Правления организации малого и среднего предпринимательства «Опора России». [3]

Нельзя говорить только о негативных сторонах миграции, стоит отметить и положительные реалии. Во-первых, легальные мигранты платят налоги. При чем налоги мигрантов с дохода физических лиц составляют не 13% как для гражданина РФ, а 30%, что больше в два раза. Во-вторых, наряду с гражданами страны, мигранты, занятые в производственном секторе создают добавочную стоимость, от чего увеличивается ВВП.

На сегодняшний день, к сожалению, никто не знает, сколько требуется мигрантов России. В стране не проводятся обследования рынка труда, поэтому сложно сказать, сколько мигрантов трудится, и сколько они зарабатывают. Несовершенство правоприменительной практики является причиной роста занятости мигрантов в теневом секторе экономики. Поэтому для начала нужно определить, сколько же мигрантов действительно требуется.

Во-вторых, используя опыт СССР упорядочить миграционные потоки, для этого помимо определения потребности в них нужно усилить работу с государствами-донорами трудовых мигрантов на российский рынок труда по их предвыездной подготовке – обучения русскому языку, обычаям и традициям российского населения, основам миграционного и трудового законодательства, профессиям, востребованным на российском рынке труда. Целесообразно создать специальную госструктуру, которая бы занималась вопросами привлечения и использования иностранной рабочей силы таким образом, чтобы мигранты заранее знали к какому работодателю они едут, сколько будут получать, где проживать, кто будет защищать их права в случае

нарушения. И кто будет отслеживать их отъезд по окончании срока осуществления трудовой деятельности. Все это позволит регулировать миграционные потоки.

Подводя итог, можно сказать, что миграция приобретает все большие масштабы, носит массовый характер и является процессом необратимым. Поэтому нужно учиться управлять этим процессом, регулировать потоки мигрантов, бороться с коррупцией в миграционной сфере и более активно работать с государствами исхода основных потоков мигрантов по их предвыездной подготовке к работе в России. Необходимо провести и институциональные изменения в миграционной сфере – создать министерство по миграции, межнациональным и межконфессиональным отношениям.

Список использованной литературы.

1. Доклад ООН: США и Россия – лидеры по числу мигрантов [Электронный ресурс] / BBC – Русская версия. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2013/09/130912_un_migration_statistics.shtml (дата обращения: 12.09.2013).

2. Ежедневно во въезде отказывают 3 тысячам мигрантам [Электронный ресурс] / РИА Новости. URL: <http://ria.ru/society/20131021/971410181.html> (дата обращения: 21.10.2013).

3. Круглый стол на тему «Нужны ли России мигранты?» [Электронный ресурс] / Федеральная миграционная служба. URL: http://www.fms.gov.ru/press/news/news_detail.php?ID=47548 (дата обращения: 4.10.2011).

АКТУАРНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ ФИРМЫ

Ю.В. Аксенова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: julieaksenova@gmail.com

Научный руководитель: Кац В.М., канд. физ.-мат. наук, доцент

Исследуется математическая модель функционирования страховой компании, рассчитывается вероятность разорения фирмы к определенному моменту времени, оптимальная тарифная ставка. Говорится о постоянстве притока финансовых средств и о случайной величине страховых случаев. Исследуется роль актуариев в отрасли страхования, показана недостаточность актуарной модели.

Существование рисков для жизни, собственности, окружающей среды породило необходимость создания индустрии страхования, которая обеспечивает финансовое покрытие возможных потерь. Решение задач страхования базируется на применении законов теории вероятностей, математической статистики и теории случайных процессов. К числу подобных задач относятся задачи, связанные с построением различных моделей деятельности страховых компаний.

Страховая компания представляет собой обособленную структуру, осуществляющую заключение договоров страхования и их обслуживание. Клиенты страховой компании уплачивают страховые премии, у компании появляются денежные средства и одновременно обязательства перед страхователями в виде страхового возмещения. Целью статьи является разработка математической модели начала функционирования страховой компании, модели условия банкротства, расчет вероятности ее разорения.

Рассмотрим страховую компанию, которая начинает функционировать в некоторый момент времени $t = t_0 = 0$ с начальным капиталом S_0 . Мы не будем учитывать качественные факторы (популярность, аренда помещения, заработная плата и налоговые отчисления). Необходимо построить общую модель функционирования страховой компании, определить вероятность возможного разорения к моменту времени $t > t_0$ с начальным капиталом S_0 , страховой премии ξ и страхового возмещения η . [1]

Схема работы страховой компании описывается с помощью модели резервуара. Приток в резервуар считается регулярным, а расходы случайным явлением. Брутто-ставка представляет собой тарифную ставку, по которой заключается договор. Она состоит из нетто-ставки и дополнительного взноса. Нетто-ставка представляет собой сумму страхового риска, а дополнительная сумма является компенсацией за проведение страхового дела. [2]

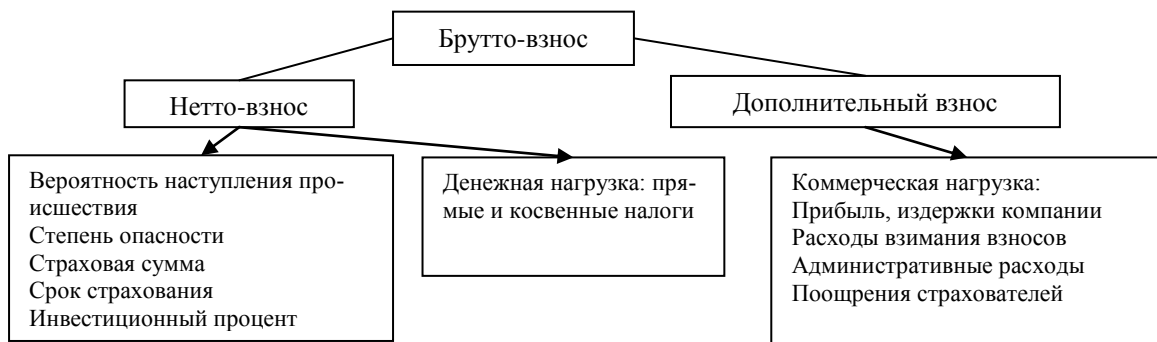


Рис. 1. Модель резервуара страховой компании

Пусть компания в начальный момент времени $t_0 = 0$ имеет начальный капитал $S_0 > 0$. Тогда случайная величина $S(t)$, описывающая капитал компании к моменту времени $t > t_0$, принимает следующее значение:

$$S(t) = S_0 + \xi \cdot n_1(t) - \eta \cdot n_2(t) \quad (1)$$

Где $n_1(t)$ – случайное число застрахованных на интервале $(0, t)$; $n_2(t)$ – случайное число наступивших страховых случаев на интервале $(0, t)$; $\xi = \text{const}$ – величина страховой премии, вносимая при заключении договора; $\eta = \text{const}$ – величина страхового возмещения. Компания объявляется «банкротом», если размер выплат по страховым случаям превысит размер взносов и капитал компании:

$$\eta \cdot n_2(t) > S_0 + \xi \cdot n_1(t) \quad (2)$$

Приход клиентов в компанию моделируется пуассоновским потоком, т.е. $n_1(t)$ – случайная величина, распределенная по закону Пуассона. Это означает, что вероятность того, что на интервале времени $(0, t)$ застрахуется k клиентов, равна:

$$P(n_1 = k) = \frac{(\lambda_1 \cdot t)^k}{k!} \cdot e^{-\lambda_1 t} \quad (3)$$

Где λ_1 – интенсивность прихода клиентов.

Среднее число страхователей $n_1 = \lambda_1 t$. Наступление страховых случаев описывается неоднородным пуассоновским потоком, интенсивность которого $\lambda_2(t)$ зависит от числа страхователей. [3]

$$P(t) = \frac{(\lambda_1 \cdot \lambda_{t^2})^n}{n! 2^n} \cdot e^{-\frac{\lambda_1 \lambda_{t^2}}{2}} \quad (4)$$

С экономической точки зрения страховая компания продолжает функционировать или считается не разоренной, если ни одна выплата из фонда не изымет такую сумму, что оставшихся средств в страховом фонде не хватит для покрытия следующей выплаты.

Рассмотрим следующий случайный процесс. Он равен 0, если компания продолжает работать на страховом рынке, и равен 1, если компания разорилась. Пусть $P_0(t)$ – вероятность того, что до момента времени t страховая компания продолжает работать на страховом рынке, $P_1(t)$ – вероятность противоположного события.

$$P_0(t) + P_1(t) = 1 \quad (5)$$

Эволюция этих вероятностей описывается уравнениями Колмогорова, которые в данном случае имеют вид:

$$\frac{dP_0}{dt} = -\mu(t)P_0 \quad (6)$$

$$\frac{dP_1}{dt} = -\mu(t)P_0 \quad (7)$$

Где $\mu(t)$ – плотность вероятности перехода системы из состояния «функционирование» в состояние «разорение». Решив систему уравнений, получаем:

$$P_1(t) = 1 - e^{-\int_0^t \mu(r) dr} \quad (8)$$

Из уравнения видно, что с ростом t вероятность разорения растет.

Поскольку $\Delta n_1(t)$ и $\Delta n_2(t)$ – пуассоновские процессы, то в силу их ординарности мы можем записать следующее:

Вероятность появления одного события за малое время Δt (т.е. прихода одного клиента либо наступления одного страхового случая):

$$P_{n_1, n_2} = \lambda_{1,2} \Delta t + o(\Delta t) \quad (9)$$

Вероятность появления двух или более событий

$$P_{n_1, n_2} = o(\Delta t) \quad (10)$$

Вероятность не появления события

$$P_{n_1, n_2} = [1 - \lambda_{1,2} \Delta t] + o(\Delta t) \quad (11)$$

Отбросим все пары $(\Delta n_1, \Delta n_2)$, вероятность появления которых пропорциональна $o(\Delta t)$. Пару (1,1) исключим, т.к. совместное появление этих событий будет пропорционально $(\Delta t)^2$. Из оставшихся вариантов мы получаем следующие три пары: (1,0), (0,1), (0,0). Пары (1,0) и (0,0) не могут соответствовать условию банкротства, т.к. они не приводят к уменьшению капитала компании. Представляет интерес только вариант (0,1). Итак, разорение компании за малое время Δt может произойти только, если за это время произойдет один страховой случай. [4]

В настоящее время роль актуариев расширяется во многих областях. Они осуществляют прогноз финансовой устойчивости страховой компании, их знания и опыт используются при обосновании решений об инвестировании резервов. Актуарии участвуют оценке индивидуального риска для выявления возможности предоставления скидок или повышения страховой премии, осуществляют анализ операций конкурентов в рамках маркетинговых исследований, принимают участие на всех этапах управления страховым бизнесом и, следовательно, играют в нем ключевую роль.

Решение таких задач невозможно без компьютерного моделирования балансовых моделей. При этом вычислительные алгоритмы имеют большую степень автоматизации в стандартных пакетах прикладных программ, что позволяет достаточно быстро осуществлять расчеты и на основании их принимать управленческие решения.

Также следует сказать и об ограниченности актуарной модели анализа в исследовании работы страховой компании. А именно, с помощью математической модели очень сложно учесть качественные факторы, такие как популярность компании, выплаты аренды помещения, начисления заработной платы, налоговые отчисления, которые играют немаловажную роль в функционировании страховой фирмы.

Список использованной литературы.

6. Баскаков В.Н., Рябикин В.И., Тихомиров С.Н. Страхование и актуарные расчеты. – М.: Экономистъ, 2006. – 27 с.

7. Барышева Е.Н., Никинов В.Н., Сараев А.Л. Методы финансового анализа для исследования одной модели страхования // Вестник Самарского государственного университета. – 2011. – Т. 4. – № 90. – С. 113–125.

8. Бахмач В.А., Кунак Е.С., Радькова М.А. Стохастическая модель начального периода функционирования страховой компании с учетом риска разорения // Научный вестник Московского государственного технического университета. – 2009. – Т. 32. – № 150. – С. 19–25.

9. Кудрявцев А.А. Развитие концепции актуарного анализа // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. – 2009. – Т. 15. – № 3. – С. 134–147.

СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

А.С. Баландина

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

Одной из дискуссионных тем современной экономической науки остаются налоговые льготы и преференции. Мировой и частично российский опыт использования налоговых льгот и преференций показывает, что они способны оказывать положительное воздействие на развитие экономики и стимулировать инвестиционную активность. В связи с этим в настоящий момент назрела необходимость научного подхода к разделению данных понятий.

Сущность и внутреннее содержание налогов проявляются в их функциях, в той «работе», которую они выполняют. Экономическая наука выделяет следующие функции налогов: фискальную, регулирующую, социальную и контрольную.

Регулирующая функция имеет особое значение в современных условиях антикризисного регулирования, активного воздействия государства на экономические и социальные процессы. Данная функция связана во временном аспекте с распределением налоговых платежей между юридическими и физическими лицами, сферами и отраслями экономики, государством в целом и его территориальными образованиями. Данная функция позволяет регулировать доходы разных групп населения. [1] Налоговое регулирование реализуется через систему налоговых льгот и преференций.

Несмотря на частое применение в теории и практики понятия «налоговые льготы» и «налоговые преференции», до настоящего времени не сложилось единое понимание данных терминов. Нередко не только в научных изданиях, но и в практической работе синонимом понятия «налоговые льготы» используется понятие «налоговые преференции».

В п.1 ст.17 НК РФ [2] перечислены обязательные элементы любого налога: объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка; порядок исчисления налога; порядок и сроки уплаты налога. При этом в этой же статье в п.2 сказано, что «в необходимых случаях при установлении налога в акте законодательства о налогах и сборах могут также предусматриваться налоговые льготы». Таким образом, налоговую льготу можно отнести к факультативным, необязательным элементам налога.

В соответствии со ст. 56 НК РФ «льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов, предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере». [2]

К сожалению, в экономической литературе не так часто встречается определение такого понятия, как «налоговая преференция». Поэтому чаще всего между налоговой льготой и налоговыми преференциями ставят знак равенства. Однако преференции (от лат. *praefere*ntis – предпочтение) – это преимущества, льготы, предоставляемые отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности; осуществляются в форме снижения налогов, скидок с таможенных пошлин, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов, с целью стимулирования видов деятельности, признаваемых государством приоритетными, в случаи соблюдения ими условий, предусмотренных законодательством. Преференции предоставляются государством и носят адресный характер [3, с.123]. Также необходимо обратить внимание на то, что в случаи введения преференций, налоговым законодательством налогоплательщику предписывается принятие определенной модели поведения или ведения деятельности в целях обретения оснований для получения пользования послаблениями, и налогоплательщик вправе и в состоянии повлиять на эти обстоятельства.

На рисунке 1 показан механизм действия налоговых преференций и налоговых льгот.

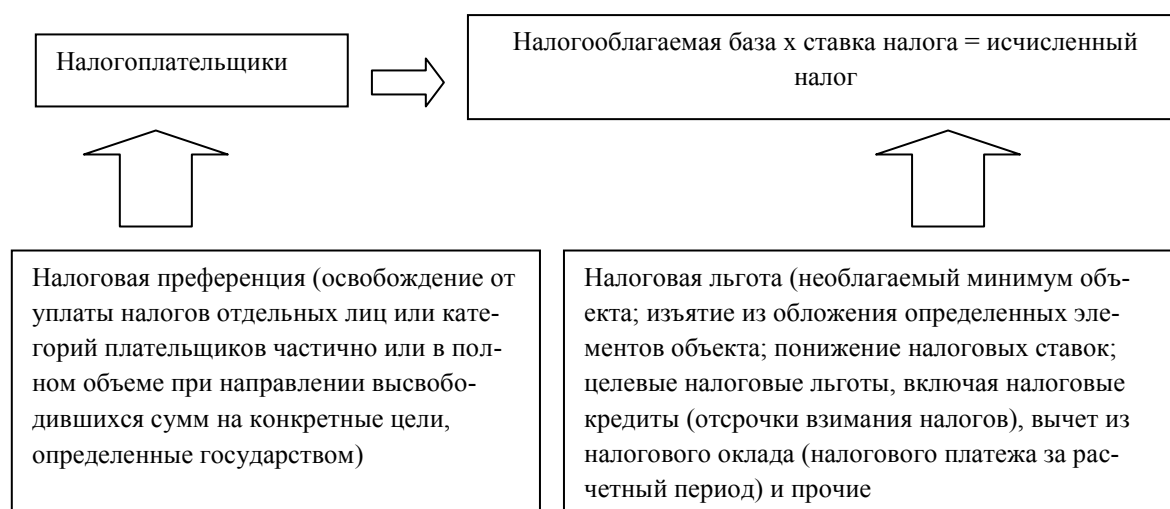


Рис. 1. Механизм действия налоговых преференций и налоговых льгот

Цель предоставления льгот и преференций одна, предоставить возможность снижения итоговой налоговой нагрузки налогоплательщика. Однако механизм действия должен быть различен.

Преференции, также как и льготы могут носить экономический характер (например, когда они направлены на развитие инновационных отраслей экономики или видов деятельности организации, при этом реализуется стимулирующая функция) или социальный характер (например, когда они направлены на поддержку не-

коммерческих видов деятельности, создание новых рабочих мест или компенсации части расходов налогоплательщика).

Следует подчеркнуть, что приостановить или не применять узаконенные преференции в отличие от налоговых льгот налогоплательщик не вправе. За неприменение и неправильное применение преференций предусмотрены штрафы, а вот неприменение льгот не штрафуются. Да и сам механизм применения льгот иной: налогоплательщик должен представить документы, подтверждающие правомерность применения льготы, в процессе налогового контроля. При отказе от применения льготы налогоплательщик не обязан информировать налоговый орган.

Существует еще одно существенное отличие налоговых льгот от налоговых преференций: если у хозяйствующего субъекта возникли вопросы по применению налоговой преференции, то уполномоченный орган обязан дать разъяснение на письменное заявление налогоплательщика.

Обобщая некоторые взгляды на природу и экономическую сущность налоговых льгот и налоговых преференций можно выделить несколько общих черт, таких как:

- освобождение от уплаты налоговых обязательств;
- способ уменьшения налогового бремени налогоплательщика;
- составная часть системы налогообложения;
- исключительная возможность сокращения налогового обязательства;
- система специальных мер налогового регулирования.

Таким образом, сравнивая понятия «налоговая льгота» и «налоговая преференция», было бы целесообразней выделить следующие определения налоговых льгот и преференций. Налоговая льгота – это преимущества в возможности неуплаты всей или части суммы налога, предоставляемые на ограниченный отрезок времени, носящие необязательный характер.

Налоговая преференция – это предоставление государством преимуществ отдельным категориям налогоплательщиков в виде снижения сумм налоговых обязательств, носящие обязательный характер и обусловленных выполнением налогоплательщиком определенных действий.

Список использованной литературы.

1. Функции налогов [Электронный ресурс] // Энциклопедия экономистов. 2013. URL: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/funkcii-nalogov.html> (дата обращения: 02.10.2013 г.).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.07.2000 г., (редакция от 01.07.2013 г.) (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.09.2013 г.) // КонсультантПлюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электронные данные. – М., 2013. – Доступ из локальной сети Научной библиотеки Национального исследовательского Томского Государственного Университета.

3. Современный экономический словарь / под ред. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

ПРОБЛЕМА МАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Э.Р. Бикова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: elvira_tomsk@mail.ru

Научный руководитель: Черепанова Н.В., канд. фил. наук, доцент

В настоящее время российская рыночная экономика имеет множество существующих проблем. Низкий уровень трудовой мотивации россиян является одной из важнейших проблем российского общества. Как следствие, система материального стимулирования требует совершенствования, как в вопросах оценки, так и в вопросах повышения эффективности.

Современная российская рыночная экономика, характеризующаяся как переходная, имеет в своей структуре множество проблемных сегментов. Экономисты достаточно давно сигнализируют о неравномерности ее развития и слабой возможности трансформироваться в инновационную и высокотехнологическую экономику. Текущая действительность, к сожалению, не позволяет говорить о становлении инновационного пути развития. В частности, об этом свидетельствует динамика износа основных производственных фондов, падение доли инвестиций в оборудование, практически неизменяющиеся затраты на НИОКР, снижение инвестиций в нематериальные активы, увеличение смертности и снижение уровня жизни. [1]

Но вектор движения к инновационной экономике выбран, и страна пытается развиваться в этом направлении. Чтобы осуществить переход не достаточно лишь модернизации основных фондов. Ключевую роль так же играет мотивация рабочего персонала, который становится ключевым фактором повышения качества и производительности труда. Ярким примером могут служить результаты исследования Института организации производства в Атланте (Джорджия), согласно которым, повышение качества продукции и производительности труда в экономике США в долгосрочной перспективе будет обусловлено в 46 % случаев вложениями в человеческий фактор, в 35 % – созданием различных интегральных производственных систем и в 19 % использованием передовых технологий. [2]

Низкий уровень трудовой мотивации россиян относится к числу важнейших проблем современного российского общества. Как отмечают И. Пономарева и С. Левина, по результатам ежегодного исследования, проводимого консалтинговой компанией ВКГ, «77 % руководителей современных российских организаций жалуются на недостатки в системе мотивирования сотрудников. Владельцы фирм и топ-менеджеры признают, что не могут заставить своих подчиненных хорошо работать даже за приличную заработную плату». [3]

Что же касается мотивации управленческого состава, то в выводах консалтинговой компании RosExpert говорится, что «российские топ-менеджеры амбициозны, в высокой степени ориентированы на статус и материальное вознаграждение. Как следствие, если материальные ожидания не оправдываются их мотивация и лояльность снижаются». По данным исследования трудового поведения рабочих у последних «ценность труда продолжала снижаться и в условиях экономического роста» 2003–2007 гг. «Это общая тенденция для мужчин и женщин». [4]

Согласно данным А. Тараданова, в Челябинской области в предкризисный период (2007–2008 гг.) доля мотивированных работников в промышленности составила 5,9 %, а в целом по занятому населению области – 22,2 %. [5]

Трудовая мотивация – это ориентация (намерение) человека хорошо работать («эффективно трудиться»). Поскольку такое намерение у человека само по себе в общем случае возникнуть не может, оно формируется стимулированием. [6]

Стимулами являются все монетарные и немонетарные средства предприятия и условия их предоставления работнику, активизирующие его поведение в части готовности участвовать в трудовом процессе и повышать трудовую отдачу в обмен на получение определенного количества монетарных и немонетарных благ для удовлетворения актуальных для работника потребностей. К монетарным стимулам чаще всего относят: установление условий оплаты, участие в прибыли, услуги социального характера, предоставляемые предприятиям и условия их получения. К немонетарным стимулам относят обычно: содержание труда (включая условия труда), оборудование рабочего места, регулирование режимов труда и отдыха, возможности профессионального роста, имидж предприятия, социальное общение и коммуникации, лидерство.

При разработке стимулов, т.е. мотивационного инструментария, учитываются требования трудового и предпринимательского законодательства, экономическое положение предприятия и задачи его развития, степень значимости системы социального партнерства, производственный климат и другие обстоятельства.

Система заработной платы подразумевает под собой не только плату за отработанное время, но и систему материальных стимулов и вознаграждений. Именно с их помощью и осуществляется связь между оплатой, конкретными результатами и качеством работы. Благодаря ним сотрудники могут увидеть потенциал своего заработка и понять его связь с методами и качеством выполняемой работы.

Традиционно при формировании системы мотивации в заработной плате руководство сталкивается с рядом ошибочных восприятий ожиданий работников. Представления о желаемой системе оплаты труда зачастую строятся на неверном представлении о реальных трудовых мотивах персонала. Например, изменения в оплате труда с целью повышения его эффективности, в том числе повышения заработной платы, становятся для персонала недейственными уже через два месяца после введения. Ярким примером данной тенденции служит недавнее резкое повышение уровня заработной платы у терапевтов и военных. В таком случае работает эффект привыкания к доходу. Также важно правильно установить величину изменения заработной платы, для чего предприятию необходимо разработать концепцию оплаты труда. Она должна определять принятые в организации принципы оплаты труда таким образом, чтобы они были ясными и понятными всем сотрудникам, показывать направление, в котором осуществляется бизнес и оплачивается труд сотрудников на всех уровнях.

Оплату следует соотносить непосредственно с результатами труда. Большая часть оплаты труда для основной части сотрудников все еще определяется количеством отработанного времени или ростом оплаты аналогичного труда на соответствующем рынке. Что характерно, в данном случае речь не идет о выполнении какой-либо работы, что может породить неадекватные процедуры оплаты труда.

Проблему создают ошибочные показатели определения эффективности на предприятиях и их не всегда верный перевод на язык оплаты. В качестве традиционного критерия производительности часто используется прибыльность всей орга-

низации. В настоящее время в организациях формируются системы, согласно которым часть прибыли организации распределяет среди сотрудников. Премии повышаются и понижаются в зависимости от состояния дел предприятия. И все же это не оказывает почти никакого влияния на поведение сотрудников или их заинтересованность в достижении целей, потому что, за исключением совсем мелких организаций, большинство сотрудников думают, что они никак не могут повлиять на прибыльность. Если же использовать принцип оплаты труда по результатам и разработать систему вознаграждения, учитывающую, как может измениться оплата труда каждого работника в зависимости от его производительности, то потребуется разработать систему критериев оценки труда отдельных лиц, коллектива, группы и другие стандарты. Выплаты в этом случае исчислялись бы отдельно, чтобы не привязывать их к фиксированным суммам базовых ставок, а общие выплаты (базовая ставка плюс премия) были бы выше рыночных в случае хороших результатов и ниже – в случае плохих. Сотрудники имели бы долю в конечном результате, а организация была бы более конкурентоспособной.

Следующим важным этапом необходимо обозначить информированность работников. Открытым распространением информации можно также добиться доверия со стороны работников друг к другу и к руководству, что также будет положительно влиять на результаты работы. Другими словами, информированность работников относительно оплаты труда дает возможность лучше использовать оплату как действенный мотивирующий фактор.

Мотивировать работников в интересах организации необходимо. Руководителю легче работать с мотивированным персоналом, так как у работников в этом случае выше готовность к сотрудничеству, к проявлению самостоятельности и инициативы в работе.

В настоящее время система материального стимулирования требует совершенствования, как в вопросах оценки, так и в вопросах повышения эффективности. Актуальность решения задач совершенствования мотивационного инструментария обусловлена в первую очередь ожесточением конкуренции на рынке труда. [7]

Список использованной литературы.

1. Ковряков Д.В. Ценностный базис мотивационной безопасности Российских предприятий // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2011. – Т. 1. – № 2-29. – С. 48–52.
2. Кузнецова Н.В. Мотивационный менеджмент. – Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2005. – 277 с.
3. Пономарева И., Левина С. Управление мотивацией руководителей и специалистов организации // Управление персоналом. – 2010. – № 3. – С. 58.
4. Бессокирная Г.П. Динамика ценности и мотивов труда рабочих (2003–2007 гг.) // СоцИс. – 2010. – № 3. – С. 61.
5. Тараданов А., Андреев И. Премия – не главное // Челябинский рабочий. – 2007. – № 2. – С. 128.
6. Горшкова О.Н. Теорико-методологический анализ исследований трудовой мотивации // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 2. – С. 217.
7. Неживых О.В. Мотивационный механизм на предприятиях // Научный вестник МГТУ ГА. – 2006. – № 7. – С. 104.

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВАХ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ НОРМАХ НАКОПЛЕНИЯ: МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И КОМПЬЮТЕРНОЕ ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАНИЕ

А.Г. Бурда

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

E-mail: agburda@mail.ru

Изложены методические подходы к моделированию процессов расширенного воспроизводства в фермерских хозяйствах и результаты компьютерных экспериментов по материалам конкретного фермерского хозяйства Кубани. Определено влияние изменения норм накопления на параметры расширенного воспроизводства. Рассчитаны оптимальные варианты производственных параметров фермерского хозяйства при различных нормах накопления.

В современных условиях развития аграрной экономики фермерские хозяйства прочно заняли свою нишу среди товаропроизводителей и развиваются, выполняют свои функции, обеспечивают население продуктами питания и снабжают промышленность сырьем. Крестьянские хозяйства, прошедшие этап своего становления, решают проблемы расширенного воспроизводства. При этом возникает масса новых вопросов, поэтому обобщение практического опыта ведения расширенного воспроизводства в крестьянских хозяйствах представляется актуальным для многих фермеров. Причем интересен всякий опыт: как отечественный, так и зарубежный, как практический, так и опыт модельных расчетов, компьютерных экспериментов.

Компьютерное экспериментирование на основе построения математических моделей находит применение в различных сферах исследований экономики агропромышленного производства: при обосновании экономических грузоперевозок [8, с.183], определении рациональных параметров хозяйства [4, с. 31; 5, с. 59; 9, с. 340], управлении запасами предприятий [6, с. 29], прогнозировании перспектив внутрихозяйственной переработки сырья и продукции [10, с.72], рейтинговой оценке эффективности [3, с. 7], при этом находят применение современные информационные технологии [2, с. 76]. Преимущества компьютерного экспериментирования в экономике очевидны, так как позволяют сэкономить значительные средства и избежать эксперимента над человеческими судьбами.

В рамках поиска решения проблем управления процессом воспроизводства в крестьянских хозяйствах, нами была произведена оптимизация производственно-экономических параметров фермерского хозяйства «Белый лебедь» Кореновского района Краснодарского края. Это хозяйство имеет 185,17 га пашни, в нем заняты пять членов хозяйства на постоянной основе, а при необходимости нанимаются два сезонных работника. Стратегия хозяйства – производство зерна на продажу. Все задачи решались по методическим и программным разработкам кафедры экономической кибернетики Кубанского государственного аграрного университета [1; 7]. Нами рассмотрены различные постановки экономико-математических задач, каждая из которых представляет собой относительно самостоятельную задачу, отражающую возможные производственно-экономические ситуации.

В крестьянских хозяйствах, использующих труд своих членов нет деления дохода на прибыль и оплату труда, участвующих в производстве собственников, так

как последние заработную плату сами себе не начисляют, а их доход формируется за счет разницы между выручкой и затратами на производство и реализацию, включая оплату труда наемных работников. Поэтому в качестве критерия оптимальности целесообразно использовать не только прибыль, а и дохода хозяйства.

Решения экономико-математических задач показывают, что во многих случаях труд работников используется не полностью, занять производственной деятельностью всех членов нельзя – не хватает земельных ресурсов, имеющихся в хозяйстве. Выход из положения можно найти, увеличив площадь хозяйства за счет ее аренды или покупки. Экономико-математическая модель, предложенная нами [2, с. 354] позволяет выполнить все необходимые расчеты по обоснованию требуемой площади. Для этого достаточно при разработке числовой модели в условии предусмотреть возможность аренды необходимой земельной площади.

Необходимо решить непрерывную цепочку задач по оптимизации параметров фермерского хозяйства, начиная с определенного уровня по годам. Удобно ежегодно направлять на расширенное воспроизводство одинаковую процентную долю полученной прибыли – допустим, 25 %. Затем исследуется возможность увеличения доли накопления до 50, а затем и 75 процентов. При этом сроки перехода от первоначального до оптимального варианта будут сокращаться и можно будет выбрать приемлемый вариант для практического использования хозяйством. По описанной схеме были составлены и решены экономико-математические задачи оптимизации производственных параметров фермерского хозяйства «Белый лебедь».

Расчеты показывают, что процесс перехода до достижения оптимальных параметров расширенного воспроизводства фермерского хозяйства займет четыре года и на пятый год будут получены оптимальные пропорции в структуре производственных ресурсов и результатах производственной и хозяйственной деятельности. На пятом году все члены становятся постоянно занятыми работниками в собственном хозяйстве, кроме этого необходимо ежегодно привлекать 3000 чел-часов сезонного труда. Хозяйство должно иметь 662 га пашни, оно сможет производить 2774 т зерна и 331 т семян подсолнечника. Стоимость валовой продукции может достигнуть примерно 12 млн руб., а прибыль – более 6 млн рублей в год. Результаты вычислительных экспериментов убеждают, что фермерское хозяйство «Белый лебедь» может самостоятельно, без внешних инвестиций, достичь оптимальных пропорций и значений производственных параметров и обеспечить оптимальное расширенное воспроизводство.

В оптимальном плане для достижения полного перехода к оптимальному варианту расширенного воспроизводства при норме накопления в 50 % требуется всего два года, против четырех, при норме накопления 25 %. Практически на третий год достигается и полная занятость трудовых ресурсов, и все другие параметры и показатели получают оптимальные значения. Расчеты показывают, что переход к оптимальному варианту расширенного воспроизводства фермерского хозяйства «Белый лебедь» за один год можно осуществить при норме накопления в 60%.

Оптимальный вариант производственных параметров фермерского хозяйства «Белый лебедь» обеспечивает все предусмотренные условиями пропорции. Трудовые ресурсы, земельные угодья полностью, при этом критерий оптимизации достигает максимально возможного значения

Использование предлагаемых математических моделей и результатов компьютерных экспериментов по материалам конкретного хозяйства помогают устранить трудности, с которыми сталкиваются предприниматели, руководители

при планировании деятельности с использованием экономико-математических методов и моделей, рассеивают предубеждения относительно возможности проведения компьютерных экспериментов в области экономики и управления фермерским хозяйством на расширенной основе. Как показывают исследования, различные по размерам предприятия во всех формах хозяйствования могут быть как высокоприбыльными, так и слабыми, независимо от их специализации, размера хозяйств, инвестиционного уровня. Требуется оптимальная пропорциональность всей системы производственных параметров и их соответствие местным условиям.

Список использованной литературы.

1. Бурда А.Г. Параметризация и компьютерное экспериментирование процессов расширенного воспроизводства в фермерских хозяйствах // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. – Краснодар. 2012. – №10(84). – С. 1–19.
2. Бурда А.Г., Бурда Г.П., Косников С.Н., Пермякова С.В., Осенний В.В., Франциско О.Ю. Информационные технологии и модельные тренажеры в обучении методам оптимальных решений в агроэкономических системах: монография. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – 133 с.
3. Бурда А.Г., Косников С.Н. Методика рейтинговой оценки использования плодового потенциала и его экономической эффективности в хозяйствах Краснодарского края // Труды КГАУ. – 2009. – Т. 1. – № 16. – С. 7–12.
4. Бурда А.Г., Метельская Е.А. Управление процессом расширенного воспроизводства в фермерских хозяйствах: результаты компьютерного экспериментирования // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 14. – С. 30–40.
5. Бурда А.Г., Метельская Е.А. Управление процессом расширенного воспроизводства в фермерских хозяйствах: результаты компьютерного экспериментирования // Дайджест-финансы. – 2013. – № 5. – С. 58–68.
6. Бурда А.Г., Чулков Д.В. Тренд-сезонные модели управления запасами хлебопекарных производств // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2009. – Т. 1. – № 18. – С. 28–32.
7. Бурда Г.П. Моделирование экономики. – Краснодар: КГАУ, 2005. – 545 с.
8. Замотайлова Д.А., Бурда А.Г. Оптимизация перевозок с использованием автоматизированной информационной системы визуального решения транспортных задач // Политематический сетевой электронный научный журнал КГАУ. – 2010. – № 60. – С. 183–190.
9. Параметризация, моделирование и оптимизация конкурентоспособного АПК: монография / А.И. Трубилин, А.Г. Бурда, Г.П. Бурда, И.М. Благивский, С.Н. Косников, В.В. Кочетов, Е.А. Метельская, С.И. Турлий, О.Ю. Франциско // Под руководством и редакцией академика РАСХН, доктора экономических наук, профессора И.Т. Трубилина. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – 630 с.
10. Бурда А.Г., Франциско О.Ю. Выбор режима налогообложения при развитии подсобных перерабатывающих производств аграрных предприятий // Труды КГАУ. – 2009. – Т. 1. – № 16. – С. 72–77.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.А. Быщенко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: eab11@tpu.ru

Научный руководитель: Плучевская Э.В., канд. экон. наук, доцент

В данной статье отражены вопросы, связанные с управлением затратами на предприятии. Дается четкое определение управленческого учета, описываются его основные преимущества, цели и необходимость в использовании. Сформулированы основные критерии, которые система должна обеспечивать. Особое внимание уделяется вопросу о внедрении системы управленческого учета на предприятии.

Целью данной статьи является анализ системы управления затратами предприятия.

Задачи статьи: дать определение системы управленческого учета, выявить ее основные преимущества и рассмотреть необходимость ее внедрения.

Одна из наиболее актуальных проблем большинства российских предприятий – необоснованный и неконтролируемый рост затрат. Для решения этой проблемы компаниям необходима четкая программа по управлению затратами. Управление затратами является важнейшим направлением управленческой деятельности, поскольку именно соотношение между доходами и расходами предприятия определяет в конечном счете его финансовое состояние, прибыльность и перспективы развития. Управление затратами осуществляется исходя из возможностей их контроля и регулирования. Система контроля и регулирования затрат обеспечивает полноту и правильность действий в будущем, направленных на снижение затрат и рост эффективности производства.

Существует три основных вида учета, так или иначе присутствующие на всех крупных предприятиях: бухгалтерский, налоговый и управленческий. Они тесно связаны между собой, но каждый имеет свои особенности. Учитывая современные мировые тенденции информатизации общества, особую актуальность и сложность в настоящее время представляет проблема усиления ориентации учета на управление (организация внедрения на предприятиях и обеспечение надлежащего функционирования управленческого учета). [1] Управленческая отчетность направлена на обеспечение внутренних пользователей качественной учетной информацией, необходимой для принятия обоснованных решений по вопросам управления предприятием. Таким образом, потребность в информации – это основная причина создания форм этого вида отчетности.

Управленческий учет на предприятии необходим не сам по себе, а служит цели обоснования управленческих решений менеджерами всех уровней, оперативно предоставляя полную и достоверную информацию. Основными источниками информации, необходимой для проведения анализа, являются отчетные данные бухгалтерского учета (синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, соответствующие ведомости, журналы-ордера и в необходимых случаях первичные документы); плановые (сметные, нормативные) данные о затратах на производство и реализацию продукции и отдельных изделий (работ, услуг). [2]

Среди экономистов отсутствует единое мнение о сущности, роли и назначении управленческого учета, его месте в системе управления предприятием, что затрудняет процесс внедрения управленческого учета в хозяйственную практику предприятий. Фундаментальной частью системы управленческого учета является учет издержек и управление ими в процессе производства и реализации продукции. Необходимо подчеркнуть, что не существует некоторого общепринятого стандарта управленческого учета. Каждое предприятие должно само для себя сначала спроектировать, а затем и разработать систему, которая была бы наиболее удобной для целей оперативного принятия решений. Эта система должна обеспечить:

- ✓ знание того, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы предприятия;
 - ✓ прогноз того, где, для чего и в каких объемах необходимы дополнительные материальные и финансовые ресурсы;
 - ✓ максимально высокий уровень отдачи от использования ресурсов. [3]
- Основные преимущества эффективной системы управленческого учета.
- ✓ производство конкурентоспособной продукции за счет более низких издержек и, следовательно, более низких цен;
 - ✓ наличие качественной и реальной информации о себестоимости отдельных видов продукции и их позиции на рынке по сравнению с продуктами других производителей;
 - ✓ возможность использования гибкого ценообразования;
 - ✓ предоставление объективных данных для составления бюджета предприятия;
 - ✓ возможность оценки каждого подразделения предприятия с финансовой точки зрения.

Приступая к внедрению управленческого учета, первым делом необходимо определить, кто возглавит эту работу. Наиболее целесообразно поручить ее финансовому директору предприятия и возложить на него решение следующих задач:

1. разработать динамический метод расчета себестоимости и в дальнейшем применять его на практике;
2. разработать систему классификации ассортимента и подсчета затрат. Эта задача потребует провести инспектирование всех производственных подразделений предприятия, чтобы изучить механизмы образования затрат на каждом участке, оценить их целесообразность и обоснованность;
3. создать компьютерную систему учета и анализа данных о деятельности предприятия. При этом очень важен квалифицированный взгляд со стороны. Не в каждой компании есть специалисты, которые могут выполнить весь сложный комплекс работ, связанных с постановкой управленческого учета. Поэтому, если организация намерена решить эту проблему эффективно, лучше всего пригласить профессиональных консультантов. [4]

Можно сформулировать множество задач, решаемых в системе управленческого учета в организации. Во всех случаях выбор индивидуален и зависит от целей и задач самой организации, от того, какая ситуация сложилась в ее бизнес-среде, какой рыночной стратегии и тактики придерживается ее руководство и насколько формализованы и стандартизированы учетно-аналитические процедуры и процесс принятия решений в самой организации.

Система управленческого учета служит лишь интересам эффективного управления, поэтому решение о целесообразности ее ведения руководитель организации

принимает исходя из того, как он оценивает затраты и выгоды от ее функционирования. Система управленческого учета является эффективной, если она позволяет облегчить достижение целей организации с наименьшими затратами на создание и функционирование самой системы. Внедрение управленческого учета на предприятии – один из самых эффективных способов решения проблем, возникающих перед организацией. Им довольно давно и с большим успехом пользуются наши зарубежные коллеги-экономисты. [5]

В заключении хочется отметить, что все больше российских компаний стремятся выйти на международный уровень не только для привлечения иностранного финансирования на выгодных условиях, поиска зарубежных партнеров и инвесторов, расширения рынков сбыта, но и для поднятия собственного статуса. В этой связи вопрос подготовки прозрачной, информативной финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами играет решающую роль для российских компаний, поскольку данные, которые формируются в рамках российских стандартов бухгалтерского учета, часто не отвечает современному уровню требований со стороны менеджеров высшего звена, инвесторов. Таким образом, внедрение системы управленческого учета на предприятии необходимо и требует серьезного подхода к его организации, что гарантирует большую вероятность успеха предприятия в дальнейшем.

Список использованной литературы.

1. Войко Д.В. Сущность управленческого учета и его место в управлении предприятием // Управленческий учет. – 2009. – №3.

2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: Финстатинформ, 1999. – 359 с.

3. Управленческий учет [Электронный ресурс] // Центр Управления Финансами Center YF. URL: <http://www.center-yf.ru/data/Buhgalteru/Upravlencheskii-uchet.php> (дата обращения: 1.10.2013 г.).

4. Зачем нужен управленческий учет на предприятии? [Электронный ресурс] // Технологии корпоративного управления. Портал iTeam. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_50/article_4095/ (дата обращения: 1.10.2013 г.).

5. Основные положения управленческого учета на предприятии [Электронный ресурс] // Центр дистанционного образования Eliterium. URL: http://www.elitarium.ru/2010/10/01/upravlencheskij_uchet.html (дата обращения: 1.10.2013г.).

ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.К. Ватан

Томский политехнический университет, г. Томск
Научный руководитель: Плучевская Э.В., канд. экон. наук, доцент

Ведение бухгалтерского учета в России осуществляется в соответствии с различными нормативными документами, имеющими разный статус. От знания законов, содержания нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет, зависит достоверность бухгалтерской отчетности и как следствие, успех фирмы. В связи с этим вызывает интерес рассмотрение современного состояния и перспектив развития нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ.

Первым и самым очевидным счетным прибором были пальцы рук. Бухгалтером тогда мог стать только тот, кто умел писать, считать и колдовать. Считалось, что «бухгалтер», обладающий соответствующей квалификацией, может влиять даже на природу. Если он плохо исполняет свои обязанности, возникают землетрясения, пожары, наводнения, засуха, эпизоотии и эпидемии. За этим следовали санкции: битье розгами; сажание на цепь; снятие с работы и высшая мера наказания. Важно подчеркнуть, что древний бухгалтер никогда не подвергал ни сомнению, ни анализу свои мыслительные способности. Он искренне верил в то, что знает, и его знание казалось ему истиной.

Учет возник вместе с человеческой цивилизацией 6 тысяч лет тому назад. В средние века возникла профессия странствующих писцов, составляющих отчеты; инвентарные описи содержат более систематизированные записи. В XV–XVIII вв. двойная бухгалтерия получает признание в Европе. Затем появились типографские книги. Учет в России формировался и испытывал влияние европейской бухгалтерской мысли. Учет велся в монастырях, поместьях, домашнем хозяйстве, торговле и ростовщичестве, строительстве и промышленном производстве. [2]

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета представляет собой совокупность законодательных, нормативных правовых актов и других документов, относящихся к бухгалтерскому учету.

Нынешняя система нормативного регулирования бухгалтерского учета состоит из четырех уровней, на каждом из которых регулирование осуществляется наделенными соответствующими полномочиями организациями (Табл. 1).

Таблица 1 – Система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ

Уровни нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ	
I уровень	Законодательные акты, Указы Президента, Постановления Правительства РФ
II уровень	Национальные стандарты по бухгалтерскому учету (ПБУ)
III уровень	Методические рекомендации (указания), инструкции
IV уровень	Рабочие документы по бухгалтерскому учету самой организации

Главным актом первого уровня системы, прямо регламентирующим постановку бухгалтерского учета, является вступивший в силу с 1 января 2013 г. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Сфера действия нового Закона «О бухгалтерском учете», в отличие от Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ, существенно расширена. Помимо организаций, филиалов и представительств иностранных организаций к экономическим субъектам, на которые распространяется действие закона, отнесены: индивидуальные предприниматели; адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты; нотариусы; иные лица, занимающиеся частной практикой, и др.

С 1 января 2013 г. все организации обязаны вести бухгалтерский учет независимо от применяемой ими системы налогообложения. Исключением являются только структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательствами иностранных государств, находящиеся на территории РФ и в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах ведущие учет доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения. [1]

Федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим нормативно-правовое регулирование в области бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, является Минфин России. Функции по установлению правил бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы РФ возложены на Банк России.

Новыми субъектами регулирования бухгалтерского учета являются саморегулируемые организации (СРО). Такими организациями могут быть СРО предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, а также их ассоциации и союзы, иные некоммерческие организации. Иными словами, Закон N 402-ФЗ закрепляет возможность негосударственного регулирования бухгалтерского учета.

К документам в области регулирования бухгалтерского учета в соответствии с новым законом «О бухгалтерском учете» относятся: федеральные стандарты, отраслевые стандарты (это документ, устанавливающий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учету), рекомендации в области бухучета (принимаются в целях правильного применения федеральных и отраслевых стандартов), стандарты экономического субъекта (разрабатываются организациями самостоятельно и по своему усмотрению).

Важным новшеством является отсутствие в Законе N 402-ФЗ требования об обязательном применении унифицированных форм первичной учетной документации, утвержденных Госкомстатом РФ. С 1 января 2013 г. используемые в организации формы первичных документов утверждает ее руководитель.

Второй уровень системы нормативного регулирования бухгалтерского учета составляют национальные стандарты – Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), утвержденные Минфином России и ориентированные на МСФО. ПБУ устанавливают принципы и базовые правила ведения бухгалтерского учета отдельных объектов бухгалтерского наблюдения, возможные бухгалтерские приемы без раскрытия конкретного механизма применения их к определенному виду деятельности, порядок составления и представления бухгалтерской отчетности [4]. В настоящее время система национальных стандартов включает 24 ПБУ [1]: ПБУ «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), ПБУ «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) и др. В планах на разработку включены еще 2 положения ПБУ: ПБУ «Учет вознаграждения работникам», ПБУ «Учет аренды». В положениях об учетной политике организации, в новом ФЗ,

отдельно не упоминаются: рабочий план счетов бухгалтерского учета; формы первичных и внутренних документов; прядок проведения инвентаризации; правила документооборота и технология обработки учетной информации; порядок контроля над хозяйственными операциями.

К документам третьего уровня системы нормативного регулирования бухгалтерского учета относятся методические рекомендации, методические указания, инструкции и другие аналогичные документы, разрабатываемые и утверждаемые Минфином России, ЦБ РФ и другими органами исполнительной власти, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета. Нормативные документы этого уровня содержат конкретные указания и разъяснения по применению отдельных положений бухгалтерского учета, наложенных в законодательных и нормативных документах первого и второго уровней системы нормативного регулирования бухгалтерского учета. Такими документами являются, например, Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. [2]

Четвертый уровень системы нормативного регулирования бухгалтерского учета составляют внутренние документы по ведению бухгалтерского учета, разрабатываемые самой организацией. К таким документам следует отнести приказ об учетной политике организации; рабочий план счетов бухгалтерского учета; систему документооборота, должностные инструкции учетных работников и др. В связи с новым ФЗ, экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В заключение хотелось бы отметить, что для формирования системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, наиболее полно отвечающей задачам реформирования бухгалтерского учета в нашей стране, необходимы значительные усилия для наполнения всех ее уровней. Речь идет в первую очередь о принятии нового закона «Об официальном бухгалтерском учете», переработке национальных стандартов, максимально приближенных к МСФО и разработке отраслевых методических рекомендаций, например, по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) и указаний об особенностях состава затрат в определенной отрасли, подотрасли или виде деятельности, по бухгалтерскому учету в некоммерческих организациях и др. [4] Вступление в силу нового закона способствует повышению качества и эффективности регулирования сферы бухгалтерского учета.

Список использованной литературы.

1. Официальный сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс] // URL: <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/legislation/> (дата обращения: 28.09.2013 г.).
2. Федосова Т.В. Бухгалтерский учет: Конспект лекций. Организация бухгалтерского учета на предприятии [Электронный ресурс] // URL: http://www.aup.ru/books/m176/1_4.htm (дата обращения: 28.09.2013 г.).
3. Законодательная и нормативная база регулирования бухгалтерского учета [Электронный ресурс] // URL: <http://fss.ru/docs/buh/HTM/GL.files/GL2.htm/> (дата обращения: 28.09.2013 г.).
4. Аверчев И.В. МСФО – 2013. Комментарии и практика применения / Бухгалтерский учет. – М.: Юристъ, 2013. – 1064 с.

РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.А. Гордеева

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: ya.gordeeva-i-a@yandex.ru

Научный руководитель: Марчук В.И., ст. преподаватель

Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. То есть успешное функционирование предприятий во многом зависит от грамотного управления предпринимательскими рисками, под которыми понимают основанное на определенных методах и принципах воздействие субъекта на объект управления с целью оптимизации риска и прибыли.

Предпринимательство является сердцевинной экономики, а экономика в свою очередь, служит основой для всех общественно-политических и социальных процессов, происходящих в обществе. Система же правовых регуляторов экономической деятельности немислимы без активного участия органов государства и местного самоуправления.

Согласно п.1 ст.2 ГК РФ, предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательства без риска не бывает. В условиях рыночной экономики наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском.

Под предпринимательским риском понимается риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. В рассматриваемых видах деятельности приходится иметь дело с использованием материальных, трудовых, финансовых, информационных (интеллектуальных) ресурсов, так что риск связан с угрозой полной или частичной потери этих ресурсов. В итоге предпринимательский риск характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно разделить на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской деятельности. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Источником внутренних рисков является сама предпринимательская деятельность. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного, известного отрезка времени, например транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К постоянным рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики, например риск разрушений зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью.

В настоящее время в России, предприниматели боятся начинать новое дело, потому что считают, что это большой риск, и они могут все потерять. Всем хочется создать предприятие с наименьшими потерями для себя, и чтобы в дальнейшем оно приносило наибольшую прибыль. Для этого необходимо понимать, какие риски могут быть на начальном этапе предпринимательской деятельности, грамотно оценивать и находить пути их снижения.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск, реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей. Каждый предприниматель изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступа к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности, а также неизменности норм и нормативов.

Из этого можно сделать вывод о том, что для начинающих предпринимателей основными рисками является: недостаточный управленческий опыт и не сформировавшийся имидж. Предпринимательство, бизнес по своей природе связан с повышенным риском. Зная источники и причины риска, принимая меры предосторожности, можно уменьшить риск, но избавиться от него целиком не представляется возможным.

Осваивая предпринимательство, вступая на тропу бизнеса, вращаясь в рыночной среде, придется иметь дело с повышенным риском, угрозой не выиграть, а потерять в итоге сделки. И задача подлинного предпринимателя состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвидимым, ясно очерченным, гарантированным результатом, тем самым вообще уходя от рисков, а в умении чувствовать риски, оценивать их и знать допустимые пределы, чтобы получить максимальную прибыль в случае удачной сделки и понести минимальные потери в случае неудачной.

Список использованных источников.

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации», часть 1, раздел I, подраздел 1, глава 1, статья 2, пункт 1.
2. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности. – Таганрог: ТРТУ, 2004 – 92с.
3. Классификация предпринимательских рисков [Электронный ресурс] // Энциклопедия экономиста. 2013. URL: <http://www.grandars.ru> (дата обращения: 05.10.2013).

СРАВНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСТОЧНИКОВ СВЕТА ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ

К.В. Горошкина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: goroshkina.k@mail.ru

Научный руководитель: Слета Е.В., ст. преподаватель

В статье рассматриваются основные вопросы сокращения энергозатрат на освещение в условиях растущего дефицита ресурсов. Приводится сравнительная характеристика экономической эффективности энергосберегающих ламп и традиционных ламп накаливания общего назначения. Рассматриваются возможные способы повсеместного внедрения современных источников света.

В настоящее время рациональное использование электроэнергии имеет большое народнохозяйственное значение. В силу невозобновляемости большей части энергетических ресурсов и негативного воздействия на окружающую среду при их производстве внедрение энергосберегающих технологий является одной из глобальных задач.

По статистике около 13% всей вырабатываемой электроэнергии расходуется на освещение. [3] Обеспечение качественного искусственного освещения и необходимого уровня освещенности среды является важной задачей, так как некорректное освещение может привести не только к потерям энергии, но и к негативным эффектам для здоровья и психологического состояния человека, что отрицательно сказывается на его работоспособности.

Одним из основных и наиболее эффективных энергосберегающих мероприятий, направленных на экономию потребляемой электроэнергии, является замена ламп накаливания (ЛН) на энергосберегающие, например, компактные люминесцентные лампы (КЛЛ) или светодиодные лампы (LED).

Несмотря на изначально заявленное техническое превосходство КЛЛ и LED-ламп при неидеальных условиях работы их характеристики, что дополнительно усугубляется высокой стоимостью ламп. Возникает вопрос об эффективности использования современных ИС.

Для определения целесообразности использования определенного типа ламп необходимо рассмотреть с точки зрения экономической эффективности основные виды источников света: ЛН, КЛЛ и LED-лампы. Для этого воспользуемся расчетной формулой.

$$(1) \quad G = \frac{q}{\eta_v} + \frac{c}{\Phi \tau}$$

где q – тариф на электроэнергию, руб./ кВт·ч; η_v – световая отдача ИС, лм/Вт; c – стоимость ИС, руб.; Φ – световой поток ИС, км; τ – срок службы ИС, ч. [4]

Доказано, что учет влияния других факторов не оказывает особого влияния на экономическую сторону ИС. [4] Данная формула является наиболее выгодной с точки зрения охвата факторов влияния и эффективности расчетов. Формула учитывает стоимость самого источника света и расходы на потребляемую электроэнергию согласно тарифу.

Таблица 1 – Экономическая эффективность ИС

ЛН	КЛЛ	Kreonix (LED)	PHILLIPS (LED)	Размерность
175	43	42	108	RUR(Mlm*h) ⁻¹

Очевидно, что экономическая эффективность компактных люминесцентных ламп и LED-ламп фирмы Kreonix значительно превышает эффективность ламп накаливания и LED-ламп PHILLIPS. Заменяв устаревшие лампы накаливания на менее энергозатратный источник света, мы уменьшим затраты на освещение в 4 раза. Следует отметить, что LED-лампа довольно быстро окупает свою себестоимость, примерно за 3 года работы по 8 часов в день.

Для наглядности приведем пример сравнения экономической целесообразности ЛН и ЛС. Для этого возьмем две лампы с одинаковой светосилой ЛН 75Вт и ЛС 10 Вт.

Таблица 2 – Сравнение экономической эффективности ЛН И ЛС

Параметры	ЛН 75Вт	ЛС 10 Вт
Срок эксплуатации, ч	1000	50000
Количество ламп, используемых в течении 50000 часов (то есть 5,7 лет), шт	50	1
Стоимость используемых ламп на протяжении 50000 часов, руб	50*15руб=750	1300
Стоимость электричества при работе 50000 часов и тарифе на электроэнергию 2.28 кВт*ч, руб	8850	1140
Общая стоимость, руб	9600	2440

Проанализировав данную таблицу можно сделать вывод, что замена одной ЛН на светодиодную лампу сэкономит 7160 рублей за 5 лет. Причем не нужно будет каждые 2 месяца заменять лампу, что сэкономит время и ресурсы, затрачивающиеся на производство 50 ламп накаливания.

В 2011 году затраты России на электроэнергию, идущую на освещение, составили 6,3 млрд долларов. [4] Согласно вышеприведенным расчетам внедрение современных ИС позволит сэкономить порядка 75% от общей суммы, что составит 4,73 млрд долларов в год.

Несмотря на очевидную экономию в настоящее время внедрение экономически эффективных ИС происходит медленно. Основным тормозящим фактором является высокая стоимость источников света и несоответствие сопутствующего оборудования, так как большая часть светотехнического парка страны устарела.

Для реализации процесса модернизации освещения необходимы инвестиции. Финансирование проектов, направленных на экономию электроэнергии, может осуществляться за счет собственных средств предприятия, бюджетного финансирования, государственных ссуд или кредитов финансовых учреждений.

Одним из наименее затратных вариантов перехода к экономически эффективным ИС может стать постепенная замена ИС. Полученная за счет переоборудования одного помещения экономия аккумулируется в созданном фонде модернизации освещения и далее идет на переоборудование оставшейся площади предприятия. В итоге, мы получаем возможность постепенно увеличивать объем работы по модернизации освещения, не привлекая дополнительных инвестиций.

Также предприятие при отсутствии достаточного объема средств может воспользоваться лизингом. Взять во временное владение партию ИС для реализации проекта модернизации освещения, совершив первоначальный платеж в сумме 20-30% от общей стоимости оборудования, остальные платежи совершать поэтапно, согласно условиям контракта.

Таким образом, применение современного осветительного оборудования позволяет использовать электроэнергию в осветительных установках рационально. Применяемое в наше время осветительное оборудование не отвечает современным требованиям, поэтому модернизация систем освещения имеет высокий потенциал энергосбережения.

Список использованной литературы.

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р.

2. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

3. Тульчинская Я.И. Методический организационно-технический инструментарий для обоснованного выбора источников // ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ) – 2012. – № 6.

4. Крымов А.В., Никитин В.Д. Анализ экономических показателей полупроводниковых и традиционных источников света // Светотехника – 2012. – №2.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Н.Н. Горюнова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: pnn@tpu.ru

Даны основные характеристики налоговых режимов для индивидуального предпринимателя в сфере розничной торговли. Выполнен сравнительный анализ налогового бремени при использовании общего и специальных налоговых режимов, выявлены критерии выбора режима для лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность через объекты стационарной торговой сети, имеющей торговые залы на территории г. Томска.

Индивидуальному предпринимателю (ИП) предоставлен выбор из нескольких вариантов обложения его доходов. Это могут быть как общий режим налогообложения с уплатой НДС и других налогов (НДС, налог на имущество физических лиц), так и ряд специальных режимов (СНР), подходящих для конкретного вида деятельности.

Индивидуальный предприниматель в сфере розничной торговли в настоящее время может использовать:

- общий режим налогообложения (ОРО);
- упрощенную систему налогообложения (УСН),
- единый налог на вмененный доход (ЕНВД),

- патентную систему налогообложения (ПСН).

Возможность использовать специальные режимы ограничена необходимостью соответствовать определенным условиям (таблица 1).

Таблица 1 – Основные характеристики налоговых режимов ИП в сфере розничной торговли

Налоговый режим	Ограничения на применение	Налоговая база	Номинальная ставка
ОРНО (НДФЛ)	Отсутствуют	доходы за минусом профессиональных налоговых вычетов	13 %
УСН	доход не более 60 млн руб. за год, среднесписочная численность (ССЧ) не более 100 чел.	доходы	6 %
		доходы за вычетом расходов	5-15 %
ЕНВД	только определенные виды деятельности, закрепленные в местном законодательстве, ССЧ не более 100 чел.	вмененный доход	15%
ПСН	доход не более 60 млн руб. за год, ССЧ не более 15 чел., максимальная площадь торгового зала 50 кв.м.	потенциально-возможный доход	6 %

В условиях соответствия этим ограничениям выбор налогоплательщиком режима основывается на результатах сравнения декларируемых реальных доходов и расходов с потенциальными. При использовании систем налогообложения основанных на вмененных доходах (ЕНВД, ПСН) следует учитывать независимые переменные. В розничной торговле, осуществляемой через объекты стационарной торговой сети, имеющей торговые залы, – это площадь торгового зала и количество объектов торговли. В качестве примера рассмотрим ситуацию с ИП, занимающимся розничной торговлей в г. Томске (таблица 2). Предприниматель имеет одну торговую точку с максимальной для ПСН площадью 50 кв. м. Покупная стоимость товаров составляет 3,5 млн руб., торговая наценка – 100%, расходы на продажу – 1,5 млн руб.

Таблица 2 – Пример расчета налоговой нагрузки ИП в сфере розничной торговли в 2013 году, тыс. руб.

Показатели	ОРНО	СНР			
	на основе реального дохода			на основе потенциального дохода	
	НДФЛ	УСН (6%)	УСН (10%)	ЕНВД	ПСН
Налогооблагаемые доходы	7 000,00	7 000,00	7 000,00	1 067,55	3 500,00
в том числе НДС	1 067,80	-	-	-	-
Покупная стоимость товаров	3 500,00	3 500,00	3 500,00		
в том числе НДС	533,90	-	-	-	-
Расходы на продажу	1 500,00	1 500,00	1 500,00		
Налоговая база	1 466,10	7 000,00	2 000,00	1 067,55	3 500,00
Ставка налога	13,00	6,00	10,00	15,00	6,00
Налог на доходы	190,59	420,00	200,00	160,13	210,00
НДС к уплате	533,90	-	-	-	-
Налоговое бремя	10,35%	6,00%	2,86%	2,29%	3,00%

Расчет произведен на основе действующего в 2013 году законодательства [1-4].

Без учета взносов на обязательное социальное страхование.

ИП не имеет в собственности недвижимого имущества.

Анализ результатов расчета налогового бремени показывает, что для исследуемого ИП при превышении реального налогооблагаемого дохода потенциального (для ПСН) в 2 раза, 100% торговой наценке и прибыли порядка 30%, приоритетность выбора системы налогообложения (при прочих равных условиях) следующая:

- 1 место – ЕНВД,
- 2 место – УСН с объектом налогообложения «доходы за вычетом расходов»,
- 3 место – ПСН,
- 4 место – УСН с объектом налогообложения «доходы»,
- 5 место – ОРНО (учитывается только уплата НДФЛ и НДС).

Путем несложных математических вычислений можно выявить критерии для выбора специального режима налогообложения ИП. Например, критическое соотношение налогооблагаемых доходов и расходов при выборе объекта налогообложения для УСН устанавливается исходя из равенства:

$$\text{Доходы} \cdot 6\% = (\text{Доходы} - \text{Расходы}) \cdot 10\%$$

Таким образом, при прочих равных условиях предпринимателю, исходя из принципов оптимизации налогообложения, нужно выбрать объект «доходы», если его расходы не превышают 40% доходов.

Аналогичным образом можно определить, что предпринимателю следует остановиться на ЕНВД, если вмененный доход с учетом коэффициентов не превышает

40% доходов и 2/3 доходов за вычетом расходов. ПСН рекомендуется использовать, если установленный законодательством потенциальный доход меньше реального и не превышает налогооблагаемую по УСН прибыль более чем в 1,67 раз.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 23.07.2013 г.) // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. М.: АО Консультант Плюс, 2013. Доступ из локальной сети ТПУ.

2. Об установлении на территории Томской области налоговых ставок по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения [Электронный ресурс]: Закон Томской области от 7 апр. 2012 г. №51–ОЗ (в ред. от 08.10.2012 г.) // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. М.: АО Консультант Плюс, 2013. Доступ из локальной сети ТПУ.

3. О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности на территории муниципального образования «Город Томск» [Электронный ресурс]: Решение Думы г. Томска от 30.10.2007 № 654 (в ред. от 30.10.2012 г.) // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. М.: АО Консультант Плюс, 2013. Доступ из локальной сети ТПУ.

4. О патентной системе налогообложения [Электронный ресурс]: Закон Томской области от 09.11.2012 № 199–ОЗ // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. М.: АО Консультант Плюс, 2013. Доступ из локальной сети ТПУ.

ВЫЯВЛЕНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ ОТ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Е.Н. Дырина

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: zhenya_9309_93@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению вопросов, связанных с определением взаимосвязи между корпоративным управлением и финансовой эффективностью компании. Все исследования разделены на две группы. Первая группа нацелена на изучение влияния конкретной области корпоративного управления на финансовую эффективность компании. Вторая группа исследований связана с определением влияния корпоративного управления в целом. В работе рассмотрены исследования, входящие во вторую группу.

Влияние качества корпоративного управления компании на ее финансовую эффективность на протяжении последних десятилетий становится предметом изучения все большего числа исследователей. По самым приблизительным подсчетам количество работ в этой области достаточно обширно и насчитывает более 200 различных и противоречивых эмпирических исследований, проведенных при помощи инструментов эконометрического и статистического анализа.

Условно все проведенные исследования можно разделить на 2 группы. Первую из них составляют работы, изучающие влияние одной или нескольких конкретных областей корпоративного управления на стоимость компании, чаще всего в качестве

признаков выдвигаются частота проведения заседаний совета директоров, доля собственности в руках институциональных инвесторов, доля собственности в руках директоров и менеджеров, разделение позиций президента компании и председателя совета директоров, количество независимых директоров.

Результаты исследований авторов этой группы часто противоречат друг другу. Причиной такой разобщенности могут быть достаточно узкая направленность исследовательских проектов, упрощенность характеристик качества корпоративного управления и корпоративной эффективности. Кроме того, авторы, получившие статистически значимые зависимости между стоимостью компании и качеством корпоративного управления, вносили в модель достаточно большое количество лимитирующих предпосылок, ограничений в части выборки данных, использовали нестандартные спецификации модели.

Вторая группа представлена работами, которые посвящены влиянию корпоративного управления в целом на стоимость компании. Это более успешное научное направление, так как изучает в целом влияние корпоративного управления на финансовую эффективность компании. Измерение корпоративного управления осуществляется при помощи различных индексов и рейтингов, составленных известными компаниями, либо непосредственно исследователями, где определенные характеристики корпоративного управления имеют соответствующие веса.

П. Гомперс, Дж. Ишии в своей работе предприняли попытку создать свой собственный индекс корпоративного управления, основываясь на данных Investor Responsibility Research Center (IRRC). Было проанализировано качество корпоративного управления около 1500 компаний на основании пяти основных групп показателей: меры, позволяющие отсрочить недружественное поглощение, права акционеров, гарантии работы менеджмента, прочие методы защиты от поглощений, законы штатов. В итоге был сформирован индекс G, в котором наибольшее значение (больше 14) соответствовало наихудшему корпоративному управлению (так называемые, «компании-диктаторы»), и наоборот (рейтинг ниже 5 – «компания-демократ»). Эмпирическая проверка модели показала, что компании с более низким индексом корпоративного управления G имеют более высокую стоимость, более высокий уровень прибыли, более высокие темпы роста выручки и совершают меньшее количество корпоративных поглощений. [1]

К недостаткам этого исследования, несмотря на получение устойчивых результатов, можно отнести, во-первых, использование в качестве показателя, отражающего стоимость компании лишь коэффициент Q-Тобина. Во-вторых, для оценки качества корпоративного управления авторами были разработаны собственные индексы с субъективно указанными весами отдельных показателей без учета рейтингов общепризнанных мировых агентств.

Попытка устранения данных недостатков была предпринята в работе А. Дурнева и Х. Кима на выборке компаний из 27 стран. Результатами работы стало выявление положительной статистически значимой связи между индексом корпоративного управления Standard and Poor's (S&P) и стоимостью компании, а также между индексом Credit Lyonnais Securities Asia (CLSA) и стоимостью компаний. По итогам проверки модели было установлено: увеличение индекса CLSA на 10 пунктов (из 100 возможных) увеличивает рыночную стоимость компании в среднем на 9%. Помимо этого авторы ввели в модель важную предпосылку о том, что рыночная стоимость компаний положительно зависит от качества корпоративного управления независимо от отраслевой принадлежности фирмы.

Б.С. Блэк провел сопоставительный анализ 4 рейтингов корпоративного управления по данным российского рынка с позиций их объясняющей способности относительно изменений капитализации этих компаний. При проведении исследования были использованы данные рейтингов, составленных компаниями «Standard & Poor's», «Тройка Диалог», РА «Эксперт» и Brunswick UBS Warburg, а в качестве показателей оценки компании использовался не только Q – Тобина, но и отношение рыночной стоимости компании к величине ее выручки, а также отношение рыночной стоимости компании к остаточной стоимости ее активов.

Автор пришел к выводу о том, что наиболее высокой объясняющей силой изменений переменной логарифма Tobin-Q обладает рейтинг прозрачности и раскрытия информации S&P, который включает 4 компонента: раскрытие финансовой информации, раскрытие операционной информации, раскрытие информации о собственности и раскрытие информации о советах директоров. [1]

Исследование А. Рачинского, сотрудника Центра экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР), продолжило работу Б.С. Блэка. Полученные им результаты показали, что улучшение качества корпоративного управления, рост финансовых показателей и общий рост рынка оказывают положительное влияние на финансовую эффективность компаний: изменение рейтинга на 15 пунктов соответствовало росту стоимости компании на 37%. Исследование охватывало 30 компаний, имевших от 1 до 5 наблюдений каждая, что означает всего не более 150 наблюдений, однако в итоговой таблице заявлено 246 наблюдений.

П. Ю. Старюка и В. И. Полиенко дополнили модель А. Рачинского фиктивными отраслевыми переменными (dummy) для компаний электроэнергетики, экспортоориентированных и телекоммуникационных компаний. Но небольшая выборка (данные 32 компаний максимум по 9 периодам) позволили сделать выводы лишь о более высокой капитализации экспортоориентированных компаний. По другим отраслям никаких выводов сделано не было, вероятно, из-за ограниченного размера выборки. В моделях Рачинского и Полиенко-Старюка в качестве основных финансовых показателей, влияющих на формирование рыночной стоимости, использовались показатели выручки и рентабельности продаж (Рачинский) или рентабельности собственного капитала (Полиенко-Старюк). [2]

Стоит также отметить исследование, проведенное Р.А. Цой, по результатам которого был сделан вывод о том, что рейтинг корпоративного управления действительно является фактором формирования рыночной стоимости, однако его влияние зависит от периода времени, для которого рассчитывается модель, и от отраслевой специфики исследуемых компаний. Оригинальная авторская методика оценки рыночной стоимости компаний, учитывающая влияние как основных финансовых, так и нефинансовых факторов, в том числе и качества корпоративного управления, позволила рассчитать многофакторные модели, имеющие высокую степень достоверности результатов. [3]

В целом в большинстве упомянутых исследованиях, характеризующихся разнородностью в подходах к определению качества корпоративного управления, разнообразием построенных эконометрических моделей, выбору его показателей, обширностью статистического материала, подтвердилось влияние качества корпоративного управления на показатели корпоративной эффективности. С течением времени проводимые исследования совершенствовались: вводились факторы, учитывающие отраслевую принадлежность компании, увеличивалось число контрольных переменных. Модели становились все более сложными и точными. Но при этом

наиболее продуктивны исследования в области изучения взаимосвязи совокупных индексов корпоративного управления и стоимости компании, поскольку именно эта связь наиболее часто подтверждается эмпирически.

Список использованной литературы.

1. Совместное исследование Российского института директоров и Научно-учебной лаборатории корпоративных финансов ГУ-ВШЭ: влияние качества корпоративного управления на эффективность деятельности компании [Электронный ресурс] // URL: <http://rid.ru/wp-content/uploads/2012/04> (дата обращения: 10.10.2013 г.).

2. Старюк П.Ю. Влияние корпоративного управления на стоимость российских компаний (эмпирический анализ): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва, 2008. – 24 с.

3. Цой Р.А. Оценка рыночной стоимости российских промышленных компаний с учетом влияния корпоративного управления: дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2007. – 174 с.

4. Ивашковская И. В., Животова Е. Л. Эмпирический анализ влияния корпоративного управления на стратегическую эффективность российских компаний [Электронный ресурс] // Энциклопедия знаний Pandia.ru. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/339/91347.php> (дата обращения: 10.10.2013 г.).

КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТОРА

Е.С. Зеленина, Т. М. Шкуркина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: milisachka@sibmail.com

Научный руководитель: Титенко Е.А., ассистент

Инвестиция – это долгосрочное вложение капитала в компании из разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы или инновационные стартапы. Инвестиции приносят прибыль через значительный срок после вложения. Инвестор – это юридическое или физическое лицо, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты. На стадии зарождения бизнеса в активе предпринимателя, как правило, только идеи, патенты (и то – это редкость!) или единичные образцы продукции.

Необходимость привлечения сторонних ресурсов в свой проект, так или иначе, возникает у 90% всех начинающих предпринимателей. Как найти инвестора, каким образом его заинтересовать, что инвестор хочет услышать и увидеть, что он может Вам дать и что, наверняка, за это попросит. На все эти и другие вопросы я постараюсь ответить в данной статье.

Прежде чем начинать поиск кого-то или чего-то, согласитесь, нужно понимать в какой области эффективно вести поиски. Чтобы привлечь инвесторов, а за ними и инвестиции в Ваш проект, важно прояснить, что же такое инвестиции и инвестор.

Итак, инвестиция – это долгосрочное вложение капитала в компании из разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы или инновационные стартапы. Инвестиции приносят прибыль через значительный срок после вложения.

Соответственно, инвестор – это юридическое или физическое лицо, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты. Инвестор заинтересован в минимизации риска и в увеличении прибыли.

Как привлечь инвестора и представить ему инвестиционное предложение? Для этого нужно сделать четыре стратегических действия.

Действие первое: выбрать надежного партнера.

Ваша основная цель – привлечь инвестора? Для этого Вы должны четко себе представлять его «портрет». Поэтому начать следует с определения групп адресатов, которых Ваш проект может заинтересовать. Для этого, в свою очередь, нужно понять на какой стадии развития находится Ваш бизнес: зарождения, становления, роста, зрелости или заката (в последний случай здесь рассматриваться, по понятным причинам, не будет). Очевидно, что инвесторы по-разному реагируют на предложение вложить деньги в компании, находящиеся на разных этапах развития.

На стадии зарождения бизнеса в активе предпринимателя, как правило, только идеи, патенты (и то – это редкость!) или единичные образцы продукции. Есть инициаторы проекта, но управленческое звено еще не сформировано, а бизнес-процессы не налажены. Внешними инвесторами на этой стадии могут стать на 90% вероятности только родственники, друзья или частные лица, имеющие опыт работы в данной отрасли и склонные к рискованным, так называемым венчурным, инвестициям.

На стадии становления компания уже наладила выпуск продукции или начала оказывать услуги, однако деятельность ее пока убыточна, бизнес-процессы не отработаны полностью, а команда менеджеров только формируется. Финансировать бизнес на данной стадии могут уже не только друзья и частные лица, но и венчурные фонды.

Уже на этом этапе важно привести в порядок юридическую и финансовую документацию компании. Потенциальному инвестору должна быть понятна корпоративная структура фирмы, ее реальные владельцы, финансовое состояние. Крайне нежелательно, чтобы компания участвовала в судебных разбирательствах относительно ее активов, спорах с государственными органами и т.п. Если планируется привлечение средств для достаточно крупного проекта из-за рубежа, целесообразно перевести бухгалтерскую отчетность на международные стандарты.

На стадии раннего роста компания начинает набирать обороты, занимает определенную нишу и долю рынка и даже может получать незначительную прибыль. Начиная с этой стадии, компания уже представляет серьезный интерес для инвесторов, предлагающих прямое рискованное финансирование – венчурных фондов и фондов прямых инвестиций.

На стадии расширения бизнеса возрастают объемы операций, появляется уже стабильная прибыль. Компания занимает устойчивое положение на рынке, бизнес-процессы отлажены и могут быть перенесены на новые проекты и рынки. На этой стадии развития компании интерес к финансированию могут проявить серьезные инвесторы – юридические лица, то есть фонды, банки и т.п.

Компания, находящаяся в стадии зрелости, – это хорошо управляемая, прибыльная и быстро растущая бизнес-структура, которая, возможно, уже стала одним из лидеров отрасли. В ее активе – высококвалифицированный менеджмент и отработанные бизнес-процессы, бренды, компания крепко занимает свою нишу и обладает серьезной долей на рынке. На этой стадии компания может заняться публичным размещением акций, которые привлекут внимание институциональных инвесторов (юридические лица), в том числе и пенсионных фондов.

Существенная деталь: компания, которая находится на начальной стадии развития, может иметь при этом другой успешный бизнес. В этом случае она может заинтересовать инвестора и не из «своей» группы. К примеру, если компания открывает свой первый интернет-магазин, но при этом у нее уже есть сеть работающих ресурсов в Интернете, то найти инвестора будет куда легче.

Действие второе: донести предложение грамотно и целевым адресатам.

Конечно, лучше всего привлекать инвесторов, которые пересекаются с деятельностью Вашего бизнеса – у них изначально будет большая заинтересованность, так как это даст им возможность расширить свой бизнес. Хотя есть примеры и успешных корпораций, работающих на совершенно разных рынках.

Безусловно, проект нуждается в привлекательной «оболочке». Инвестиционное предложение или тот же бизнес-план можно составить самостоятельно, либо заказать его в консалтинговой фирме. Кроме прочего в бизнес-плане, естественно, должна содержаться информация о необходимых инвестициях. Плюс к этому нужно ответить на вопрос: что нового в Вашем предложении, в чем его преимущества? Из этих документов инвестор должен увидеть, что проект является не просто амбициозным, но и реалистичным, а также рентабельным. Следовательно, нужно провести минимальное маркетинговое исследование, помогающее изучить рынок. Средства могут быть разные: от эмпирических знаний до поиска по Интернету.

Также в предложении важно определить аудиторию продукта, тех, кто будет покупателем. Насколько широк рынок для продукта, который Вы предлагаете? Как изобретение, так и новый подход к уже существующему продукту или услуге можно применить для разных аудиторий. Инвесторы естественно интересуются потенциально высокодоходными проектами – как правило, с доход более чем с 20% годовых уже на второй год работы. Иначе они вряд ли они пойдут на риск.

Действие третье: тщательно готовьтесь и уверенно проводите переговоры.

Итак, Ваше бизнес-предложение заинтересовало инвестора. Вам даже предлагают встретиться для заключения договора. Внимание! В этом случае не стоит сразу впадать в эйфорию. Осведомитесь заранее, в чем суть предложения инвестора, и, если оно существенно отличается от Ваших планов, повремените со встречей несколько дней, чтобы дождаться ответов от других людей, которым Вы посылали резюме.

Если же инвестор предлагает практически то, на что Вы рассчитывали, надо как можно быстрее встречаться и начинать переговоры. Но прежде необходимо заключить письменное соглашение о конфиденциальности, чтобы защитить свою бизнес-идею и избежать огласки конкретных сведений о компании.

Во время первой встречи инвестор будет ждать от Вас краткой устной презентации компании и инвестиционного проекта. Естественно, Вы должны обладать максимально полной информацией по всем интересующим капиталиста вопросам.

Обычно общение с инвестором происходит на презентационных сессиях. Как правило, выступают сразу соискатели по трем-четырем проектам. Важно за 10 минут, отведенных под презентацию, осветить ключевые моменты проекта. Потому что, как правило, после презентации начинаются вопросы.

Действие четвертое: закрепление договоренностей «на бумаге».

Ключевые договоренности по сделке, согласованные на переговорах, должны быть зафиксированы в виде документа, который называют «письмом об обязательствах» (Commitment Letter) или «условиями сделки» (Term Sheet). Письмо об обяза-

тельствах должно содержать все главные условия сделки, выраженные в понятной и однозначно трактуемой форме.

Важно понимать, что письмо об обязательствах является деловым, а не юридическим документом – это скорее письмо о намерениях, чем обязательство. И даже если он будет подписан, сделка может не состояться (или быть перенесена) по инициативе любой из сторон. Перенос сроков предполагает новые переговоры, пересмотр и/или дополнение документа.

В заключении хотелось бы отметить, что сделку можно считать состоявшейся только после того, как деньги поступят на счет Вашей компании. Учитывайте это момент. О нем крайне важно помнить.

Список использованной литературы.

1. Грэхем, Бенджамин. Разумный инвестор. – М.: Вильямс, 2011. – 389 с.
2. Машинская Е.А. Инвестиционная стратегия или Как привлечь инвестора. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 240 с.
3. Хазанович Э. С., Ажлуни А. М., Моисеев А. В. Инвестиционная стратегия. – М.: КноРус, 2010. – 304 с.
4. Шредер Э., Баффет У. Лучший инвестор мира. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 791 с.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

М.С. Егорова, М.З. Кажумуханова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: k-malika_93@mail.ru

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент

Представлены проблемы инновационного развития предприятий Российской Федерации в настоящее время, рассмотрены возможные пути решения данных проблем. Определен комплекс действий и мер, направленных на обеспечение и развитие экономической конкурентоспособности страны.

Инновационное развитие в мире обусловлено потребностью постоянного повышения и удержания конкурентоспособности предприятиями. При всем этом использование инноваций дает предприятиям возможность эффективно конкурировать на рынке, привлекать новых потребителей, совершенствовать финансовые результаты работы. Уровень конкурентоспособности предприятия наиболее значимо зависит от технологического уровня предприятия. Помимо всего этого нужно принимать во внимание глубину инновационных процессов на предприятии, так как к росту конкурентоспособности приводят не все инновации, а исключительно те, что нацелены на новые рынки и сопровождаются оригинальными разработками.

Во многих исследованиях отмечается отсутствие у отечественных предприятий интереса к инновационному развитию как таковому. И, как было установлено в ходе исследования, причина скрывается в том, что в условиях России инновации реально не являются инструментом в конкурентной борьбе. Российским предприятиям нет необходимости внедрять новые технологии для привлечения потребителей.

Конкурентоспособные преимущества в нашей стране создаются иными факторами, но не инновациями. Это наглядно демонстрирует тот факт, что при крайне невысоких затратах на НИОКР, невысоком технологическом уровне и невысокой производительности труда российские предприятия имеют высокую рентабельность. Доля предприятий, совершенно пассивных в области инноваций, то есть не имеющих ни новых продуктов, ни новых технологий, ни расходов на НИОКР, примерно составляет 44%. Доля предприятий, разрабатывающих и внедряющих новый продукт, значительно меньше доли предприятий, которые не имеют собственных разработок, а адаптируют и применяют уже известные технологии и продукты (19% и 27%). Довольно мало предприятий, ориентирующих новые оригинальные продукты и технологии на уровень мирового рынка – только 3%. [1] Существует значимая положительная связь между конкурентоспособностью фирмы и постоянством затрат на НИОКР. В период с 2005 по 2009 гг. доля предприятий, осуществляющих финансирование НИОКР, понизилась с 55% до 36%.

Можно выделить следующие основные проблемы, препятствующие активному инновационному развитию российских предприятий:

1. Недостаточность финансирования инновационной деятельности предприятиями в связи с высокой стоимостью внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочностью вложений. Предприятия не имеют собственных средств на финансирование разработок, а возможность привлечения финансовых средств из внешних источников ограничена. У кредиторов нет гарантии возврата ссуд и получения дивидендов, поскольку инновационная деятельность подвержена гораздо большему числу рисков, чем инвестиционная деятельность.

2. Отсутствие у российских предприятий современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия необходимого оборудования. Многие промышленные предприятия характеризуются высокой ресурсоемкостью и энергоемкостью производства, что усугубляется высоким уровнем износа производственного аппарата. В силу отсталости основного капитала предприятий экономика в целом оказывается невосприимчивой к вложениям в исследования и разработки.

3. Наличие феномена сопротивления инновациям, которое наиболее часто происходит по причине того, что человеку свойственен страх перед всем новым и, с точки зрения инвестора, вкладывающего деньги в какую-либо технологию, появление новой, более эффективной, часто построенной на новых принципах, создает угрозу существующей. Поэтому инвесторы стараются на какое-то время ее придержать, хотя бы до тех пор, пока предыдущие вложения не окупятся.

4. Отсутствие кадров, способных эффективно руководить инновационным процессом, причем кадровая проблема ощущается на всех уровнях управления, как страны, так и отдельных предприятий.

5. Трудности в проведении маркетинговых исследований инновационных продуктов. Неустойчивая экономическая ситуация в стране затрудняет достоверную оценку спроса на инновационную продукцию даже на краткосрочную перспективу.

6. Инновационная деятельность требует наличия на предприятии соответствующей организационной структуры управления.

7. Недооцененный человеческий капитал, который не учитывается ни при определении уставного капитала, ни при обосновании инвестиций, ни при выработке стратегии экономического субъекта, в то время как в мировой практике широко используются системы по развитию интеллектуального человеческого потенциала.

[1]

8. Наличие разрыва связей между производством и наукой. «Задача государства – помочь соединиться этим двум сферам: в первую очередь организовать заказ от производства к разработчикам», – говорит Моисей Фурщик (глава Экспертного совета Комитета РСПП по промышленной политике, регулированию естественных монополий и тарифам). [2] Согласно его словам, чтобы подобное взаимодействие наладилось, необходимо создать орган, ответственный за инновации. «По сути, у нас сейчас нет «главного по инновациям», не с кого спросить, – считает Моисей Фурщик. – Помимо президента, который в ручном режиме решает наиболее болезненные проблемы, никто толком не отвечает за инновации. Эту ситуацию надо менять. Необходимо создать отдельный орган на уровне министерства». [3]

Согласно последним статистическим данным наибольшей инновационной активностью обладают крупные предприятия с численностью более 1000 человек. Это можно объяснить тем, что крупные предприятия имеют большие как финансовые, производственные, человеческие, так и политические ресурсы – возможность лоббировать свои интересы, от чего во многом зависит успешность в конкурентной борьбе. Опыт зарубежных компаний также показывает, что инновационное развитие удобнее осуществлять крупным предприятиям и корпорациям.

Необходимо формирование действенной системы управления инновационной деятельностью и освоение технологий инновационного менеджмента на тех предприятиях, которые имеют возможность осуществить инновационную деятельность. Инновационное развитие на крупном промышленном предприятии может эффективно осуществляться при активном включении в работу специальной организационной структуры, которую можно назвать центром инновационно-технологической поддержки.

Рекомендуется создание подразделений на предприятиях, которые бы отвечали непосредственно за инновации и инновационное развитие. Возможно объединение в таких подразделениях функций по стратегическому и инновационному развитию, которые тесно взаимосвязаны между собой. Подразделения такого рода имеются в составе крупных российских компаний, например, ОАО «Лукойл», ОАО «РЖД», ОАО «Роснефть» и др.

Для дальнейшего развития и совершенствования системы подготовки кадров для инновационного предпринимательства можно предложить определить в качестве приоритетных следующие направления реализации государственной стратегии развития инновационной деятельности: выделение подготовки кадров для инновационного предпринимательства в одно из основных направлений программ поддержки инновационного предпринимательства всех уровней; осуществление финансовой и организационной поддержки разработки учебно-методической литературы, методического и информационного обеспечения подготовки предпринимателей и консультационного сопровождения их деятельности; развитие системы подготовки научных и инженерных кадров и специалистов в области менеджмента инноваций и управления интеллектуальной собственностью. [4]

Инновационная деятельность любого предприятия будет малоэффективной без создания системы управления ею. Управление инновационной деятельностью на предприятии может помимо прочих вариантов проходить и путем инжиниринга по инновационному проекту развития предприятия. Подводя итог данному вопросу, следует отметить, что экономический анализ политики управления инновациями – это многоступенчатый процесс, который целесообразно изменять в зависимости от конкретных объектов исследования.

Список использованной литературы.

1. Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания. – 2010. – №3. – С. 171–173.
2. Фурщик М. А. Зоны на вырост [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2009. URL: <http://www.rg.ru/2013/10/01/zony.html> (дата обращения: 01.10.2013г.).
3. Мамонова Е.О. Других проблем навалом [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2009. URL: <http://www.rg.ru/2013/07/02/dannie.html> (дата обращения: 02.07.2013г.).
4. Шафиев Р.М. Проблемы инновационного развития [Электронный ресурс] // Независимая газета. 1990. URL: http://nvo.ng.ru/energy/2013-09-10/12_innovation.html (дата обращения: 10.09.2013г.).

КАДРОВАЯ СИСТЕМА – ВАЖНЕЙШАЯ ОБЛАСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Е.К. Изотенок

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lpv90@list.ru

Научный руководитель: Никулина И.Е., доктор экон. наук.

Корпоративная культура существует в каждой организации, независимо от того, ведется ли ее целенаправленное формирование или осознается ли ее наличие. В случае, если организация способна путем целенаправленных действий формировать и воспроизводить эффективную корпоративную культуру, можно говорить о том, что она обладает трудновоспроизводимым конкурентным преимуществом. Важно подчеркнуть, что именно технология формирования эффективной корпоративной культуры, а не сама корпоративная культура является трудно воспроизводимым конкурентным преимуществом организации. Кадровая система – это главная область управления корпоративной культуры.

Корпоративная культура существует в каждой организации, независимо от того, ведется ли ее целенаправленное формирование или осознается ли ее наличие. В обоих случаях корпоративная культура определяет отношение персонала к работе, к клиентам, коллегам, начальству и прочие вещи, которые напрямую сказываются на успешности организации. Поэтому естественно стремление руководства использовать корпоративную культуру как инструмент управления персоналом. Последнее возможно в случае целенаправленного формирования корпоративной культуры. [1]

На мой взгляд, самой важной областью управления корпоративной культурой является кадровая система. Обширной информацией о специфике подходов к отбору кадров, системе требований к профессиональным, личностным качествам персонала обладают сотрудники рекрутинговых агентств. Данные специалисты единодушно отмечают, что в настоящее время наряду с профессиональными навыками требования работодателей к психологическим, имиджевым, поведенческим характеристикам претендента продиктованы спецификой корпоративной культуры компании, ее ценностными ориентациями, этическими ограничениями, особенностями национального менталитета. [2]

Особое внимание и конкретные требования предъявляются к психологическому типу будущего сотрудника. И это не прихоть фирм. От склада личности, соответствия его внутрифирменным стандартам в области коммуникации, сложившимся в фирме, зависит, сможет ли адаптироваться к этой корпоративной культуре новый сотрудник, как будут складываться его взаимоотношения в коллективе и с руководством, насколько эффективно, в конечном счете, он будет работать. [4]

Таким образом, для того, чтобы добиться полной идентификации сотрудников с организацией, необходимо проводить целый комплекс последовательных мер, начиная с тщательного отбора кандидатов для приема на работу в организацию. Уже на начальном этапе в ходе отборочных собеседований с кандидатами необходимо выявить тех, чьи личностные черты и система взглядов в значительной мере не отвечают культуре организации или противоречат ей.

Второй этап наступает после оформления вновь принятых сотрудников на работу, когда кандидаты занимают соответствующие должности. Только что поступившие на работу сотрудники подвергаются различным внутриорганизационным воздействиям, которые должны быть тщательно спланированы и иметь своей целью заставить новичков задуматься о существующей системе норм и ценностей компании и о том, смогут ли они их принять.

Далее следует третий шаг – овладение сотрудником необходимыми для работы навыками и способами выполнения трудовой деятельности, принятыми в данной организации.

Последующий этап состоит в скрупулезном анализе, оценке результатов труда работников и соответствующем вознаграждении каждого. Системы анализа трудовой деятельности и вознаграждения должны быть всеобъемлющими и взаимно согласованными. Кроме того, внимание должно быть сфокусировано на тех аспектах, которые тесно связаны с корпоративными ценностями. Обычно в компаниях, обладающих сильной организационной культурой, лица, нарушающие общепринятые нормы, подвергаются различного рода санкциям (от морального осуждения до административного наказания). Эти санкции могут быть выражены и в скрытой форме, например, перевод работника на другое, менее престижное рабочее место.

Идентификация с основными корпоративными ценностями помогает работникам примириться с теми неизбежными жертвами, которые они приносят ради того, чтобы стать членами организации. Они постепенно начинают принимать, а затем и разделять ценности организации. Одновременно у них формируется уверенность в том, что компания, обладающая такой системой ценностей, не сделает ничего во вред им.

Заключительным шагом в процессе овладения работником всей системой корпоративных ценностей является внутриорганизационное признание и продвижение тех сотрудников, которые могут служить ролевыми моделями для других членов организации. Компания выделяет таких людей как образцовых сотрудников, тем самым побуждает остальных работников следовать их примеру. Подобный подход к формированию ролевых моделей в компаниях, отличающихся сильной организационной культурой, считается одной из самых эффективных и постоянно действующих форм продвижения корпоративных ценностей. [3]

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что технология формирования эффективной корпоративной культуры является трудно воспроизводимым конкурентным преимуществом организации. Именно поэтому кадровой система является важнейшей областью управления корпоративной культуры.

Список использованной литературы.

1. Абрамова С.Г., Костенчук И.А. О понятии «корпоративная культура». – М.: 2007. – 184 с.
2. Алешина И.В. Корпоративный имидж: стратегический аспект // Маркетинг успеха. – 1999. – №3. – С. 53–59.
3. Атаманчук Г., Кейзеров Н. Управление культурой организации // Кадры. – 2005. – № 10. – С. 6–8.
4. Радугин А., Радугин К., Введение в менеджмент: социология организаций и управления. – Воронеж: ОСТ, 2005.
5. Шувалова И. Корпоративная этика – благо или зло? // Служба кадров. – 1999. – № 3. – С. 29–31.

ПРОЦЕСС ПЕРЕХОДА РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАР- ТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

А.Н Капустина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anuta.kapustina@yandex.ru

Научный руководитель: Плучевская Э.В., канд. экон. наук, доцент

Переход на МСФО – это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

Этапы перехода РФ на МСФО:

Переход системы бухгалтерского учета в России «в сторону МСФО» можно считать начало 90-х годов XX века. Толчком послужил семинар по проблемам учета на совместных предприятиях, проводившийся Центром ООН по ТНК и Торгово-промышленной палатой СССР в июне 1989 года в Москве. Однако официальным началом процесса реформирования учета следует считать принятие Государственной программы перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утв. Пост. Верховного Совета РФ от 23.10.1992 № 3708-1.

В 1994 году Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Минфине России была одобрена Программа реформирования системы бухгалтерского учета, в соответствии с которой переход на МСФО, должен был осуществиться до 2000 года. В рамках этой программы были приняты ряд положений по бухгалтерскому учету (ПБУ 1, 2, 3, 4), Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». В ходе осуществления основных мероприятий Программы рефор-

мирования в 1997 г. была разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

В конце 1990-х – начале 2000-х гг. в области бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации произошли значительные изменения, во многом предопределенные Программой реформирования бухгалтерского учета. В целях установления приоритетных направлений развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу была одобрена Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (Приказ Министерства финансов от 1 июля 2004 г. № 180).

Концепцией определены этапы развития бухгалтерского учета и отчетности в среднесрочной перспективе. В период с 2004 по 2010 гг. предполагались следующие этапы реализации данной Концепции:

- 2004-2007 гг. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов, кроме тех, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно-признаваемым стандартам.

- Утверждение основного комплекта российских стандартов индивидуальной бухгалтерской отчетности на основе МСФО.

- 2008-2010 гг. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности других хозяйствующих субъектов, включая общественно значимые, ценные бумаги которых обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно-признаваемым стандартам.

В России начиная с 2010 г. процесс реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности значительно активизировался. Наиболее важные шаги на пути сближения с МСФО следующие:

- 1) принят Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;

- 2) принято Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 N 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации»;

- 4) Приказом Минфина России от 02.07.2010 N 66н утверждены новые формы бухгалтерской отчетности;

- 5) Приказом Минфина России от 02.02.2011 N 11н утверждено новое ПБУ «Отчет о движении денежных средств»

Трудности перехода:

Среди трудностей перехода на МСФО можно выделить ряд объективных причин: существенные различия между требованиями РПБУ и МСФО, противоречивое российское законодательство, высокая стоимость процесса трансформации. Субъективная составляющая – нежелание руководителей крупных компаний, организаций и предприятий предоставлять полную прозрачность финансовых отчетов.

Но главной проблемой является острая нехватка квалифицированных кадров. Большинство предприятий вынуждены привлекать внештатных сотрудников – аудиторов и сертифицированных специалистов. Отчасти, именно этот факт делал процесс перехода невероятно дорогим. Гораздо эффективнее для компаний и корпораций иметь собственный персонал, владеющий МСФО.

Хотелось бы отметить, что переход на международные стандарты финансовой отчетности может повлечь за собой как положительные, так и отрицательные последствия для компаний. Среди положительных аспектов – повышение прозрачности, улучшение сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала. К отрицательным факторам внедрения МСФО можно отнести сложность перехода с РСБУ на МСФО, рост управленческих затрат на ведение параллельного учета по национальным и международным требованиям, а также трудности трансформации бухгалтерской отчетности и другие.

Переход на МСФО – это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

Поскольку МСФО теперь имеет официальный статус, то отчетность по данным стандартам должна составляться на русском языке в качестве официального комплекта. Обязанность составлять отчетность по МСФО, начиная с 2012 года, возлагается только на публичные компании.

К публичным компаниям отнесены те, которые имеют особое значение для российской экономики, страховые организации, банковские учреждения и компании, чьи ценные бумаги допущены к торгам.

Причем использование МСФО с 2012 года обязательно для тех организаций, которые выходят на рынок с долевыми ценными бумагами (акциями). Для организаций – эмитентов долговых ценных бумаг применение МСФО становится обязательным с 2015 года.

Об отмене национальных стандартов речи не ведется. Минфин подчеркивает, что на территории России будут параллельно применяться два комплекта стандартов. Некоторые международные стандарты, аналоги которых отсутствуют в российских стандартах, будут полностью заимствованы из МСФО. И к 2015 году должно закончиться максимальное сближение РСБУ и МСФО.

Реформа бухгалтерского учета коснулась также бюджетных организаций.

В настоящее время идет разработка стандартов бюджетного учета, которые будут максимально приближены к МСФО для государственного сектора (МСФО ГС). Стандарты изменят сегодняшнюю систему правового регулирования бюджетного учета.

В бюджетных организациях при переходе на МСФО был задействован самый сложный и дорогостоящий метод: адаптация национальных стандартов к международным. Он подразумевает полный или частичный отказ от национальных принципов учета.

Так же ТПУ ввел в учебную программу дисциплину МСФО, в результате освоения дисциплины у студента сформированы основы системы компетенций в области формирования финансовой отчетности в соответствии с международными правилами.

Список использованной литературы.

1. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс] // Московская газета RG.RU. 2012. URL: <http://www.cfin.ru/ias/overview-4.shtml> (дата обращения: 28.09.2013 г.).

2. Не потеряться по пути: переход российских банков на международные стандарты отчетности [Электронный ресурс] // 2013. URL: <http://www.klerk.ru/bank/articles/4344/> (дата обращения: 28.09.2013 г.).
3. Основы МСФО [Электронный ресурс] // RG.RU. 2013 URL: <http://snezhana.ru/msfo/> (дата обращения: 28.09.2013 г.).
4. Переход на МСФО – что нас ждет за горизонтом? [Электронный ресурс] // Московская газета RG.RU. 2013. URL: http://www.4dk-seminar.ru/art_descr/publikacii/perehod_na_msfo_chno_nas_zhdet_za_gorizontom/ (дата обращения: 28.09.2013 г.).
5. МСФО в России [Электронный ресурс] // Московская газета RG.RU. 2012. URL: <http://blogfiscal.ru/?p=10644> (дата обращения: 28.09.2013 г.).

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ПЛАНА ПОСТАВОК УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ

В.М. Кац, А.С. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: Anastasia.Kozlova.Tomsk@gmail.com

В настоящее время в нашей стране получило значительное развитие отрасль добычи и переработки углеводородного сырья. Ежегодно вводятся в эксплуатацию новые, нефтяные и газовые месторождения, строятся промысловые и магистральные нефтепроводы, закладывается фундамент будущих нефте- и газоперерабатывающих заводов. Ввиду ввода новых мощностей, а также возросшей важности диверсификации поставок сырья, на первый план выходят задачи организации бесперебойных поставок необходимого количества углеводородного топлива. И несмотря на то, что магистральный транспорт углеводородов имеет значительные особенности, по сравнению с железнодорожными, морскими автомобильными перевозками, существует возможность составления плана поставок углеводородного сырья из месторождений на перерабатывающие предприятия в результате решения так называемой «транспортной задачи».

Цель транспортной задачи – разработка наиболее рациональных путей и способов транспортировки товаров, устранение чрезмерно дальних, встречных и повторных перевозок. Условимся считать, что транспортируемым продуктом является нефть; поставщиками (складами) – нефтяные месторождения; потребителями – нефтеперерабатывающие заводы (далее НПЗ). Расположение поставщиков и потребителей, а также схема трубопроводной сети (возможных маршрутов) представлены на рисунке 1.

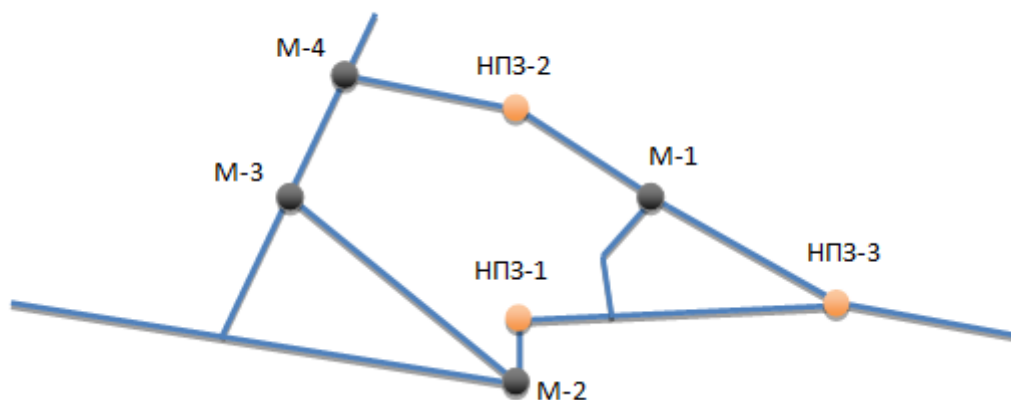


Рис. 1. Схема поставщиков, потребителей и возможных маршрутов поставки

Вследствие отсутствия привязки транспортной задачи к реальным объектам нефтяной отрасли, условимся рассматривать вышеприведенную схему без строгого масштаба расстояний между объектами. Запишем условную матрицу расстояний от каждого месторождения к каждому НПЗ (таблица 1).

Таблица 1 – Расстояния между объектами условной трубопроводной сети, км.

	Н-1	Н-2	Н-3
М-1	350	300	200
М-2	50	700	400
М-3	550	450	1000
М-4	850	150	650

В реальных нефтяных трубопроводных системах существует тариф за транспортировку нефти. Условимся в нашей задаче, что тариф зависит только от протяженности маршрута транспортировки, и составляет условные 50 руб./км [1]. Тогда, матрица стоимости транспортировки запишется как (таблица 2):

Таблица 2 – Стоимость транспортировки нефти, тыс. руб.

	Н-1	Н-2	Н-3
М-1	17,5	15	10
М-2	2,5	35	20
М-3	27,5	22,5	50
М-4	42,5	7,5	32,5

Далее, запишем наперед заданную производительность месторождений и потребность НПЗ в массовом выражении, в сутки (таблица 3).

Таблица 3 – Физические объемы добычи и переработки нефти.

Производительность месторождений, тонн/сутки:		Потребность НПЗ, тонн/сутки:	
М-1	1750	Н-1	2500
М-2	650	Н-2	2000
М-3	2000	Н-3	1100
М-4	1200		
Сумма:	5600	Сумма:	5600

Равенство суммарной производительности месторождений и потребности НПЗ означает, что рассматриваемая транспортная задача является сбалансированной (закрытой).

Для решения транспортной задачи и нахождения объемов и направлений поставок нефти, необходимо отыскать опорный план перевозов и проверить (оптимизировать) его с помощью методов экономического анализа. В качестве способа отыскания опорного плана выберем метод минимального тарифа. Для этого составим и заполним распределительную таблицу, руководствуясь общим правилом метода – ячейки, содержащие минимальный тариф, заполняем в первую очередь максимально возможным количеством (таблица 4). [2, с.17]

Таблица 4 – Распределительная таблица метода минимального тарифа.

П/П	НПЗ-1		НПЗ-2		НПЗ-3		Производительность месторождений
М-1	650	17,5	-	15	1100	10	
М-2	650	2,5	-	35	-	20	650
М-3	1200	27,5	800	22,5	-	50	2000
М-4	-	42,5	1200	7,5	-	32,5	1200
Потребность НПЗ	2500		2000		1100		$\Sigma = 5600$

Проверяем задачу на вырожденность:

$$Z = M + N - 1 = 3 + 4 - 1 = 6, \text{ где:}$$

M – число потребителей;

N – число поставщиков.

Задача вырожденная, так как значение Z равно числу загруженных клеток.

Стоимость транспортировки согласно опорному плану составляет:

$$C_0 = 11375 + 11000 + 1625 + 33000 + 18000 + 9000 = 84\ 000 \text{ тыс. руб.}$$

Опорный план перевозок был также проверен методом потенциалов и является

наиболее оптимальным. Стоимость перевозки при методе потенциалов составила 84 000 тыс. руб.

Транспортная инфраструктура – одна из важнейших инфраструктур, обеспечивающих надежное функционирование объектов топливно-энергетического комплекса. Поэтому особую важность приобретает оптимальное планирование сетей, улучшение организации движения, оптимизация системы маршрутов поставок углеводородного сырья. Решение таких задач невозможно без математического моделирования систем магистрального транспорта.

Данные вычислительные алгоритмы имеют большую степень автоматизации в стандартных пакетах прикладных программ, на пример MS Office, что позволяет достаточно быстро осуществлять расчеты, и на основании их принимать управленческие решения.

Список использованной литературы.

1. Федеральная служба по тарифам [Электронный ресурс] // Сфера транспортировки нефти и нефтепродуктов-Тарифы для организаций. 2012. URL: http://www.fstrf.ru/tariffs/info_tarif/oil/organizations/319 (дата обращения: 01.10.2013 г.).

2. Самаров К. Л. Учебное пособие для студентов Транспортная задача. – М.: Город, 2008. – 121 с.

3. Трубопроводный транспорт нефти, нефтепродуктов и газа учеб. пособие для слушателей проф. образования в нефтегазовой отрасли / под ред. М. В. Лурье. – Сер. Серия «Нефтегазовый бизнес», 2002. – 465 с.

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Н.А. Кащавцева

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: natalya.kashavce@mail.ru

Научный руководитель: Марчук В.И., ст. преподаватель

Анализ существующих систем налогообложения малого бизнеса показывает, что специальные налоговые режимы, несомненно, должны способствовать развитию малого предпринимательства в нашей стране, однако в них все еще встречаются спорные моменты, которые не устраивают налогоплательщиков. Наиболее действенным способом поддержки малого бизнеса, безусловно, является установление такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих малых предприятий.

Изменения законодательства 2013 года в области налогообложения малого и среднего бизнеса, например, добровольный переход на ЕНВД, открывает новые возможности для оптимизации налогообложения. В связи с этим актуальным становится сравнительный анализ экономической эффективности налоговых режимов.

На сегодняшний день в России существует несколько налоговых режимов, для начала их следует разделить на общую систему налогообложения (ОСНО) и специ-

альные налоговые режимы. Тем временем специальные налоговые режимы подразделяются на:

1. Упрощенная система налогообложения
2. Единый сельскохозяйственный налог
3. Единый налог на вмененный доход
4. Патентная система налогообложения

Для того чтобы налогоплательщику было проще сориентироваться в выборе налоговых режимов остановимся на каждом из них поподробнее, а так же рассмотрим их преимущества и недостатки.

Находясь на общем налоговом режиме, налогоплательщик уплачивает налог на прибыль, НДС и налог на имущество. ОСНО предназначена для среднего и крупного бизнеса и традиционно характеризуется самой высокой совокупной налоговой нагрузкой, основную долю в которой составляет НДС. ОСНО – это тот режим, на который в обязательном порядке переводится налогоплательщик, если показатели его работы «зашкаливают». Для малого бизнеса ОСНО выступает своего рода верхним пределом налогообложения. Специальные налоговые режимы предназначены для стимулирования развития малого бизнеса, поэтому совокупное налоговое бремя существенно ниже, чем предусмотрено для других, более крупных, налогоплательщиков. Исходя из сформировавшейся в России системы налогов, можно утверждать, что чем мельче бизнес, тем ниже налоговое бремя, которое на него возлагается. Положительным моментом при данной системе является тот, что организация на ОСНО является плательщиком налога на добавленную стоимость. Многие средние и большие предприятия пользуются ОСНО, и им желательно, чтобы их затраты содержали НДС. В случае, если ваше предприятие находится на ОСНО, Вы сможете сотрудничать с ними без вопросов, а так же в случае если предприятие получает убыток, оно не платит налог на прибыль, и существует вариант учесть данный убыток в следующем периоде. К недостаткам этой системы можно позволить отнести чрезвычайно обременительное налогообложение.

При упрощенной системе налогообложения не придется уплачивать не налог на прибыль, не НДС, а так же налог на имущество и НДФЛ. Однако, следует заметить, что ИП освобождаются от НДФЛ и налога на имущество только в отношении доходов (имущества), полученных от предпринимательской деятельности. Организация может применять УСНО с объектом «доходы» с налоговой ставкой 6% и УСНО с объектом «доходы минус расходы» с 15%. Рассматривая УСНО с объектом «доходы» можно выявить следующие положительные моменты: легкость в системе учета, понятная и доступная; чрезвычайно пониженная ставка налога, а так же данная система годится для низко затратных форм предпринимательской деятельности. К отрицательным моментам можно отнести то, что данная система не годится для изготовления чего-либо или торговли, потому что для налогообложения рассматривается не выручка, а весь ее итог от дохода, даже в случае, если фирма получила убыток, налог в любом случае придется оплатить. Остановившись на УСНО с объектом «доходы минус расходы» следует отметить положительные моменты: можно применять, как производственными, так и торговыми организациями, действующих с мелкими предприятиями или с розницей; налоговое бремя ниже, чем при традиционной системе. Но в данной системе существуют и отрицательные моменты, такие как: расходы на организацию ведения бухгалтерского учета такие же, как при традиционной системе, а так же, если компания получила убыток, следует оплатить минимальный налог – 1% с доходов.

Под системой налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей обычно принимают специальный налоговый режим для сельскохозяйственных товаропроизводителей, предприятий выпускающих сельхоз. продукцию или выращивающих рыбу, совершающих ее первичный и последующий передел. Система предполагает на добровольных началах замену ЕСХН уплату налога на прибыль, НДС, а так же налога на имущество и ЕСН. Налоговым периодом по ЕСХН обычно рассматривают календарный год, отчетным-полугодие. Объект налогообложения ЕСХН установлен, как доходы, уменьшенные на величину расходов. Пожалуй, это один из выгодных режимов, но воспользоваться им могут только те, у кого выручка от производства сельхоз. продукции составляет не менее 70%.

К преимуществам этой следует заметить то, что уменьшается величина начисляемых и уплачиваемых налогов; уменьшается величина уплачиваемых налогов для мелких и средних хозяйств; улучшается период выплаты налогов; облегчено ведение бухгалтерского учета; свободный выбора режима налогообложения. К недостаткам можно отнести то, что для организаций с большой степенью производства пропадает величина возмещаемого бюджетом НДС, а так же предприятия с большим уровнем производительности должны уплачивать дополнительно налог на прибыль.

С 2013 года в отдельный налоговый режим было выделена патентная система налогообложения, но такую систему могут применять только определенный круг предпринимательской деятельности. Суть этого подхода заключается в оплате определенной суммы за патент на вид деятельности, которым предприниматель занимается, не вовлекая в свою деятельность наемных рабочих. Важен и другой подход в налогообложении. Сумма налогового бремени не объединена с финансовыми показателями деятельности уплачивающих эти налоги предпринимателей. Специальный режим в виде ЕНВД в качестве базы налогообложения предполагает «вмененный доход» – система налогообложения особых видов предпринимательской деятельности. ЕНВД прекрасно сочетается с общей или упрощенной системой налогообложения. Основное отличие ЕНВД от этих систем – то, что налог берется не с фактически полученного, а с вмененного дохода, а патент – «вероятно возможная прибыль». Спецрежим в виде ЕНВД и патент – это негибкие налоги, хотя, впрочем, это экономически оправданные начиная с определенного уровня рентабельности. При этом, если «вмененка» в своей основе имеет физический показатель базовой доходности. К преимуществам ЕНВД можно отнести то, что предпринимателю доступно упрощенное ведение бухгалтерского и налогового учета, возможно сочетать УСН, ОСН по отношению к другим видам осуществляемой предпринимательской деятельности. Недостатком данной системы является фиксированная сумма налога, а так же Налоговым кодексом устанавливаются так называемые лимиты физических показателей, что приводит к тому, что ЕНВД применять просто невозможно.

Самый удачный из всех режимов – патент, так как приобретается он на срок от 1 месяца, что разрешает быстро отказаться от него, если появится наиболее заманчивая альтернатива.

В общем, на фоне различных налоговых режимов ИП следует обратить внимание на следующие моменты:

- всегда необходимо просчитывать сумму налогов, которая вносится независимо от финансовых результатов;
- если деятельность организации недавно начата, или не обещает высокой рентабельности, или нестабильна, то выгодно выбрать гибкую систему – УСНО.

- ни спецрежим в виде ЕНВД, ни патент не гарантируют заведомо низкой налоговой нагрузки, хотя она может стремиться к минимальному значению (чем успешнее предприниматель, тем ниже его налоги).

Особое внимание следует обратить на тот факт, что в случае использования специальных налоговых режимов налогоплательщик уже не является плательщиком НДС. Следовательно, его контрагенты (покупатели или заказчики), применяющие общий режим налогообложения и являющиеся плательщиками НДС, не могут возместить НДС, поэтому сделка становится для них малопривлекательной.

Необходимость оптимизации системы налогообложения малого бизнеса признается не только налогоплательщиками, но и законодателями. Совершенно очевидно, что без дальнейших реформ в этой области не обойтись, так как удобство, грамотность и простота уплаты налога являются ключевым моментом не только в выполнении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в повышении мотивации к развитию у малого бизнеса, без которого невозможно повышение конкурентоспособности страны в целом.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ)
2. Грудцына Л.Ю., Климовский Р.В. Налогообложение малого бизнеса по упрощенной системе налогообложения. – М.: Эксмо, 2010. – 350 с.
3. Игнатов В.Г. Органы власти и поддержка малого бизнеса. – М.: Издательство Приор, – 2011.
4. Ильин И.Е. Малый бизнес в России: проблемы и перспективы // Банковское кредитование. – 2012.

АНАЛИЗ РИСКОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ РЕКЛАМНОГО ПРОЕКТА (НА ПРИМЕРЕ «ЯРЧЕ СОЛНЦА»)

Н.В. Кузнецова

Томский политехнический университет, г. Томск

Научный руководитель: Титенко Е.А., ассистент

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, приводящих к положительному или отрицательному исходу принимаемых индивидуумами решений.

Решения в деятельности организации приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать), как говорится, на все 100%. При создании любого коммерческого проекта необходима детальная проработка на предмет рисков. Глубина анализа зависит от конкретного вида деятельности, а также от величины проекта. На рекламном рынке также необходимо осуществлять анализ рисков и способы их минимизации.

Для начала рассмотрим само понятие риска. Риски в экономике – возможность потерь вследствие случайного характера результатов принимаемых хозяйственных решений или совершаемых действий. В инвестиционной сфере. Экономический риск это вероятность возникновения убытков в результате вложения капитала. [1]

Рекламный рынок также не обходится без рисков и ситуаций риска. Ситуация риска – это разновидность ситуации неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено. Иными словами, риск – это оцененная любым способом вероятность, а неопределенность – это то, что не поддается оценке.

Рекламный бизнес относится к разряду венчурных, т.е. рискованных. Поэтому необходимо раскрыть значимость анализа рисков на примере осуществления конкретного рекламного проекта, представить пути снижения степени рисков в организации рекламного проекта. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: проанализировать теоретические аспекты возникновения риска, представить структуру рисков и способы управления рисками, описать методы минимизации рисков, подробно проанализировать основные факторы риска и рассмотреть все на реальном проекте.

В процессе своей деятельности предприниматели сталкиваются с совокупностью различных видов риска, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень и, следовательно, по способу их анализа и методам описания. Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияния на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных. В общем случае реализация риска имеет определенную «структуру», последовательность. Изучение этой структуры важно не только для формирования полного представления о риске, но и для поиска принципиальных путей управления им.

Результатом реализации риска, согласно определению, являются неблагоприятные последствия, то есть изменение состояния объекта в худшую сторону относительно исходного или некоторого обоснованно ожидаемого состояния. Данное изменение происходит в результате воздействия на объект явлений, происходящих как вне, так и внутри его. Данные явления в свою очередь вызываются некоторым набором обязательных условий (обстоятельств), которые называются причинами. Эти обстоятельства-причины в свою очередь могут являться следствием других обстоятельств и т.д. «Глубина» исследования (количество причинно-следственных переходов), предшествующих реализации риска зависит от целей исследования и сложности ситуации. [2]

Существуют способы минимизации и управления рисками, но для достижения лучшего результата необходимо использовать комплекс мер. Отсюда следует, что надо не избегать подобных ситуаций, а уметь правильно давать оценку и управлять ими. Руководитель, обладающий теоретическими основами рискологии и умеющий своевременно пойти на риск, может не только минимизировать расходы, но и зачастую предотвратить последствия.

Избежание или ориентация на минимальные потери за счет принятия стандартных ходов, использование клише конкурентов может повлечь за собой остановку или замедление в развитии, а впоследствии значительные затраты и издержки ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и др.) и, как наихудший вариант, регресс. Доказано, что у фирм-последователей доля рынка уменьшается с появлением каждого нового участника. Фактически у компаний есть два пути: быть дешевле или лучше: дешевле – меньше прибыли, лучше – риск инновации. Потребитель, как правило, заинтересован в приобретении уникальных вещей. Следовательно, самым успешным и самым смелым является решение о выходе на рынок с абсолютно но-

вым бизнес-проектом, новым, как с точки зрения технологии, так и с точки зрения творчества, что в свою очередь повышает неопределенность. [3]

При осуществлении любого коммерческого рекламного проекта необходимо тщательное составление бизнес-плана, что поможет проанализировать и избежать возможные риски. При подготовке бизнес-плана рекламного агентства необходимо принимать во внимание особенности данного бизнеса. Ключевую роль в этой сфере деятельности играет человеческий фактор – и это нельзя не учитывать в бизнес-плане. Отличительной характеристикой рассматриваемого бизнеса является то, что вся сфера деятельности рекламного агентства направлена на предоставление услуг в области проведения маркетинговых мероприятий, отдачу от которых практически невозможно оценить в краткосрочной перспективе. Кроме того, в данном виде бизнеса ключевую роль играет человеческий фактор, что также нужно учитывать при составлении бизнес-плана. Бизнес-план рассматриваемого агентства должен включать в себя анализ рынка услуг в области рекламы. В данной части бизнес-плана необходимо проанализировать характеристики спроса на услуги проведения маркетинговых мероприятий, а также конкурентное окружение. При этом необходимо оценить, какие из маркетинговых мероприятий наиболее востребованы на рынке, а какие не пользуются спросом. На основе информации о динамике спроса и предложения на данном рынке строится прогноз его дальнейшего развития.

При составлении бизнес-плана рекламного агентства нужно определить перечень услуг, которые будет предоставлять рекламное агентство: будет ли это только размещение наружной рекламы или компания будет специализироваться в области рекламы в Интернете, или же будет создавать ролики для трансляции на телевидении и т.д. Рассчитывая доходы по проекту, нужно исходить из того, что вознаграждение рекламному агентству, оценивается, как правило, как процент от рекламного бюджета компании-клиента.

В процессе подготовки бизнес-плана рекламного агентства необходимо составить план мероприятий, проведение которых необходимо для начала деятельности данной организации. Исходя из того, что ключевым фактором, определяющим успех рекламного агентства, является персонал, необходимо предусмотреть расходы на привлечение профессиональных сотрудников. Кроме того, в состав первоначальных расходов войдут расходы на подготовку и оформление всей необходимой документации, затраты, связанные с поиском помещения под офис и заключением договора аренды. Нужно также предусмотреть расходы на покупку мебели, требуемого оборудования и т.д.

Бизнес-план рекламного агентства, помимо всего вышесказанного, должен включать в себя описание организационной структуры проектируемой фирмы. Разрабатывая бизнес-план, нужно представить штатное расписание с указанием основных должностных обязанностей и количества штатных единиц для каждой должности. Кроме того, необходимо оценить размер заработной платы для каждой должности, а также рассчитать совокупные расходы на оплату труда с учетом всех предусмотренных выплат. Как уже было сказано выше, человеческий фактор играет важную роль в бизнесе, направленном на предоставление услуг, поэтому при составлении бизнес-плана рекламного агентства необходимо тщательно продумать систему мотивации персонала.

Одной из составляющих бизнес-плана рекламного агентства является оценка величины текущих расходов. В состав текущих расходов входит арендная плата, коммунальные платежи (если они не включены в состав арендных платежей), вы-

платы подрядчикам и прочим сторонним организациям, с которыми сотрудничает рекламное агентство в процессе подготовки материалов для проведения рекламных кампаний.

Важной составляющей бизнес-плана является финансово-экономическая оценка проекта, которая подразумевает расчет основных показателей, позволяющих оценить экономическую эффективность вложения денежных средств в создание рекламного агентства: срок окупаемости проекта, оценка величины заемных средств (в том случае, если для финансирования проекта мало собственных средств инициатора проекта), чистый денежный поток и т.д. [4]

В связи с тем, что в процессе реализации проекта организации рекламного агентства существует риск отклонения реальных показателей проекта от планируемых, проводится анализ рисков проекта. Целью данного анализа является определение степени чувствительности ключевых финансовых показателей к изменениям внешней и внутренней среды. На основе информации, полученной в ходе анализа рисков проекта, делается вывод о возможном диапазоне значений финансовых показателей проекта.

В данной статье хотелось бы рассмотреть риски на конкретном примере, а именно при создании проекта фирмы, занимающейся предоставлением рекламных услуг. Прделанная работа четко и поэтапно была изложена в бизнес-плане, также была изучена ситуация на рынке. Идея фирмы состоит в предоставлении рекламных услуг с помощью лазерной проекции на различные поверхности. Создание рекламных роликов в 2D и 3D формате, возможность проецирования объявлений и рекламы в бегущей строке. Техническое сопровождение праздников, корпоративных вечеров и т.д.

Был проведен анализ и оценка степени рисков на основе анализа рынка конкурентов, рынка сбыта и рынка рекламы в целом по Томской области.

Распространенный риск-отсутствие клиентов. В подобной ситуации компания планирует провести политику снижения цен, рекламную политику: на радио, в газетах. Также пересмотреть целевую аудиторию: больше ориентироваться на частные заказы и заказы от администрации города, а именно лазерное сопровождение различных мероприятий и торжеств. Другим распространенным риском всегда является высокая конкуренция. Новизна и уникальность для Томской области данного вида услуги позволит конкурировать с другими фирмами. Подбор персонала, обладающего необходимыми для данного вида деятельности качествами, такими как образование, опыт и др. Это поможет сократить вероятность оказания некачественной услуги. Также компания планирует направлять сотрудников на курсы повышения квалификации.

Чтобы избежать потери сотрудников обязательно должен быть стимул для работы. В этом случае фирма планирует ввести систему поощрения, а именно выдача премий и увеличение зарплаты. Для избежания проблем с поставщиками, договора будут заключаться только с проверенными фирмами. Своевременная проверка и обслуживание оборудования сотрудниками компании уменьшает вероятность выхода его из строя.

Процесс оценки рисков проектов является неотъемлемой частью определения их эффективности. Точный прогноз осуществления проекта невозможен ни при каких обстоятельствах, так как при прогнозировании всегда присутствует неопределенность внешней среды, но существуют специальные методы, которые позволяют не только определить с большей или меньшей точностью множество возможных ва-

риантов развития событий, но и описать поведение предприятия и условия реализации проекта для выделенных ситуаций.

Список использованной литературы.

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Белоусов Ю. Риски в бизнесе: типология и характеристики // Финансовая газета. – 2006. – №5. – С 8–10.
3. Основные методы и пути минимизации финансового риска [Электронный ресурс] // Tarefer.ru. 2012. URL: <http://works.tarefer.ru/55/100122/index.html> (дата обращения: 03.03.2012).
4. Помощь бизнесу [Электронный ресурс] // Информационно-аналитическое агентство «BISHELP.RU». 2006. URL: http://bishelp.ru/svoe_delo/otrasl/biznesuslugi/bp_reklamnogo_agentstva.php (дата обращения: 02.03.2012).

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК МОДЕЛЬ МАСШТАБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

В.А. Кузнецова, М.С. Лычагина*

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vika-kuzn@mail.ru, *masha5130@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В связи с высокими темпами распространения в мире франчайзинга как модели масштабирования бизнеса представляется актуальным исследование понятия франчайзинга и его ключевых признаков. В рамках исследования выделен ряд преимуществ по результатам сравнения двух разных моделей масштабирования бизнеса: франчайзинговой и филиальной. Установлено, что франчайзинговая система способствует развитию малого и среднего бизнеса в России.

Сегодня франчайзинг популярен во многих странах мира, так как обладает высокой эффективностью и устойчивостью вновь образуемых предприятий. Предприятие, присоединяющееся к такой системе, значительно снижает свой риск. По статистике, через 5 лет после начала предпринимательской деятельности функционируют 92% участников франчайзинговых систем и всего 23% независимых предпринимателей. [2, с.14]

Рассмотрим непосредственно определение «франчайзинг».

Франчайзинг – это система договорных отношений между головной фирмой и небольшим действующим или создаваемым вновь предприятием, ведущим розничную продажу товаров или оказывающим услуги. Обычно головная компания требует от такого предприятия выплаты единовременного первоначального вознаграждения за право оперировать на рынке от ее имени, под ее торговой маркой. [4]

Американский экономист Филипп Котлер выделил три основных признака франчайзинга, характерных для предприятий во всем мире, работающих по системе франчайзинга:

– франчайзер получает определенную комиссию от франчайзи за использование своей торговой марки, товарных знаков, бренда и иных атрибутов;

- франчайзи необходимо внести начальный взнос, чтобы вступить во франчайзинговую систему;
- франчайзи ведет дела по предоставленной франчайзером системе ведения бизнеса или бизнес-модели. [2, с. 23]

Франчайзинг является одной из моделей масштабирования бизнеса, наряду с открытием собственных филиалов и построением системы удаленных продаж.

Преимуществом франчайзинга является:

- возможность построить сети с широким региональным охватом при минимальных первоначальных инвестициях,
- возможность получить оптимальные условия у поставщиков,
- возможность обеспечить приток новых идей, которые приносят франчайзи.

[1]

Для франчайзера выгода состоит в том, что он получает стабильный объем продаж своей продукции, так как франчайзи обязаны покупать у него определенные договором партии товара или иной продукции/услуг.[3] К тому же, развитие франчайзинговой сети – это хорошая реклама бренда, не требующая специальных финансовых вложений.

При функционировании франчайзинговой системы существуют некоторые проблемы, одна из которых заключается в контроле над франчайзинговыми предприятиями. Необходимо обеспечить контроль качества на высшем уровне: от этого зависят лояльность клиентов, их количество, а, следовательно, и прибыль.

При развитии методом франчайзинга существует угроза, что партнер получает все технологии и отправляется в самостоятельное плавание. Именно поэтому важно обеспечить условия, чтобы полученные вместе с франшизой инструменты были бесполезны вне марки.

Первая ступень к масштабированию бизнеса по франчайзинговой модели – открытие значительного числа собственных офисов для демонстрации потенциальным франчайзи состоятельности бизнес-концепции.

Для определения стоимости франшизы необходимо изучить конъюнктуру и конкурентную среду.

Важно обеспечить узнаваемость марки, ее репутацию, рекомендации владельцев действующих франчайзинговых предприятий, объем поддержки, который готов обеспечивать франчайзер.

Так что же все-таки лучше: открытие филиалов или предприятий, работающих по системе франчайзинга? Сравним две модели масштабирования бизнеса.

Таблица 1 – Сравнительный анализ моделей масштабирования (франчайзинг и открытие филиала)

	Франчайзинг	Открытие филиала
Процедура создания	<ol style="list-style-type: none"> 1. Регистрация ИП или ООО. 2. Составление предварительного бизнес-плана. 3. Заполнение анкеты франчайзи. 4. Рассмотрение анкеты франчайзером. 5. Переговоры, утверждение бизнес-плана. 6. Поиск и утверждение помещения. 7. Подписание договора. 8. Закупка оборудования. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение источников финансирования капитальных затрат. 2. Разработка стратегии и планирование деятельности филиала. 3. Подбор местонахождения создаваемого филиала (юридический адрес). 4. Подготовка комплекта документов, необходимых для внесения филиала в реестр и его постановки на учет в налоговом органе и государственных внебюджетных фондах (в т. ч. Положение о филиале). 5. Внесение филиала в реестр. 6. Присвоение кодов Госкомстата. 7. Получение разрешения на изготовление печатей и штампов и их изготовление. 8. Изготовление и нотариальное заверение копий Положения о филиале и иных документов для постановки создаваемого филиала на учет в налоговом органе и государственных внебюджетных фондах и для открытия счета в банке. 9. Постановка филиала на учет в налоговом органе, пенсионном фонде, фонде обязательного медицинского страхования, фонде занятости, фонде социального страхования. 10. Открытие счетов в банке. 11. Оборудование помещения.
Стартовый капитал	300 тыс. – 1200 тыс.	500 тыс. – 2000 тыс.
Срок окупаемости	От полугода до 1,5 лет	От года до 3 лет

Результаты анализа моделей масштабирования бизнеса дают возможность выделить следующие преимущества организации бизнеса по франчайзинговой модели:

- сокращение сроков создания и запуска франчайзинговой бизнес-модели – обеспечивается за счет необходимости соблюдения значительно меньшего количества юридических формальностей по сравнению с открытием филиала;
- сокращение срока возврата инвестиций, так как требуется меньший объем вложений, а компания-франчайзер – это зарекомендовавшая себя на рынке (во многих случаях, на зарубежном рынке) успешная компания с известным потребителям брендом;
- наличие команды высококвалифицированных экспертов и менеджеров компании-франчайзера, знания и опыт которых возможно использовать для масштабирования бизнеса и развития франшизы.

Благодаря данным преимуществам франчайзинговые сети получили такое широкое распространение по всему миру. Для России это также характерно еще и в силу того, что в рамках данной модели возможно благоприятное, с более низкими рисками развитие малого и среднего бизнеса происходит в стране.

Список использованных источников.

1. Ватутин С. Масштабировать ли бизнес? [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. 03.07.2012. Интернет-проект «Корпоративный менеджмент», 1998–2013. URL: <http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/expand.shtml> (дата обращения: 5.09.2013 г.).

2. Земляков Д.Н., Макашев М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов / Д.Н. Земляков, М.О. Макашев, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 142 с.

3. Курочкин Д.В. Экономика малых предприятий: Курс лекций [Электронный ресурс] // База данных. GenDocs 2000–2011. URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-51815.html?page=5> (дата обращения: 28.08.2013 г.).

4. Сущность франчайзинга [Электронный ресурс] // Российская ассоциация франчайзинга: интернет портал, 2012. URL: <http://www.raf.ru/01130021.php> (дата обращения: 2.09.2013 г.).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В РОССИИ

К.А. Курышин, А.М. Мархаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: konstantint34@mail.ru

Научный руководитель: Рогова О.В., ассистент

В настоящее время Россия вступила в новый период своего развития, связанный с переходом к рыночным отношениям. Многие люди занимаются предпринимательской деятельностью, которая дает ощутимый экономический и социальный эффект.

На деятельность предприятий в России оказывают влияние сразу несколько факторов. Их можно разделить на две группы:

- факторы внутренней среды, обусловленные особенностями предприятия;
- факторы внешней среды.

Внешняя среда подразумевает собой совокупность внешних по отношению к данному предприятию факторов, изменение значений которых существенно влияет на его состояние и результаты деятельности.

Внешняя среда для предприятий имеет большое значение:

1. как источник ресурсов;
2. как потребитель результатов деятельности предприятия и место общественного признания и оценки этих результатов;
3. как фактор, определяющий поведение, образ действий предприятия, отражающихся в установлении целей и осуществлении тех или иных стратегий.

Главной причиной слабого развития отечественных предприятий является низкий уровень финансовой обеспеченности большинства фирм вследствие трудностей с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на приемлемых условиях, неэффективность налоговой системы. Негативное воздействие на развитие предприятий в сфере материального производства оказывают неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка специализированного оборудования, слабость информационной базы.

Еще одной немаловажной проблемой является проблема в налогообложении. Хотя данные проблемы решаются путем неоднократного пересмотра и внесения изменений в Налоговый кодекс РФ в части налогообложения субъектов бизнеса.

Существует и ряд других проблем, которые неблагоприятно влияют на развитие отечественного предпринимательства, такие, например, как: несовершенство нормативно-правовой базы; трудности при решении финансово-кредитных вопросов; проблемы, связанные с получением деловой информации и т.д.

Не менее важной трудностью является низкая квалификация самих предпринимателей и наемных работников. Это относится к факторам внутренней среды. Некомпетентность управляющих или недостаточная способность персонала принимать решения становится главной причиной разорения предприятий. Во многих странах с рыночной экономикой разрабатываются специальные программы управленческой поддержки бизнеса, создаются центры развития или «инкубаторы» бизнеса.

Специфическими проблемами отечественных предприятий, являются:

- трудности сбыта продукции
- информационный голод
- некомпетентность чиновников.

Такие проблемы как трудности сбыта продукции объясняются тем, что многие предприятия из зарубежных стран уже продвинули свою продукцию на мировой уровень. Их продукция пользуется огромной популярностью и заслужила лидирующие места на международном рынке, поэтому товары отечественных производителей уже не удовлетворяют запросы потребителей.

Российские предприятия испытывают «информационный голод». Т.е не хватает информации для создания товара надлежащего уровня. Из-за этого возникает низкий спрос и высокое предложение, а это преграды для развития предприятий. Рынок насыщается импортными товарами, что ставит барьер для продвижения бизнеса.

В итоге прогресс в развитии отечественных предприятий продвигается слабо. Причинами такого положения дел являются: недостаточное финансирование научных исследований, как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов, недостаточная оплата труда научных сотрудников, отсутствие полноценной интеллектуальной собственности, отсутствие централизованной «инновационной среды», трудности сбыта продукции, информационный голод, некомпетентность чиновников и т.д. Список недостатков российских предприятий достаточно велик, однако при грамотных действиях руководства страны с привлечением частного капитала в скором времени наша страна сможет занять одну из лидирующих позиций в этой отрасли. Россия имеет достаточное количество предпосылок для успешного развития предприятий.

Список использованной литературы.

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М.: Триада, Лтд, 2008. – С.28.
2. Гудушаури Г.В. Управление современным предприятием. Маркетинг. Менеджмент. Право. Интегрированные системы управления. – М.: Тандем, 2005. – 336 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В.И. Марчук

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: tika75-1977@mail.ru

Переход на инновационный путь развития является на сегодняшний день важнейшим приоритетом национального развития экономики России, способным обеспечить не только выход из экономического кризиса, но и значительное повышение конкурентоспособности страны на мировом рынке.

Имущественный комплекс (бизнес) предприятия представляет собой хозяйственный объект с законченным производственным циклом, размещенный на предоставленном ему земельном участке. Действующее предприятие или бизнес – предприятие, в отношении которого отсутствует информация о вероятном прекращении его деятельности в прогнозируемом периоде времени. В рамках оценки бизнеса оцениваются акции, другие первичные и производные ценные бумаги, а также доли и паи в уставном капитале предприятий различных организационно-правовых форм собственности. При оценке бизнеса в рамках стратегического анализа рассматриваются следующие основные факторы, влияющие на стоимость [3, с.25]:

- ликвидность активов;
- доходность предприятия;
- тип предприятия;
- уровень конкурентоспособности;
- диверсификация производства;
- квалификация управленческого персонала и другие.

В условиях рыночной экономики целями оценки имущественного комплекса являются:

- покупка отдельных предприятий;
- проникновение на новые товарные региональные рынки;
- реорганизация бизнеса;
- приватизация государственных предприятий;
- приобретение контрольного пакета акций;
- залог имущества в процессе ипотечного кредитования;
- осуществление страхования коммерческих рисков;
- финансовое оздоровление при процедуре банкротства и другие.

Следовательно, в качестве одной из главных целей выступает инвестирование свободных денежных средств в перспективные инновационные предприятия. Процесс оценки базируется на основе требований Федерального закона РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ, федеральных стандартов оценки и других нормативных документов. [1] В процессе оценки используются традиционные подходы: затратный, сравнительный или рыночный, доходный.

В рамках затратного подхода используется показатель чистых активов или собственного капитала. Если чистые активы являются отрицательной величиной, в крайнем случае, можно использовать метод накопления активов (показатель валюты баланса). В рамках сравнительного подхода, если акции предприятия котируются на

фондовой бирже, то их рыночная стоимость будет равна биржевой стоимости. Если акции предприятия не имеют рыночной котировки, то используются показатели-мультипликаторы предприятий-аналогов, которые умножаются на базовый показатель оцениваемого предприятия. В качестве таких показателей выступают мультипликаторы на основе прибылей, балансовой стоимости, выручки от реализации и отраслевые мультипликаторы. В рамках доходного подхода стоимость бизнеса определяется путем деления прибыли или дохода (чистого денежного потока) на ставку капитализации. При этом возможна оценка, как при неизменном, так и при колеблющемся во времени объеме чистого денежного потока. Традиционные подходы к оценке рыночной стоимости бизнеса имеют свои преимущества и недостатки. Так в стоимости отечественных предприятий зачастую отсутствуют такие важнейшие инновационные компоненты, как гуд-вилл или цена фирмы, земельные участки, кадровый потенциал. Применение традиционных методов оценки стоимости бизнеса в современных экономических условиях не всегда позволяет получить обоснованные результаты. Автором был разработан принципиально новый инновационный стратегический подход к оценке бизнеса для целей инвестирования. В рамках указанного подхода используются следующие показатели: согласованная стоимость предприятия, определенная в рамках традиционного подхода, интегральная рейтинговая оценка предприятия, комбинированный стратегический рычаг (финансовый, операционный и оценочный рычаги), конкурентный статус фирмы [2, с.78]. Разница между стоимостями предприятия в рамках стратегического подхода и традиционного подхода позволяет оценить экономический потенциал роста стоимости бизнеса, уровень его возможной дополнительной капитализации. Методика позволяет определить – имеет ли предприятие положительную или отрицательную цену фирмы, создает ли оно добавленную стоимость или нет. В результате образуется новое инновационное направление в теории и практике оценочной деятельности – инновационный оценочный менеджмент, позволяющий эффективно управлять стоимостью бизнеса в современных экономических условиях.

Список использованной литературы.

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» N 135-ФЗ от 29 июля 1998 г.
2. Постюшков А.В.. Оценочный менеджмент. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 272 с.
3. Иванов И.В. Оценка бизнеса: Методы и модели оценки стоимости предприятий традиционных и наукоемких отраслей. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 168 с.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

А.Ю. Мурашкина

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: CyberDevo4ko@rambler.ru

Научный руководитель: Марчук В.И., ст. преподаватель

Инновационная деятельность тесно связана с рисками, чем другие виды деятельности, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. В отличие от крупных предприятий малые организации более подвержены риску. Такое положение обусловлено, помимо особенностей самой инновационной деятельности, высокой зависимостью малых организаций от изменений внешней среды. В крупных организациях этот риск перекрывается масштабами обычной хозяйственной деятельности (отлаженной и чаще всего диверсифицированной). Уровень инновационных рисков достаточно высок. Достаточно сказать, что в среднем только четыре из десяти инновационных проектов заканчиваются успешно, остальные шесть, согласно данным статистики, заведомо обречены на неудачу.

Инновационный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей (задач) на приоритетных направлениях развития науки и техники.

Риск означает, что цели, поставленные в инновационном проекте, могут быть не достигнуты в полном объеме или частично. Риск характеризуют две величины: степень риска (вероятность возникновения неблагоприятного события) и цена риска (потери связанные с неблагоприятными событиями). Основной задачей управления рисками инновационных проектов является минимизация потерь, в случае не достижения поставленных целей.

Таким образом, риск инновационного проекта – это система факторов, проявляющаяся в виде комплексов рисков, индивидуальных для каждого участника проекта в количественном и качественном отношениях.

Риски возникают на различных стадиях инновационного процесса:

– на этапе зарождения инновационной идеи риск может быть связан с неправильным выбором направления процесса нововведений, обусловленным недооценкой рыночных тенденций, а также возможностей предприятия;

– на этапе проведения разработки инновационные риски могут возникать из-за недостаточности финансирования работ, несоблюдения сроков выполнения работ по проекту, возможного несоответствия фактических и плановых параметров разработки;

– на этапе коммерциализации риски могут быть обусловлены проблемами, связанными с патентной защитой прав участников инновационной деятельности; неправильным расчетом объемов реализации; недостаточностью мероприятий по продвижению новшества, включая рекламное сопровождение; неудачным выбором каналов и форм сбыта.

Для идентификации рисков используют их классификацию. По наиболее распространенной классификации риски делят на систематические (чистые) и несистематические (спекулятивные).

Систематические (чистые) риски – те, действие которых нельзя ограничить (их нельзя избежать). Систематические риски характеризуются стабильностью в проявлении. Для их анализа и оценки применяют методы математической статистики. Примерами систематических рисков являются риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами: природные катаклизмы (землетрясения, тайфуны), политические перевороты.

Несистематическими (спекулятивными) рисками можно управлять, их действие можно минимизировать или устранить полностью. Спекулятивные риски не обладают стабильным характером проявления и зависят от текущей конъюнктуры. Примерами наиболее часто встречающихся спекулятивных рисков являются: коммерческий риск (в основном опасность неполучения расчетного уровня прибыли); валютный риск (риск падения (роста) курсов валют); информационный риск (опасность несанкционированного доступа к информации, представляющей ценность); портфельный риск (риски, возникающие при формировании портфеля диверсифицированной компании).

Избежать полностью риска в инновационной деятельности невозможно, так как инновации и риск – две взаимосвязанные категории. Поэтому субъекты инновационной деятельности используют следующие методы снижения негативного эффекта риска.

Хеджирование – это система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений.

Существует две операции хеджирования: хеджирование на повышение и хеджирование на понижение. Хеджирование на повышение (хеджирование покупкой) представляет собой операцию по покупке срочных контрактов или опционов. Хеджирование на понижение (хеджирование продажей) – это биржевая операция с продажей срочного контракта.

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Она является наиболее обоснованным и относительно менее затратным способом снижения степени риска. Используется для нейтрализации негативных последствий несистематических (специфических) видов рисков. Она позволяет минимизировать в определенной степени и отдельные виды систематических (специфических) рисков – валютного, процентного и некоторых других. Принцип действия диверсификации основан на разделении рисков, чтобы препятствовать их концентрации.

В качестве основных форм диверсификации рисков используются:

– диверсификация видов финансовой деятельности – предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных финансовых операций;

– диверсификация валютного портфеля («валютной корзины») предприятия – предусматривает выбор для проведения внешнеэкономических операций нескольких видов валют (обеспечивается снижение потерь по валютному риску предприятия);

– диверсификация депозитного портфеля – предусматривает размещение крупных сумм временно свободных денежных средств на хранение в нескольких банках;

– диверсификация кредитного портфеля – предусматривает разнообразие покупателей продукции предприятия и направлена на уменьшение его кредитного риска;

– диверсификация портфеля ценных бумаг – позволяет снижать уровень несистематического риска портфеля, не уменьшая при этом уровень его доходности;

– диверсификация программы реального инвестирования – предусматривает включение в программу инвестирования различных инвестиционных проектов с альтернативной отраслевой и региональной направленностью, что позволяет снизить общий инвестиционный риск по программе.

Страхование рисков – это защита имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями (страховщиками). Страхование происходит за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов). В процессе страхования предприятию обеспечивается страховая защита по всем основным видам его рисков (и систематических, и несистематических). При этом объем возмещения негативных последствий рисков страховщиками не ограничивается – он определяется стоимостью объекта страхования (размером его страховой оценки), страховой суммой и размером уплачиваемой страховой премии.

Самострахование (внутреннее страхование, резервирование) – это метод снижения рисков, основанный на резервировании предприятием части своих ресурсов и позволяющий преодолеть негативные последствия, как правило, по однотипным рискам. При самостраховании предприятия создают фонды (фонды рисков), которые в зависимости от цели назначения могут быть в натуральной или денежной форме.

Итак, были приведены наиболее приемлемые методы снижения инновационных рисков для всех видов предприятий. Выбор конкретного пути минимизации риска в инновационной деятельности зависит от опыта руководителя и возможностей инновационной организации. Однако для достижения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта. Главной задачей является разработка систем управления риском, которые позволят выявить, локализовать, измерить и проконтролировать тот или иной вид риска и, тем самым минимизировать его влияние.

Список использованных источников.

1. Инновационный проект: понятия, основные этапы создания и реализации [Электронный ресурс] // Технологический парк Могилев. 2013. URL: <http://www.technopark.by/business/207.html> (дата обращения: 06.10.2013).

2. Методы снижения инновационных рисков [Электронный ресурс] // Сайт международного экономического форума. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/00147.htm> (дата обращения: 06.10.2013).

3. Управление инновационными рисками [Электронный ресурс]. URL: <http://h1ppu.narod.ru/75.htm> (дата обращения: 06.10.2013).

4. Методы снижения рисков [Электронный ресурс] // Энциклопедия экономистов. 2013. URL: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/metody-snizheniya-riskov.html> (дата обращения: 06.10.2013).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.А. Нестеренко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: nesterenko_ekaterina@list

Научный руководитель: Шелудякова И.Г., ст. преподаватель

Одной из первых проблем отечественных предприятий, с точки зрения внешнеэкономического аспекта, является низкий уровень конкурентоспособности производимой и выпускаемой продукции. Помимо того, что отечественные производители затрудняются выйти с ней на внешний рынок, они также вытесняются с внутреннего рынка.

Глобализация экономики лишает российских производителей надежды защититься от волн мировой конкуренции национальными границами. Сегодня «глобальный потребитель» хочет получить: высокое качество товара, низкие цены, быструю доставку, максимальную надежность одновременно. Товары сейчас могут производиться в любом месте мира, независимо от того, где возникла потребность в них, и продаваться там, где на них есть спрос. В постиндустриальную эпоху происходят координальные изменения: стираются границы; размываются различия между товарами в форме продуктов и услуг, между продавцом и потребителем; решающим фактором производства становится сам человек и его знания, а не земля и капитал; конкуренция осуществляется не на основе цен или качества, а на основе ключевых компетенций компаний; главным достоинством капитала становится его способность создавать новую стоимость, а не наращивание производственных мощностей, т. е. увеличение размера капитала, которое ранее считалось основным средством экономического роста.

На сегодняшний день в России доля медицинской промышленности выпускаемых лекарств отечественными предприятиями очень мала и составляет всего 23%. Это безусловно выше по сравнению с 2006 годом, где медицинская промышленность составляла 9%. За последние десятилетия ситуация резко ухудшилась. Лекарства выпускались полностью из субстанций, изготовленных на своих же предприятиях, и по объему готовой продукции занимали второе место в мире. Советские антибиотики экспортировались в 40 стран. Сейчас они производятся исключительно из импортируемых субстанций и по ассортименту и многим другим показателям конкурировать с новейшими зарубежными не могут. Примерно такая же ситуация и в секторе сельского хозяйства.

Отечественным предприятиям необходимо обновление основных производственных фондов, по причине их физического устаревания, а также обновление технологического уклада и структуры производства. На это требуется существенный объем инвестиций. А так как в стране наблюдается дефицит собственных инвестиционных ресурсов, то, следовательно, возникает необходимость привлечения иностранных. Для этого нужно заинтересовать иностранного инвестора рациональным инвестиционным проектом.

Привлечение иностранных инвестиций и приходящих с ними новых технических разработок и методов управления дает отечественному производителю мощный толчок для становления собственного конкурентоспособного производства.

Нужно сказать, что эффективное осуществление внешнеэкономической деятельности предприятий невозможно без государственной поддержки. В частности, для государства целесообразно финансировать конкурентоспособные отрасли и предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимы следующие пути развития внешнеэкономической деятельности предприятий:

1. обновление производственных фондов;
2. внедрение новых технологий;
3. повышение научно-технического потенциала;
4. повышение уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции;
5. доведение качества продукции до мировых стандартов;
6. широкое применение маркетинга и менеджмента в сфере внешнеэкономической деятельности;
7. привлечение в производство иностранных инвестиций;
8. применение современных форм управления и организации производства;
9. повышение уровня квалификации персонала;
10. государственная поддержка и стимулирование внешнеэкономической деятельности предприятий.

Подводя итог можно сказать, что обеспечение конкурентоспособности является обязательным для долгосрочного выживания предприятия на рынке. Ситуация складывается таким образом, что у российских организаций практически нет другого выхода, как совершить прыжок в будущее и трансформироваться в компании международного класса, приняв на вооружение новую управленческую парадигму. Чем быстрее будет осознана необходимость этого, тем больше шансов на успех в условиях глобализации.

Список использованной литературы.

1. Капелюшников Р.А. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2007. – № 12.
2. Хорев М.А. Основные направления и факторы реструктуризации промышленных предприятий. – М.: Бюро экономического анализа, 2005. – 169 с.
3. Тяглов Р.С. Перспективные направления кадрового обеспечения промышленного предприятия с учетом социально-психологических особенностей работников. – М.: ГАС и ЖКК, 2010. – 202 с.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – С. 98–99.
5. Проблемы российских предприятий, подходы к их решению, причины проблем [Электронный ресурс] // Журнал «Стандарты и качество». 2011. URL: <http://quality.eup.ru/MATERIALY2/problems.html> (дата обращения: 05.09.2013 г.).

ОЦЕНИВАНИЕ ФОРМ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

О.В. Ожогова

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: rain16_91@mail.ru

Научный руководитель: Чернышева Т.Ю., канд. техн. наук, доцент

Оценка привлекаемых заемных средств организации в условиях неполноты информации с применением экспертных оценок является актуальной. Для повышения обоснованности решений эксперта о форме заемных средств предлагается использовать метод «выгоды-издержки». Для определения весовых коэффициентов показателей предложено использовать иерархическую структуру критериев. Результатом применения метода является определение оптимальной формы заемных средств, а также обоснование выбора и распределения всех вариантов, что позволяет подробно исследовать задачу в целом. Предполагается разработать информационную систему поддержки принятия решений.

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемного капитала. Использование заемного капитала позволяет существенно расширить объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечить более эффективное использование собственных средств, ускорить формирование различных целевых финансовых фондов, а в конечном итоге – повысить рыночную стоимость предприятия.

Решение о выборе тех или иных форм привлечения заемных средств принимается на основе сравнительного анализа их цены, а также оценки влияния результатов использования заемного капитала на финансовые показатели деятельности предприятия в целом.

Использование заемного капитала при определенных условиях выгодно экономически для предприятия, и эффективное управление им приводит к увеличению объемов производства, прибыли, росту рентабельности собственного капитала. И наоборот, неправильный подход к формированию заемных источников предприятия может весьма неблагоприятно сказаться на его финансовом состоянии. [1]

Хотя основу любого бизнеса составляет собственный капитал, на предприятиях ряда отраслей народного хозяйства объем используемых заемных финансовых средств значительно превосходит объем собственного капитала. В связи с этим привлечение и использование заемных финансовых средств является важнейшим аспектом финансовой деятельности предприятия, направленной на достижение высоких конечных результатов хозяйствования.

Можно выделить следующие основные формы заемных средств:

- денежные средства;
- товарная форма (в виде поставок с отсрочкой платежа сырья, материалов, товаров);
- лизинг;
- иные формы (предоставление с отсрочкой платежа отдельных нематериальных активов и т. п.). [6]

На практике применяют финансовые формулы для расчета прибыли/затрат на привлечение и обслуживание заемных средств.

Метод периода окупаемости – один из самых простых и широко распространен в мировой учетно-аналитической практике, не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений. Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом.

Некоторые специалисты при расчете показателя срока окупаемости все же рекомендуют учитывать временной аспект. В этом случае в расчет принимаются денежные потоки, дисконтированные по показателю «цена» авансированного капитала. Очевидно, что срок окупаемости увеличивается.

Показатель срока окупаемости инвестиции очень прост в расчетах, вместе с тем он имеет ряд недостатков, которые необходимо учитывать в анализе. Во-первых, он не учитывает влияние доходов последних периодов. Во-вторых, поскольку этот метод основан на недисконтированных оценках, он не делает различия между проектами с одинаковой суммой кумулятивных доходов, по различным распределением ее по годам.

Метод расчета коэффициента эффективности инвестиции имеет две характерные черты: во-первых, он не предполагает дисконтирования показателей дохода; во-вторых, доход характеризуется показателем чистой прибыли. Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике: коэффициент эффективности инвестиции рассчитывается делением среднегодовой прибыли на среднюю величину инвестиции (коэффициент берется в процентах).

Данный показатель сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли предприятия на общую сумму средств, авансированных в его деятельность (итог среднего баланса-нетто).

Метод, основанный на коэффициенте эффективности инвестиции, также имеет ряд существенных недостатков, обусловленных в основном тем, что он не учитывает временной составляющей денежных потоков. В частности, метод не делает различия между проектами с одинаковой суммой среднегодовой прибыли, но варьирующей суммой прибыли по годам, а также между проектами, имеющими одинаковую среднегодовую прибыль, но генерируемую в течение различного количества лет. [3]

Но в последнее время в связи с нестабильностью рыночной экономики и неопределенностью и неполнотой информации все чаще применяются экспертные методы. Для повышения обоснованности решений эксперта о форме заемных средств предлагается использовать метод «выгоды-издержки».

В соответствии с этим подходом необходимо построить две иерархии, упорядочивающие критерии качества и определяющие общие выгоды и издержки для рассматриваемых альтернатив. Наилучшей является альтернатива с наибольшим отношением количественно определенных выгод к издержкам.

Метод используется для решения слабо структурированных и неструктурированных проблем и позволяет отражать качественные экспертные оценки.

Для определения весовых коэффициентов экспертов целесообразно использовать иерархическую структуру критериев.

Метод предполагает декомпозицию проблемы на все более простые составляющие части и обработку суждений ЛПП. В результате определяется относительная

значимость исследуемых альтернатив для всех критериев, находящихся в иерархии. После построения иерархии строится множество матриц парных сравнений. Полученные суждения выражаются в целых числах с учетом девятибалльной шкалы.

При проведении попарных сравнений следует отвечать на следующие вопросы: какой из двух сравниваемых элементов важнее или имеет большее воздействие, какой более вероятен и какой предпочтительнее. [4]

Для повышения степени объективности и качества процедуры принятия решений целесообразно учитывать мнения нескольких экспертов. Оценка весомости критериев и альтернатив с учетом данного подхода предполагает привлечение специалистов-управленцев, маркетологов, специалистов-теоретиков и т.п.

С этой целью проводится групповая экспертиза, причем множество экспертов может быть подразделено на несколько подмножеств в зависимости от области экспертизы, определяемой характером критериев, используемых в иерархии. Общее мнение экспертов дает относительную оценку, абсолютное значение роли не играет. [5]

Результатом применения метода является определение оптимальной формы заемных средств, а также обоснование выбора и распределения всех вариантов, что позволяет подробно исследовать задачу в целом.

Итак, согласно принципу «выгоды–издержки», по мнению одного эксперта, приоритет отдан форме долгового обязательства в виде лизинга.

Сейчас на начальных этапах разработки находится информационная экспертная система, в которой один из модулей будет основан на данном методе.

Список использованной литературы.

1. Оценка экономической целесообразности привлечения заемных средств. Эффект финансового рычага [Электронный ресурс] // Управление финансами предприятий. URL: <http://specialfinance.ru/ocenka-ekonomicheskoy-celesoobraznosti-privlecheniya-zaemnyx-sredstv-effekt-finansovogo-rychaga.html> (дата обращения: 12.05.2013 г.).
2. Финансы предприятий / под ред. Буряковский В.В. – М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Мы строили, строили и наконец... Строительство объекта в бухгалтерском учете / под ред. Горшкова И. // Новая бухгалтерия. – 2008. – № 11.
4. Принятие решений на основе метода анализа иерархий [Электронный ресурс] // Планирование решений в экономике. URL: <http://www.option.foreks.ru/2/index.htm> (дата обращения: 15.05.2013).
5. Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Электронный ресурс] // Планирование решений в экономике. URL: <http://ecosyn.ru/page0013.html> (дата обращения: 15.05.2012).
6. Чернышева Т.Ю., Ожогова О.В., Лисачева Е.И. Распределение затрат на обслуживание заемных средств предприятия методом комбинаторной оптимизации // Ползуновский вестник. – 2012. – №. 3/2. – С. 53–56.

ИННОВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

М.А. Пинаева

Томский политехнический университет, г. Томск
Научный руководитель: Титенко Е.А., ассистент

Конкурентные преимущества лежат в основе обеспечения конкурентоспособности предприятия в условиях рыночной экономики. Одним из таких преимуществ является инновационная деятельность предприятия. В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы – ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа компании, а также к выводу своей продукции на новые рынки сбыта, в том числе и внешние. Именно поэтому активные внедрения инноваций в производство является источником конкурентоспособности предприятий.

Инновационные предприятия как предприятия, участвующие в процессе, направленном на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, технологический процесс, используемый и практической деятельности. [1] Собственно же, инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке (продуктовая инновация), или в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (процессная инновация). [2]

Мировая экономика последних десятилетий демонстрирует, что в развитии конкурентных преимуществ предприятий и стран, инновации сыграли значительную роль, обеспечив стратегическую конкурентоспособность лидерам инновационных процессов. Поэтому актуальной задачей для любого предприятия является выбор приоритетных направлений инновационной деятельности. [4]

Компании добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов. Речь идет о промышленных предприятиях, которые используют новые методы и способы производства, либо усовершенствуют старое. Инновации могут проявляться в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В инновационный процесс часто вовлекаются идеи, даже не являющиеся «новыми» – идеи, которые буквально «витали в воздухе», но не применялись целенаправленно. [3] При этом всегда происходит вложение капитала в повышение квалификации и получение знаний, в физические активы и повышение репутации торговой марки.

Некоторые инновации создают конкурентные преимущества, порождая принципиально новые благоприятные возможности на рынке, или же позволяют заполнить сегменты рынка, на которые другие соперники не обратили внимания. [2] Различают следующие виды инноваций:

1. По типу новизны для рынка инновации делятся на:
 - а) новые для отрасли в мире;

- б) новые для отрасли в стране;
 - в) новые для данного предприятия (группы предприятий).
2. По месту инноваций в системе (на предприятии) можно выделить:
- а) инновации «на входе» предприятия (изменения в выборе сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.);
 - б) инновации «на выходе» предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);
 - в) инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной, технологической).
3. В зависимости от глубины вносимых изменений выделяют инновации:
- а) радикальные (базовые);
 - б) улучшающие;
 - в) модификационные (частные).

Если конкуренты реагируют медленно, то такие инновации приводят к конкурентным преимуществам. Причиной отставания конкурентов может быть организационная структура компаний (не хватает четкости, регламентации процессов), что влечет за собой медленную реакцию на изменения рыночных процессов, а также нехватка бюджетных средств и новых идей. Например, в таких отраслях, как автомобилестроение и бытовая электроника, японские компании добились исходных преимуществ за счет особого внимания к компактным моделям, имеющим меньшие размеры, потребляющим меньше энергии, которыми пренебрегали их иностранные конкуренты, считая такие модели менее выгодными, имеющими меньшее значение и менее привлекательными.

В процессе внедрения новшеств и внесения улучшений большое значение имеет информация, которая либо недоступна конкурентам, либо которой они не ищут. Иногда инновации являются результатом простых вложений в исследования и развитие или в изучение рынка. Чаще инновации появляются в результате целенаправленных усилий, из открытости и поиска верных решений без шаблонных действий и ведения своей деятельности. [2]

По этой причине новаторы часто оказываются в стороне от конкретной отрасли промышленности или страны. Новшество может прийти из новой компании, основатель которой имеет нетрадиционную подготовку или же просто не был признан в давно существующей, имеющей прочное положение компании. Или же способность к генерированию нового может прийти к существующей компании через старших менеджеров, только начинающих свою деятельность в данной отрасли и вследствие этого более способных почувствовать новые возможности и стремиться к их достижению. Инновации могут также возникать при расширении сферы активности компании, при вовлечении новых ресурсов, навыков или перспектив в новую отрасль. [1] Они могут приходиться от другой нации, с другими условиями или методами ведения конкурентной борьбы.

Разрабатывая инновационную политику, предприятие должно исходить из того, что инновация – это не столько передовая научная разработка, но и передовое внедрение в массовое производство. В связи с этим объектом научного анализа становится инновационная активность предприятия. Финансирование создания инноваций не гарантирует инновационной активности. Финансирование НИОКР – скорее, начальная стадия. В экономической литературе много примеров того, что известные фирмы, имеющие прочное положение на рынке, занимают оборонительные позиции в научно-техническом соперничестве. Высокой активностью во внедрении

нововведений отличаются мелкие фирмы, новые конкуренты по сравнению с известными, так как для них такая активность часто является единственной возможностью проникновения на рынок, создания и удержания конкурентных преимуществ. Причиной низкой активности является, прежде всего, риск внедрения инноваций. По данным американских исследователей, на рынке товаров широкого потребления терпит неудачу 40% всех предлагаемых новинок, на рынке товаров промышленного назначения – 20%, а на рынке услуг – 18%. [4]

Другой причиной является объем финансовых вложений для внедрения. В 10 раз больше нужно затратить на создание опытного образца, чем на научные исследования и в 100 раз больше средств уходит на организацию массового производства товара. Поэтому большинство исследований не выходит за рамки первой стадии, лишь небольшое количество доходит до второй. [3]

Компания, успешно внедряющая новые или лучшие способы ведения конкурентной борьбы, преследует свою цель неотступно, часто проходя через серьезную критику и преодолевая существенные препятствия. В действительности для достижения успеха при внедрении новшества обычно требуется давление, осознание необходимости и даже определенная агрессивность: страх потерь оказывается, достаточно часто, более мощной движущей силой, чем надежда на выигрыш. [4]

После того как компания достигает конкурентных преимуществ, благодаря нововведениям, она может удерживать их только с помощью постоянных улучшений. Практически любое достижение можно повторить. Корейские компании практически достигли возможностей своих японских конкурентов в массовом производстве стандартных цветных телевизоров и видеомagneтофонов, а бразильские компании сформировали технологические процессы и разработали дизайн, сравнимый с конкурентоспособными итальянскими фирмами, производящими особые виды кожаной обуви.

Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций. Иногда исходные преимущества, такие как, взаимосвязи с потребителем, экономия на масштабах производства в существующих технологиях или надежность каналов сбыта, оказываются достаточными для того, чтобы позволить инертной компании удерживать свои позиции в течение лет или даже десятилетий. Однако раньше или позже более динамичные конкуренты найдут пути обхода этих преимуществ на основе своих инноваций, либо создадут лучшие или же более дешевые способы ведения аналогичного бизнеса.

Конкуренция со стороны других компаний выступает в качестве существенного фактора стимулирования инновационной активности на предприятии. Так, Ю. Симачев отмечает перевернутую зависимость инновационной активности предприятий от уровня конкуренции на рынке [4]. В начале, с ростом числа конкурентов на рынке инновационная активность возрастает, а затем стабилизируется или даже падает. Умеренная конкуренция способствует ускорению процесса внедрения новшеств. Но с усилением конкурентной борьбы денежные ресурсы истощаются, инновационный процесс или замедляется или прекращается совсем.

Обоснованный уровень инновационной активности, является важным конкурентным преимуществом фирмы. Продукт фирмы поступает к потребителю значительно раньше продукта конкурента, что придает первой «рыночную силу» (возможность повышения цены). [3]

Инновационная деятельность является одним из факторов повышения эффективности российской экономики и конкурентоспособности отечественных предпри-

ятий, создания условий нормального функционирования промышленности в целом, реструктуризации отраслей и реформирования предприятий.

Существование таких конкурентных преимуществ – это уже большой «плюс». Для улучшения состояния рынка необходимо поддержание и развитие таких преимуществ. В этой связи наряду с формированием инновационных конкурентных преимуществ в области характеристик качества продукции представляется необходимым определение инновационных подходов организации производства и управления на предприятии, в формировании товарного ассортимента и ценовой политики, а также формирования бренда предприятия.

Список использованной литературы.

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2009.
2. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Внешнеэкономические аспекты развития инновационных секторов российской экономики/ Доклад руководителя ЭКЦ МКПП, Генерального директора Института экономики и комплексных проблем связи (ЭКОС), д.э.н. Егорова Г. Н. на Международном Конгрессе промышленников и предпринимателей// http://www.icie.ru/activity/conferences/konferencia1/publications_3.html.
4. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика. – Таганрог: ТРТУ, 2008.

TOTAL QUALITY MANAGEMENT КАК ЗАЛОГ УСПЕХА

А.А. Рольгайзер

University of Wales, г. Cardiff
E-mail: alexander.jun.rolgaiser@gmx.de

Любая деятельность человека ориентирована на личную выгоду. Без разницы, идет ли речь о еде, образовании, культуре или окружении, мы стремимся воплотить наши желания и потребности. Насколько наши требования будут удовлетворены, зависит от качества соответствующей услуги или продукта. Итак, для клиента или потребителя качество относится к важнейшему критерию при выборе услуги или продукта. Чтобы удовлетворить клиента, поставщик обязан предоставить требуемое качество.

В последние годы набирает силу стратегически важный элемент конкуренции «качество», дополнительно к традиционным факторам конкуренции как «стоимость» и «время». В большинстве экономических отраслей наблюдается тенденция перемены от «рынка продавца» к «рынку покупателя». С этим связанное увеличение «борьбы за клиента» так же способствует вышесказанному, как и глобализация.

Для того что бы быть экономически успешным на международном рынке, на сегодняшний день не достаточно «только» достижения высокого качества продукции. Заказчик требует все больше и больше всеобъемлющего качества предприятия. Сюда относятся не только гибкой подход к потребностям клиентов, выше среднего обслуживания клиентов с точки зрения пунктуальности и надежности, расширенный сервис, уверенность в надежности и инновации компании, но также воздействие процессов производства и самих продуктов на окружающую среду. Для удовлетво-

рения таких потребностей, многие компании, вольно или невольно ввели систему менеджмента качества, которая должна в частности укрепить доверие клиентов в способности компании не только производить качественный продукт, но и постоянно искать возможности для улучшения, при этом учитывая желания клиента.

Имеющиеся на рынке системы по управлению качеством, можно разделить на два разных принципа: исполнение требований клиента и оптимизация всех видов деятельности. В ЕС и европейской части России, на мой взгляд, тенденция идет больше на «исполнение требований клиента».

По международным стандартам ISO серии 9000 для менеджмента качества сертифицировано более чем 1 млн компаний по всему миру (по состоянию на декабрь 2012 года [1]).

Как показывает следующий анализ [2], успех сертифицированных компаний не однозначный. Около 30% опрошенных компаний смогли по системе улучшения менеджмента качества уменьшить затраты на предотвращение ошибок (затраты на оценки поставщиков, программы повышения качества, планы тестирования, обучение и т.д.). В затратах на мероприятия по контролю наблюдается еще более несбалансированный результат. Только около четверти компаний смогли сократить эти затраты. Также при уменьшении затрат на время обработки заказа успех был смешанным. Только около одной трети исследуемых и опрошенных фирм сообщили измеримые выгоды. Наибольший успех был достигнут «за счет ошибок». Более 50% компаний смогли уменьшить затраты на устранение ошибок и связывали это как с более высоким качеством продукта так и с оптимизацией процессов. (Рисунок 1.)

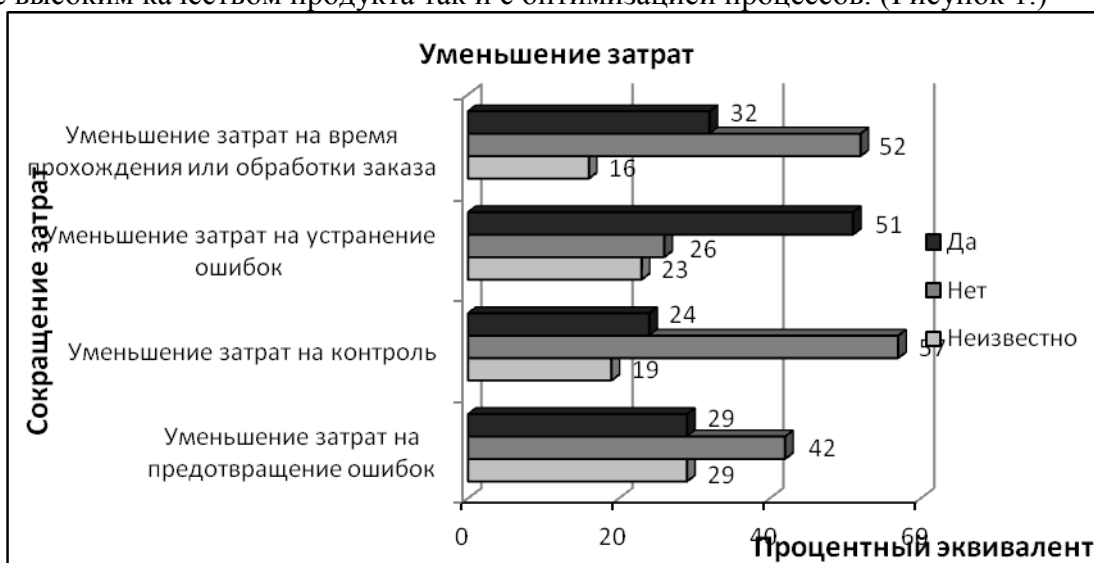


Рис. 1. Уменьшение затрат

Есть две причины для ограниченного успеха сертифицированной системы управления качеством. Цели введения системы управления качеством были, в первую очередь, давление со стороны клиента или маркетинга. Фактические же цели преследовались второстепенно. Вторая причина заключается в ограниченных возможностях и требованиях стандарта. Несмотря на эти «скромные» со стороны ожидания результаты, выявлено явное положительное влияние на затраты и качество.

Если предприятие задается целью внедрения или создания всеобъемлющей стандарта менеджмента качества, то ISO-стандарты не могут представить реальную

альтернативу. В связи с отсутствием важных аспектов Total-Quality-Concept, требования клиентов, рынка и общества не в достаточной мере учтено в стандарте. Введение Total-Quality-Management-System (TQM) начинается, однако, с построения системы менеджмента качества на предприятии. Таким образом, построение системы менеджмента качества в соответствии со стандартом ISO 9000 можно рассматривать как первый шаг на пути реализации TQM-Concept.

Системный подход, в котором на переднем плане стоит оптимизация всей бизнес-деятельности, на мой взгляд и есть Total-Quality-Management (TQM). Постоянное внимание на потребности «внутренних и внешних клиентов» является одной из основных целей TQM.

На международном уровне TQM получил широкое признание. Однако в реализации на практике многие предприятия сталкиваются с трудностями, которые зачастую уже происходят на стадии разъяснения используемой терминологии. Директивы национальных и интернациональных премий качества оказывают помощь в реализации TQM.

Реализация TQM- концепции может быть реализована на основе требований трех важнейших премий за качество. Речь идет о European Quality Award (EQA/ЕС), Malcolm Baldrige National Quality Award (MBNQA/США) и Deming Prize (Япония).

Некоторые результаты финалистов и победителей этих наград показывают, что внедрение всеобъемлющей системы менеджмента качества может оказать сильное влияние как на качество, так и на результаты деятельности предприятия (Таблица 1).

Таблица 1 – Результаты отборных финалистов и победителей EQA

Изменение в результатах деятельности предприятия	Увеличение экспортных продаж Увеличение прибыли Увеличение сбыта Увеличение доли рынка
Изменение в данных качества	Снижение нормы дефектов
Изменение в времени прохождения	Снижение времени внедрения для новых продуктов Снижение времени прохождения продуктов
Воздействие на сотрудников	Увеличение дохода сотрудников Увеличение довольства сотрудников Снижение заболеваемости Сокращение несчастных случаев Увеличение содействия сотрудников Повышение квалификации сотрудников
Воздействие на клиентов	Увеличение довольства клиентов Снижение жалоб клиентов
Воздействие на поставщиков	Довольство поставщика увеличивается
Модификация стоимости	Снижение стоимости за единицу
Изменение производительности	Увеличение производительности

Результаты MBNQA предоставляют сравнительные результаты. Интересно мнение о значимости этой премии за качество для Соединенных Штатов: 92% предприятий считают, что MBNQA достигла своей цели в повышении осведомленности, что качество становится все более важным фактором конкуренции. 82% опрошенных предприятий заявили, что цель «пробудить понимание для элементов» составляющих «Quality Excellence», была достигнута. И 78% опрашиваемых считают, что

публикации успешных концептов качества и те преимущества, которые были из них взяты, очень важны.

В заключение можно сказать, что консеквентная реализация концепции качества приносит с собой значительные преимущества для предприятия.

Список использованной литературы.

1. ISO Grafik Denkler QM, 2012.
2. Bones, G., Vossebein, U.: QM-Systeme im Mittelstand – eine empirische Analyse. VDI-Fortschrittberichte, Reihe 2, Nr. 465.
3. Zipse, M.: Qualitätspreise, Diplomarbeit, FH Gießen-Friedberg, FB WI, Q34
4. DIN EN ISO 9001 Ber 1:2009-12
5. DIN EN ISO 19011:2011

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Ю.Г. Ромали

Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль

E-mail: romali.yulia@mail.ru

Научный руководитель: Шкиотов С.В., канд. экон. наук, доцент

Статья посвящена современным проблемам антикризисного управления в практике отечественных компаний. В работе рассматриваются некоторые актуальные вопросы кризисного менеджмента в современных условиях, а также применение существующих и новейших стратегий управления рисками в организации на примере российских предприятий.

В процессе своего функционирования каждая организация неизбежно сталкивается с целым рядом проблем, способных привести к возникновению острого кризиса, сопровождающегося резким ухудшением операционных показателей деятельности, что и актуализирует тематику исследований антикризисного управления.

Теория и практика антикризисного управления находится в постоянном развитии, предприятия разрабатывают и внедряют различные варианты выхода из кризисных ситуаций. Анализ опыта отечественных и зарубежных предприятий позволяет выделить три наиболее популярных стратегии антикризисного управления предприятием:

- консолидация и рационализация;
- реструктуризация;
- развитие.

При этом интеграция вышеперечисленных стратегий приносит наибольшую эффективность. Именно поэтому организации, как правило, не используют фиксированную стратегию выхода из кризисной ситуации, а исходя из особенностей компании, осуществляют антикризисное управление в индивидуально-интегральном направлении.

Ярким примером эффективного применения интегрированных стратегий может послужить отечественная группа компаний ГАЗ. Тяжело пережившая кризис ГАЗ находилась в тяжелой финансовой ситуации: потеря более 30 миллиардов руб-

лей из-за обвального падения продаж продукции, долги в сотни миллионов долларов поставщикам, катастрофическое снижение дохода (в 2009 году доход снизился на 54% по сравнению с 2008-м). Помимо этого, компанию одолевали серьезные структурные проблемы, связанные с высокими гарантийными затратами, а также необходимостью содержать низкопродуктивный штат из 90000 работников. После прихода в 2009 году на пост президента компании Бо Андерсена ситуация значительно изменилась. К 2011 году производство компании удвоилось, что повлекло за собой резкое увеличение доходов. Также группа компаний ГАЗ добилась заключения знаковых сделок с Volkswagen, GM и Daimler, обещающих высокие выгоды в долгосрочной перспективе. Столь высокие результаты были достигнуты за счет грамотного и эффективного применения антикризисных стратегий новым руководством компании, которое добилось реструктуризации задолженностей перед поставщиками, а также провело большую реорганизацию предприятия, затрагивающую как производственную цепочку, так и логистику и даже систему продаж. Также, начиная с 2009 года ГАЗ сократила число сотрудников с 90000 до 57000 (66% штата управляющих и 33% штата рабочих). [1]

Как правило, на отечественных предприятиях, антикризисное управление связано с принятием решений в целях изменения уже сложившейся ситуации, исправления или ликвидации последствий. В современных же условиях, когда изменения во внешней среде происходят быстрее и вероятность их возникновения выше, необходим новый вектор развития антикризисных методов управления. Необходимо больше внимания уделять развитию культуры управления рисками, повышать профессионализм и квалификацию управленческого звена персонала, способного моделировать и финансово оценивать риски.

Культура управления рисками на сегодняшний день является одной из важнейших проблем в риск-менеджменте, заключающейся в слабой поддержке его со стороны руководства компании. Как правило, оно осознает важность проведения антикризисных мероприятий, однако чаще всего данный процесс не поддерживается и не подпитывается необходимыми энергией и финансами. Культура антикризисного менеджмента на сегодняшний день требует глобального развития в современной России, поскольку с рисками сталкиваются абсолютно все компании, следовательно, все должны уметь управлять ими. Сейчас же бытует мнение, что управление рисками актуально только для крупных корпораций, соответственно, согласно статистике – малый и средний бизнес практически не проводят данных мероприятий.

Ключевыми задачами в управлении рисками являются своевременная, полная идентификация и объективная оценка рисков, обеспечение вовлеченности менеджмента в процессы риск-менеджмента, а также формирование и контроль применения инструментов антикризисного управления. Мероприятия по снижению рисков должны формироваться в двух направлениях: устранение выявленных рисков и проведение мероприятий по снижению рисков в рамках деятельности предприятия в целом.

Предупреждение и прогнозирование кризисных ситуаций – необходимые сегодня процессы антикризисного управления. В современных условиях компании должны уделять внимание работе по анализу потенциальных рисков. Одной из компаний, уделяющих внимание данному вопросу, является ОАО «РусГидро». Реализуя политику компании в области управления рисками, профильные сотрудники плотно взаимодействуют с ключевыми подразделениями компании (владельцами тех или иных рисков). В компании регулярно актуализируется реестр стратегических рис-

ков, способных оказать негативное влияние на достижение стратегических целей, и планируются приоритетные мероприятия реагирования на риски. Количественная и качественная оценка рисков осуществляется современными методами оценки возможных потерь, основанными на инженерных расчетах, статистике и финансовой математике. Оптимизация рисков достигается с помощью реализации организационных мероприятий, а также путем осуществления комплекса мер по обеспечению надежности оборудования и сооружений. Компанией реализуется перспективная программа технического перевооружения и реконструкции на период до 2020 г. В ходе ее реализации происходит непрерывное обновление изношенного оборудования: осуществляется замена элементов и узлов гидротурбин на современные, конструкция которых обеспечивает высокую надежность и одновременно экологичность производства. В полном объеме осуществляются ремонтные работы, внедряются современные методы диагностики без остановки оборудования, постоянно оптимизируется структура и величина объема запасных частей, введен тендерный отбор сервисных и снабженческих организаций с целью повышения качества предоставляемых услуг и материалов, ответственности контрагентов и снижения удельных затрат. В части управления HR-рисками разрабатываются стандарты подготовки сотрудников, а также программа подготовки превентивного развития кадрового потенциала компании. [2]

Необходимо понимать, что кризис в организации – это неизбежный процесс. И неизвестно, какими последствиями он обернется, что в свою очередь, напрямую зависит от выбранной фирмой антикризисной стратегии. Мероприятия по управлению рисками сегодня – необходимая и обязательная деятельность любой организации, а существующее многообразие путей выхода компании из кризиса порождает возможность не только ее возврата в исходную рыночную позицию, но и роста операционных показателей ее деятельности.

Список использованной литературы.

1. Ведение бизнеса в России: западный взгляд. [Электронный ресурс] // Официальный сайт научно-экономического журнала Эффективное Антикризисное Управление. 2013. URL: http://www.e-c-m.ru/magazine/76/eau_76_202.htm (дата обращения: 12.10.2013).

2. Результаты расследования стали нашей настольной книгой. [Электронный ресурс] // Официальный сайт научно-экономического журнала Эффективное Антикризисное Управление. 2013. URL: http://www.e-c-m.ru/magazine/61/eau_61_15.htm (дата обращения: 05.10.2013).

ПОСТАНОВКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВА УЧЕТА ЗАТРАТ ПО МЕТОДУ ABC КОСТИНГА

М.А. Рябыкин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: riabykin_max@mail.ru

Научный руководитель: Никулина И.Е., доктор экон. наук, доцент

Регламентация бизнес-процессов и применение автоматизированных программ по расчету трудоемкости операций позволяют компании сократить время на расчет полной себестоимости изготавливаемой продукции по методу ABC. В результате, компаниям становится проще выстраивать эффективную систему ценообразования, сокращать издержки и контролировать эффективность деятельности подразделений.

Крупные компании с диверсифицированными производствами часто сталкиваются с проблемами исполнения тех или иных процессов или задач. Причины могут быть разные, начиная от размытой ответственности среди исполнителей, заканчивая высоким процентом текучести кадров, когда каждый новый сотрудник не знает своих функций на рабочем месте.

Одним из способов решения подобных проблем на предприятии в настоящий момент времени, может быть, оптимизация существующих бизнес-процессов в компании посредством их регламентации и занесения в консолидированную электронную базу. Поэтому регламентация деятельности подразделений в целом и исполнителей в частности поможет навести порядок на предприятии и сосредоточить внимание руководителей подразделений на основной цели – увеличение прибыли.

Однако, прописанный бизнес-процесс может использоваться не только как инструмент для регламентации деятельности подразделений, но и как источник информации для распределения затрат по методу Activity Based Costing – расчет себестоимости по видам деятельности.

Сущность данного метода заключается в учете затрат по работам (функциям). Предприятие рассматривается как набор рабочих операций, в процессе осуществления которых необходимо затрачивать ресурсы. Согласно методике определяется полный перечень и последовательность выполнений операций (функций) с одновременным расчетом потребности ресурсов для каждой операции. Затем издержки по каждой функции относят на носители затрат. Носителем затрат может выступать изделие (товар, услуга), конкретный клиент, заказ. Носитель затрат включает, соответственно, приходящуюся на него долю затрат каждого центра по всем производственным операциям [2, с.150].

Поэтому, для эффективного применения Activity based costing необходимо наличие прописанного бизнес-процесса с распределением временных затрат на выполнение функций исполнителем.

Как правило, большие компании применяют унифицированную систему написания бизнес-процессов со стандартной формой заполнения: цели регламента, планируемые количественные и качественные изменения, матрица с распределением ответственных, EPC диаграмма с выделением ответственных служб, исполнителей, событиями и функциями.

После построение схематичных EPC диаграмм бизнес-процесс расписывается по функциям. Далее специалисты компании отцифровывают каждую функцию по

времени ее выполнения. После того, как основная часть бизнес-процессов прописана и отхронометрирована по времени исполнения, специализированные программы для хранения и структурирования регламентов компании, например, Business Studio позволяют автоматически рассчитать общее время занятости специалиста на выполнение свойственных ему функций. В результате, мы можем разбить затрачиваемое время сначала по операциям, затем по производствам (Таблица 1).

Таблица 1 – Статистика времени на выполнение функций бухгалтером

Бухгалтер по расчету с поставщиками	Производство №1	Производство №2
Проверка наличия подписей	1 мин	1 мин
Занесение документов в базу	3 мин	4 мин
Подача заявки на оплату	2 мин	2 мин
Составления акта сверки с поставщиком	5 мин	10 мин
Итого	11 мин	17 мин

Во-первых, информация такого характера позволяет руководству определить загруженность рабочего времени любого сотрудника и определить узкие места для оптимизации бизнес-процессов компании. Т.е. компания уже начинает управлять и контролировать функции и процессы, а не общие статьи затрат.

Во-вторых, такой анализ предоставляет объективную оценку стоимости каждой операции. Так зная ФОТ бухгалтера (в примере 30 000 руб/мес), мы можем оценить стоимость любой функции в разрезе видов деятельности (Таблица 2).

Таблица 2 – Определение стоимости функции

	Производство №1	Производство №2	Итого
Количество заказов по видам производств	250 заказов	150 заказов	400 заказов
Работа бухгалтера по расчету с поставщиками, мин	250x11=2750 мин.	150x17=2550 мин.	5300 мин.
Стоимость операции	15 566 руб.	14 433 руб.	30 000 руб.
Стоимость процесса, руб./мин.			5,66 руб./мин.

После того, как деятельность каждого специалиста компании расписана по времени выполнения определенной функции, производится группировка функций в основные, вспомогательные и обслуживающие операции.

- Основные операции: Ведение бухгалтерского учета, оформление заказа, приемка товара, хранение и т.д.
- Вспомогательные операции: Управление персоналом, информационно-техническое обеспечение и т.д.
- Управленческие операции: Управление продажей товара, управление складской логистикой, закупкой товара и т.д. [3]

Рассчитав стоимость каждой операции и распределив затраты по видам деятельности, можно приступить к распределению затрат для расчета себестоимости и рентабельности по конкретному продукту или клиенту. Как правило, большинство предприятий оценивают рентабельность по клиенту, соответственно затраты распределяются сначала по каналу сбыта, а затем уже по клиенту в зависимости от количества заказов от них. Рассмотрим на примере в Таблице 4.

Таблица 3 – Расчет рентабельности по каналам сбыта с распределением затрат по методу ABC

Виды производств Канал сбыта	Материальная себестоимость продукции, тыс. руб.	Расходы канала сбыта, тыс. руб.	Всего расходы, тыс. руб.	Продажи, тыс. руб.	Рентабельность %
Производство 1	140,5	45,9	186,4	199,6	7,06
Торговые сети	75,8	26,5	102,3	108,03	5,6
Дистрибуторы	56,2	18,1	74,3	80,62	8,5
Ногеса	8,5	1,3	9,8	10,91	11,3
Производство 2	475,9	154,4	630,3	740,01	17,41
Торговые сети	195,6	58,9	254,5	293,18	15,2
Дистрибуторы	280,3	95,5	375,8	446,83	18,9

Таким образом, применение метода ABC позволяет принимать обоснованные решения по снижению издержек, т.к. есть раскладка стоимости всего процесса, операции и функции. Руководитель может в любой момент времени исключить лишний процесс в цепочке операции. Более того, такой анализ позволяет вести более адекватную ценовую политику и сравнивать собственную себестоимость с рыночным предложением.

Однако есть и недостатки в применении описываемой системы учета: трудоемкость и значительные затраты, связанные с внедрением данного метода. Поэтому руководитель должен принимать решение по использованию данного метода взвешенно, оценив все преимущества и недостатки, а также готовность компании к таким изменениям.

Список использованной литературы.

1. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. – М., 2005. – С. 25.
2. Валиков И.В. Методика управленческого учета накладных расходов // Экономика и управление. – 2010. – № 8. – С. 148–152.
3. Атаманов Д. Расчет себестоимости продукции методом ABC // Финансовый директор. – 2003. – № 12.
4. Cooper R. «The Rise of Activity-Based Costing – Part One: What is an Activity-Based CostSystem?» // Journal of Cost Management. –Vol. 2. – № 2 (Summer 1988). – С. 45–54.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ЭЛЕСИ»

Д.С. Севергина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dia_sergeevna@sibmail.com

Научный руководитель: Другова З.К., канд. фил. наук.

Качество определяет конкурентоспособность компании, как на внутреннем, так и на мировом рынках. Внедрение системы менеджмента качества в соответствии с требованиями ISO 9001-2008 позволяет выстроить эффективное управление компанией, снизить риски и повысить качество производимого товара или услуги. Одной из таких компаний является компания «Элеси».

Конкуренция все больше становится борьбой не ресурсов, а стратегий, и инвестиции компаниями все чаще направляются на создание ключевых компетенций и обеспечение своих динамических способностей. Не развиваясь изнутри, компания не достигнет эффективного развития во внешней среде. Таким образом, требования международных стандартов ИСО 9001-2008 внедрение системы менеджмента качества (СМК) направлены на структуризацию повышение эффективности деятельности, позволяющую достигать поставленных целей для компании. Внедрение процессно-ориентированного управления сегодня является ключевым фактором успеха, что подтверждено международной практикой.

Целью исследования является анализ внедрения системы менеджмента качества. Примером успешного внедрения СМК и успешной деятельности на рынке инжиниринговых услуг является компания «Элеси». Инновационное развитие компании базируется на выполнении требований стандартов ISO, преобразовании менталитета и институциональных барьеров в преимущество компании. Преобразования можно проследить по мере внедрения СМК.

Изначально построение СМК в компании, как и в большинстве других российских предприятий, было больше на бумаге, чем в деятельности компании, но довольно скоро стало понятно, что этого недостаточно для сохранения конкурентоспособности, поэтому начали внедрять процедуры и выстраивать деятельность, в соответствии с требованиями стандартов ISO 9001.

Привели к адекватному виду и пониманию наиболее важные показатели, сравнивая их со сбалансированными показателями, начали системное обучение сотрудников, вырабатывали свои инструменты внедрения СМК, так как методик много, а вот практического применения, которое подошло бы компании, не было. Концентрация была первоначально не на качестве продукта, а на эффективности бизнес-процессов и, как показала практика, качество само подтянулось.

Далее требовался ряд нововведений, для того чтобы совершенствовать систему. В компании для этого были разработаны программа развития и управленческие инструменты:

- стратегическая матрица (оцифровка показателей),
- матрица компетенций (позволяет скоординировать специалистов для выполнения определенного заказа),
- регламенты (положения о мотивациях и др.),
- альбом бизнес-процессов.

Владельцы процессов ведут оценку компетенций каждого сотрудника, на сколько человек вовлечен в процесс создания продукта (услуги), смотрят, чтобы отделы были загружены эффективно, отдел качества может только проверить выполнил ли сотрудник необходимую часть работы. Теперь в случае какой-либо проблемы отдел качества анализирует процесс, происходит обсуждение на уровне руководства, разговаривают со специалистами, они сами говорят причину и устраняют ее.

Показатели работы бизнес-процесса являются основой для системы измерений и анализа, на ключевых точках бизнес-процесса снимаются индикаторы, сравниваются с целевыми показателями. Мониторинг бизнес-процессов позволяет своевременно устранять сбои в процессе работы оставляя качество конечного продукта на уровне в соответствии с требованиями. Существующая в компании система обратной связи, позволяет оптимизировать процесс работы, повысить эффективность или устранить несоответствие выполнения бизнес-процесса. В компании считается нормой процедура, если сотрудник допустил ошибку и сразу же сообщил о ней, это делается для того чтобы устранить дальнейшие сбои или выявить причину возникновения.

Стимулом к внедрению нововведений в отделы являются реальные отчеты, например, сами сотрудники, рассказывают, что нужно изменить или усовершенствовать, некоторые идеи пересматриваются на уровне руководства, отдел качества предлагает или может внедрить их в другие отделы.

В рыночной экономике проблема качества является важнейшим фактором повышения уровня жизни, экономической, социальной и экологической безопасности. Растущая требовательность к повышению качества – одна из характерных черт мирового рынка. Таким образом, внедряя СМК, компания «Элеси» достигла высоких результатов, как в повышении качества продукции, так и в менеджменте.

Список использованной литературы.

1. Биннер Хартмут. Управление организациями и производством. – М.: Альпина, 2010. – 281с.
2. ГОСТР ИСО 9001:2008 «Системы менеджмента качества. Требования».
3. Другова З., Битерякова А. Тильман М. Оценка подходов к управлению организаций // Бюллетень Сибирской медицины. – 2011. – №3. – С.155–161.
4. Друкер П. Эффективное управление предприятием. – М.: Вильямс, 2008. – 212 с.
5. Новая экономика инновационный портрет России Москва 2010г. комитет Совета Федерации по образованию и науке. Комитет Гос. Думы по науке и наукоемким технологиям. Центр стратегического партнерства Москва, 2010. 501с.
6. Экономика инноваций / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2011. – 416 с.

ТЕХНОЛОГИЯ ВПЕЧАТЛЕНИЙ КАК МЕТОД КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Р.Е. Суханкина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: rimma_sukhankina11@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Сегодня с ростом уровня требований потребителей к товарам и услугам производителям становится все труднее оформить желания, потребности в товарную форму. Неценовые методы борьбы за потребительские рынки уже не дают прежнего эффекта. Возникает необходимость чего-то нового, что позволило бы компаниям качественно изменить свой бизнес. Этим «новым» может стать «технология впечатления». Этот метод способен полностью изменить восприятие потребителя о товаре, повысить ценность и увеличить спрос на данную продукцию или услугу.

Как известно, конкуренция означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров.

Рыночное соперничество приводит к успеху в том случае, если предприниматель заботится не только о сохранении, но и о расширении своего производства, для чего стремится усовершенствовать технику и организацию, повышать качество товаров, снижать затраты на производство единицы продукции. Тем самым он получает возможность снижать цены, расширять ассортимент товаров, улучшать продажное и послепродажное обслуживание покупателей.

Таким образом, конкуренция позволяет эффективнее производить и продавать товары и услуги. Это также проявляется в вытеснении с рынка неэффективных предприятий, рациональном использовании ресурсов, минимизации диктата производителей по отношению к потребителю.[1]

Экономическая теория подразделяет конкуренцию на совершенную и несовершенную. Совершенная конкуренция есть неотъемлемый атрибут свободного (совершенного) рынка, который также является сугубо абстрактной конструкцией. Что же касается несовершенной конкуренции, то в целом она характеризуется более или менее активным вмешательством в конкурентные отношения монополистических «начал» и установлением власти над ценами со стороны отдельных субъектов рынка.

Однако в условиях совершенной конкуренции преобладают неценовые методы конкуренции. Неценовая конкуренция проводится главным образом посредством совершенствования качества продукции, технологии производства, внедрения инноваций, патентирования и брендинга, «сервизации» сбыта. Этот вид конкуренции основывается на стремлении захватить часть отраслевого рынка путем выпуска новых товаров, которые либо принципиально отличаются от своих предшественников, либо представляют модернизированный вариант старой модели.

Этот вид конкуренции основывается на улучшении обслуживания покупателя. Сюда входит воздействие на потребителя через рекламу, мерчендайзинг, обслуживание клиентов.[2] То есть неценовая конкуренция направлена на создание предпосылок, которые улучшают реализацию продукции.

Это значит, что, разрабатывая стратегию и тактику поведения на рынке, фирма, прежде всего, заботится о том, чтобы созданная продукция по своим потребительским качествам отвечала запросам потребителей. Поэтому неперенным усло-

вием реализации экономической политики фирмы является учет динамики ожиданий потребителей. И в рамках этих параметров она определяет пути уменьшения издержек и снижения цены.

В данных условиях фирма может конкурировать по продукту либо по условиям продажи. В первом случае происходит усиление таких неценовых характеристик товаров, как улучшение качества при сохранении цены, повышение надежности при эксплуатации, обновление ассортимента, соответствие товаров международным стандартам и т. п.

Конкуренция по условиям продажи предусматривает распространение и усовершенствование услуг, которые сопровождают реализацию товаров. К ним относятся:

- продажа товаров в кредит;
- продление срока гарантийного обслуживания;
- бесплатная доставка товара на дом и его установка;
- безвозмездные консультации относительно использования купленного товара;
- продажа товара с предоставлением к нему запасных частей;
- интенсивное использование рекламы, которая показывает преимущества продукции продавца;
- открытие ремонтных мастерских и сервисных центров, которые осуществляют гарантийный ремонт и текущее обслуживание проданного товара.[3]

Неценовые методы конкуренции в настоящее время являются основополагающими в рыночном механизме всех развитых стран мира. Это означает, что в конкурентной борьбе особое внимание уделяется:

- 1) надежности товаров, их безопасности. Именно на этом делается акцент в рекламе;
- 2) экономичности товаров (потребитель анализирует, сколько нужно платить за электроэнергию, воду, энергоносители при использовании товаров);
- 3) удобству в эксплуатации и обслуживании;
- 4) большему гарантийному сроку использования товаров;
- 5) лучшим экологическим характеристикам;
- 6) условию обязательного (часто бесплатного) обучения персонала для работы на покупаемом оборудовании;
- 7) условию принятия в зачет сданного старого оборудования в качестве первого взноса за новый товар;
- 8) нормой конкурентной борьбы в современных условиях является поставка оборудования не «под ключ», а по принципу «первая продукция – в руки», что привлекает заказчиков экономией расходов на пусконаладочные работы;
- 9) возрастающая скорость выполнения заказов клиентов при неизменных ценах. Главенствует принцип: «Скорость – фактор цивилизованной конкуренции!».

Большое значение в неценовой конкурентной борьбе имеет оперативная готовность фирм к перепрофилированию производства своей продукции в зависимости от изменения рыночной ситуации. Так, в японских фирмах стало правилом обучать рабочих сразу нескольким специальностям. При необходимости перепрофилирования производства, таким образом, не требуется смена кадров и экономится время самого перепрофилирования. Такой прием особенно характерен для поведения малых фирм, что и объясняет их высокую живучесть и гибкость.

Достичь преимуществ над конкурентами можно не только на основе реальных отличий своего товара, но и за счет активной рекламной деятельности, на которую компании тратят немалую долю своего бюджета. Основная цель рекламы – привлечение внимания потенциального потребителя и формирование, впоследствии, потребности в данном товаре или услуге.

Но на сегодняшний день продолжительность активной жизни людей растет, и в связи с этим появляются новые потребности, желания, которые все труднее оформить в товарную форму – необходимое уже есть, а копить излишества склонны не все. Растет требовательность потребителей к товарам. И уже неценовые методы конкуренции не дают прежнего эффекта, требуется что-то новое. Это новое – технология впечатления.[4]

Технология впечатления возникает тогда, когда компания целенаправленно использует услуги как сцену, а товары – как декорацию для того, чтобы увлечь клиента. Впечатления незабываемы.

Компании, которые пользуются технологией впечатления как методом конкурентной борьбы, понимают, что предлагать впечатление намного выгоднее, чем постоянно регулировать цену на товар или услугу. Несмотря на то, что впечатления недолговечны, они остаются в памяти навсегда.

Ярким примером активного внедрения данной технологии является компания Уолта Диснея. Эта компания разработала план парка «Мир Уолта Диснея». Это был первый в мире тематический парк, в котором перед глазами гостей разворачивалось волшебное действо. Для каждого гостя актеры разыгрывали представление, рассчитанное на все пять чувств человека – зрение, слух, осязание, обоняние и вкус. Это было воистину незабываемое впечатление. Сегодня компания Уолта Диснея продолжает активно придумывать новые «впечатления», которые можно было бы предложить на рынке, – от Диснеевского университета до клубных игровых центров, от шоу на Бродвее до собственного круизного лайнера.[4]

Таким образом, можно сделать вывод: для того чтобы повысить потребительскую ценность товаров, услуг в условиях современной конкуренции, уже недостаточно пользоваться неценовыми методами конкурентной борьбы. Необходимо прибегать к технологии впечатления, ведь, когда человек покупает впечатление, он платит за незабываемые минуты своей жизни, подготовленные компанией, т.е. за собственные чувства и ощущения. А учитывая то, что человеку, в силу своих особенностей, очень важны эмоции, чувства, производитель, использовав данный метод, будет обречен на успех.

Список использованной литературы.

1. Конкуренция [Электронный ресурс] // Центр управления финансами. 2012. URL: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Konkurenciya.php> (дата обращения: 13.10.2013).
2. Виды конкуренции [Электронный ресурс] // Микроэкономика. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/vidy-konkurencii.html> (дата обращения: 14.10.2013).
3. Методы конкурентной борьбы [Электронный ресурс] // Экономическая теория: политэкономика – Базилевич В.Д. URL: http://pidruchniki.ws/16790422/politekonomiya/metody_konkurentnoy_borby (дата обращения: 14.10.2013).

4. Введение в экономику впечатлений [Электронный ресурс] // Маркетинг и реклама 2008. URL: <http://pekar.in.ua/ExperienceEconomics.htm> (дата обращения: 14.10.2013).

5. Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена. – М.: Издательство «Вильямс», 2005. – 304 с.

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Н. Теслюк

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anteslyuk@sibmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., канд. экон. наук, доцент

В статье обоснована необходимость использования стратегического планирования на предприятии. Рассмотрены основные проблемы, возникающие в связи становлением планирования в российских компаниях.

Планирование носит целевой характер ввиду того, что ресурсы рассматриваются в качестве средства достижения целей, а план представляет собой набор возможных альтернатив на основе прогнозируемых изменений внешней деловой окружающей среды. Данное направление плановой экономической деятельности получило название «стратегического планирования» (strategic planning) и применяется многими странами промышленно развитых стран [1].

Несмотря на то, что теоретическая база стратегического планирования в развитых странах детально проработана, на практике существует ряд проблем, о которых свидетельствуют различные исследования. К примеру, *Harvard Business School* проводила обследование Global-1000 компаний и выявила, что применение стратегий в компаниях недостаточно эффективно:

- 93 % персонала не связывают результаты своей работы со стратегическими целями компании;
- основной бюджет 73 % компаний связан с обеспечением повседневной деятельности, а не целями компании;
- только 15 % используемых показателей эффективности связаны с необходимостью достижения стратегических целей;
- всего 24 % менеджеров мотивированы на достижение стратегических целей компании;
- только 18 % внутрикорпоративных программ развития направлены на выполнение стратегии развития компании;
- только 10 % компаний успешно реализуют стратегию и достигают поставленных целей. [2]

С подобными трудностями сталкивается большинство компаний, но внедрение функции планирования способствует оптимизации издержек за счет сокращения административных и сбытовых затрат. Так, для 50 крупнейших американских компаний снижение данных затрат всего на 0,5% означает экономию 258 млн долл. (в за-

висимости от готовности руководства компании к переменам снижение затрат может достигать 40%).

Российские компании пытаются использовать в своей работе методы зарубежного стратегического планирования. Однако стратегические планы зачастую приобретают декларативный характер, потому что не подкреплены частными нормативно-правовыми актами и конкретными источниками финансирования. Иногда абстрактность планов обуславливается самой методикой разработки стратегии. Распространение получил метод, когда каждое подразделение компании самостоятельно представляет цели и задачи своего отдела, при этом руководители отдела стремятся показать, что в их отделе проблемы отсутствуют. В итоге все планы отделов собираются воедино, и общая стратегия остается только на бумаге. [1]

В целом, наличие стратегии характерно для крупных предприятий. В крупных компаниях выделяют значительное время и средства на планирование, но не всегда имеется специализированный отдел планирования. Очень часто вся ответственность перелagается на руководство или совет директоров, они в свою очередь обращаются к начальникам отделов или сторонним, специализированным агентствам, занимающимся анализом и прогнозированием. [3]

Малые и средние предприятия лишены достаточного количества свободных финансовых средств, чтобы обращаться к услугам консалтинговых фирм. Внутренних резервов для планирования также не хватает: отсутствует отдельно выделенный плановый отдел, который мог бы отвечать за сбор информации и разработку стратегий.

Стоит отметить, что в России недостаточно фирм, специализирующихся в области разработки стратегий и стратегических планов. Согласно данным рейтингового агентства «Экспертиза РА» 2010 г., доля выручки от работ по разработке стратегий и стратегических планов в общей доле выручки от консалтинговых услуг составила 3% (см. рисунок 1). [3]

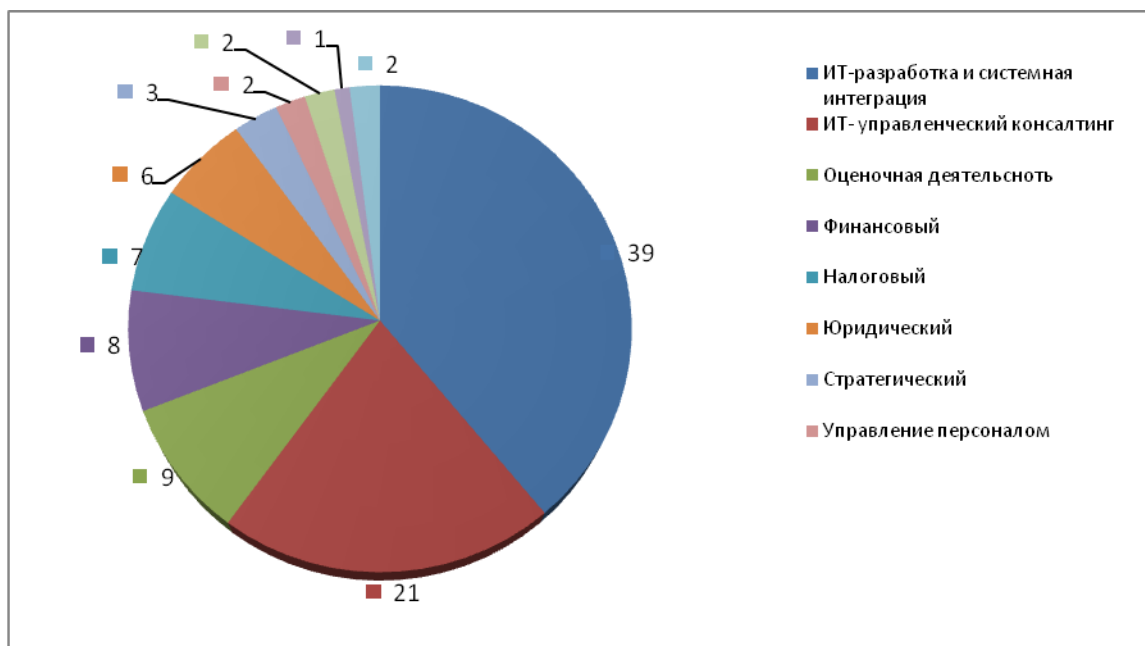


Рис. 1. Структура выручки от консалтинговых услуг по итогам 2010 г, в процентах

Безусловно, консалтинговые агентства используют инструментарий разработки и реализации стратегических планов, хорошо зарекомендовавший себя в зарубежных государствах. При этом они иногда пренебрегают отечественной спецификой: значительный уровень коррупции, неразвитая инфраструктура, особый менталитет организации и т.д. Еще одним значимым ограничением применения западных индикаторов для оценки деятельности в сфере планирования является отсутствие развитого вторичного рынка ценных бумаг, на которой опирается расчет некоторых индикаторов. [4]

Список использованной литературы.

1. Колбина О.В. Принципы стратегического планирования на предприятии // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – № 2. – С. 52–56.
2. Шамгунов Р.Н. Система стратегического управления [Электронный ресурс] // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». 2013. URL: <http://www.cfin.ru/management/controlling/sms.shtml> (дата обращения: 10.10.2013 г.).
3. Кулешов С.А. Стратегическое планирование как элемент системы внутрифирменного планирования // Сервис в России и за рубежом. – 2012. – № 10. – С. 163–168.
4. Елизарова А.И. Возможности адаптации зарубежных индикаторов для оценки деятельности в сферах антикризисного управления и стратегического планирования в России // Экономические науки. – 2012. – № 11. – С. 33–35.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА

Я.И. Тимофеева

Томский политехнический университет, г. Томск

Email: Yana1524@yandex.ru

Научный руководитель: Сафонова Л. И., канд. экон. наук, доцент

Статья посвящена анализу зарубежной и отечественной практики применения франчайзинга, особенности франчайзинговой системы как эффективного инструмента развития бизнеса. Франчайзинг (от франц. franchise – льгота, привилегия) представляет собой систему взаимоотношений, заключающуюся в возмездной передаче одной стороной (крупной известной фирмой) другой стороне (фирме или индивидуальному предпринимателю) своего товарного знака, фирменного стиля, а также технологии ведения бизнеса и другой коммерческой информации. В российском законодательстве этой форме организации предпринимательской деятельности посвящена глава 54 Гражданского кодекса Российской Федерации.

На сегодняшний день перед начинающими предпринимателями стоит вопрос – как удержаться на начальном этапе своего бизнеса. Российские предприниматели сталкиваются с различными проблемами: недостаток знаний при отсутствии времени на обучение, отсутствие стартового капитала. Чтобы не отстать от соперников, крупные компании постоянно вынуждены расширять сферы собственного влияния. А малые фирмы пытаются занять свое место на рынке. На помощь приходит франчайзинг, так как сегодня, это один из наиболее перспективных методов ведения бизнеса.

Последнее десятилетие, в котором франчайзинг получил популярность в России, отличается отсутствием стабильности в экономике.

Франчайзинг как форма организации бизнеса сегодня популярна во многих странах мира. Прежде всего, это объясняется его эффективностью, а также высокой устойчивостью бизнеса вновь образуемых предприятий во франчайзинговой сети. Предприниматель, присоединяющийся к такой системе, значительно снижает свой риск. Согласно статистике, через 5 лет после начала предпринимательской деятельности продолжают функционировать 92% участников франчайзинговых систем и только 23% независимых предпринимателей. Причина столь высокой устойчивости франшизных предприятий, прежде всего, в высокой степени кооперации и сотрудничества сторон

Широкое распространение франчайзинга в мире связано с тем, что система франчайзинга является выгодной для обеих сторон франчайзинговых отношений. Но не стоит забывать о недостатках. Один из недостатков франчайзинга – возникновение трудностей у франчайзера при контроле сделок, осуществляемых франчайзи в своем бизнесе.

В каждом государстве существует своя специфика регулирования франшизных отношений. К 2010 году закон о франчайзинге существовал только в трех странах (Румынии, США, Республика Молдова). Что касается других государств, то например во Франции, России, правовое регулирование осуществляется с помощью норм, закрепленных в законодательных актах (на подобию Гражданского Кодекса РФ).

Мировым лидерам на сегодняшний день в сфере франчайзинга являются США. На данный период времени в США было создано около 883 956 франчайзинговых компаний. Это 10 млн рабочих мест и \$ 850, 7 млрд. продукции для национальной экономики. Такой успех американского франчайзинга во многом был определен поддержкой со стороны государства. Среди самых популярны американских франчайзеров, функционирующих в сфере услуг можно назвать «Баскин Роббинс» (мороженое), «Бургер Кинг» (быстрое питание), «ЭРА» (недвижимость), «Фьюча Кидс» (детское образование), «Левис Стор» (одежда), «Мэйл Боксес» (почтовые услуги), «Макдоналдс» (быстрое питание), «Петлэнд» (средства для животных).

Стоит заметить, что степень развития франчайзинга в Европе ниже, чем в США. Так, например, Франция насчитывает, более 1050 франчайзеров и всего лишь 35 тыс. франчайзи. Благоприятная ситуация на рынке франчайзинга способствует развитию иностранных франшиз в Германии. В ней насчитывается 910 франчайзинговых сетей, 55 700 франчайзи, в 2009 году торговый оборот достиг 45 миллиардов евро. Великобритания занимает в Европе третье место (после Франции и Германии) по количеству франчайзинговых сетей. В ней насчитывается около 800 франчайзеров с годовым объемом продаж в 21,7 млрд долл., и более 340 000 непосредственно занятых специалистов в секторе. Дания известна достаточно ограниченным рынком для франчайзинговых сетей, и, тем не менее, является привлекательной страной для применения системы франчайзинга, обусловлено это легким доступом к скандинавским странам. В 2007 году система франчайзинга Дании насчитывала 250 франчайзинговых предприятий, в данной сфере было занято 50 000 датчан.

Мировой опыт применения франчайзинга насчитывает более 100 лет. А в Россию такой способ организации бизнеса вошел в практику лишь в 1993 году. Российский франчайзинг достиг максимального развития в четырех отраслях хозяйствования: в сфере общественного питания («Ростик'с», «БАСКИН РОББИНС» и др.), в розничной торговле («Копейка», «Эконика-Обувь», «Монарх» и т.д.), в сфере услуг (

«1С» и др.) и в организации автозаправочных станций (ТНК, «Сибнефть», «Славнефть», ЮКОС). Последнее десятилетие, в котором франчайзинг получил популярность в России, отличается отсутствием стабильности в экономике и, соответственно, меньшей степенью его развитости по сравнению с другими государствами.

Проведя некоторый анализ, можно увидеть, что в России практически не развиты франшизы производственные в сфере услуг. Что же касается США, то тут франчайзинг как раз наиболее развит в сегменте услуг. Так же стоит отметить, в России франчайзинг неравномерно распространен по территории страны. В основном центрами являются Москва, Санкт-Петербург, а уже потом идет продвижение в регионы. Невероятный успех франчайзинга в США нередко пытаются объяснить обширностью территории страны: контролировать собственные филиалы, расположенные на большом расстоянии друг от друга и от центра, довольно накладно и очень непросто. Но то же самое верно и для России. Однако у нас в регионах предприниматели еще не успели осознать все преимущества франчайзинга, а порой просто не рискуют вступать в договорные отношения с франчайзером, боясь потерять часть предпринимательской свободы.

За рубежом предприниматели заключают договор франчайзинга на длительный срок при этом у них нет риска в потери финансов. Отечественные предприниматели в связи с российской действительностью не могут себе позволить заключать долгосрочные договора. Таким образом, действие договора сокращается до трех лет.

В целом франчайзинговый бизнес гораздо более успешен, так как позволяет снизить издержки, повышает эффективность рекламы, внедрения новых технологий, позволяет увеличить объем продаж и прибыль предприятия, что в целом положительно влияет на экономику страны.

В России такого широкого распространения франчайзинг так и не получил не смотря на все его очевидные преимущества. Причина всему этому нестабильность в российской экономике. Но, не смотря на это в России большие перспективы. В ближайшее время в России увеличится спрос на франшизы в сфере услуг и производстве. Это означает, что вскоре франчайзинг в России должен перейти с «торгового» на «сервисный этап».

В заключении следует отметить, что данная ситуация на рынке, позволяет судить о том, что сейчас мы наблюдаем рост применения франчайзинга как на зарубежных, так и на отечественном рынках товаров и услуг. Франчайзинг – это эффективная система, позволяющая малому бизнесу в кратчайшие сроки повысить свою репутацию и статус, а более крупным компаниям подтвердить свою значимость на рынке и приумножить капитал. Все это подчеркивает значимость франчайзинговой системы в условиях глубокого экономического спада, которую можно рассматривать как один из инструментов выхода из кризиса и развития мировой экономики. Франчайзинг, как вид бизнеса достаточно интересен и перспективен в России. Он может развиваться как отечественная система, так и при участии зарубежных фирм и предпринимателей.

Список использованной литературы.

1. Устюжанин А.А. Франчайзинг в России // Вестник Московского университета. – 2009. – №4(6). – С. 14–21.
2. Устюжанин А.А. Франчайзинг в зарубежных странах // Мировая экономика: новые тенденции в мировой экономике / Под ред. д.э.н., профессора Касаткиной Е.А., к.э.н. Градобоева В.В. – М.: МАКС Пресс, 2007. – С. 276–299.

3. Франчайзинг в России// Российская Академия франчайзинга [Электронный ресурс] режим доступа: URL: <http://www.ru.rusfranch.ru/> (дата посещения 02.10.2013).

4. Франчайзинг. Нормативно-правовая база сегодня [Электронный ресурс] // Информационный портал о франчайзинге. URL: http://francon.ru/area_news/18 (дата посещения 03.10.2013).

METHODS FOR ASSESSING COMPANY'S INVESTMENT POTENTIAL

Kirill Kharitonov, Valeriy Kolmagorov

Tomsk Polytechnic University, Tomsk

E-mail: lirik_tomsk@mail.ru

Supervisor: E. Kalmykova, PhD, assistant professor

This article discusses the methods for assessing company's investment potential. Special attention is drawn to the pros and cons of using a particular method in the current economic environment. Based on the analysis, the authors conclude that the considered methods for assessing company's investment potential are to be used together to smooth out each other's shortcomings.

From the company's point of view, which aims to be effective in today's dynamic economic environment a priority for sustainable development and improving its position on the market is to enhance investment processes. A key element in this point is investment attractiveness, because the dynamic enterprises depend on their ability to meet the conditions of potential investors. In view of this, issues related to obtain fair and adequate evaluation of these conditions become more and more actual.

That is the goal to identify investment potential. In order to be objective in this issue, it is necessary to use certain techniques for assessment activities. In this article we will talk about three most popular methods to assess it.

The first and the simplest, in our opinion, method – is the method of expert estimates. It lies in the fact that some specialized agencies give enterprises different assessments, based on the company's specific data. According to these assessments you can judge about the company's attractiveness. The first appearance of such agencies in Russia was in 1994. Then «The securities market participants rating» was first time published by the rating agency «AK&M».

There are many different types of investment attractiveness rating. Their collection can be divided into credit ratings and corporate governance ratings. Credit rating involves a comprehensive assessment of the borrower based on the terms of its credit rating, which means, its willingness and ability to fulfill its financial obligations in time. This rating assumes the credit risk assessment, based on the evaluation of a number of indicators.

There are two scales for defining the credit ratings: international and national. International scale in contrast to the national also accounts a country risks. As a consequence, this scale can not always be objective.

Various indicators are used while assigning the credit rating, such as:

- The level of debt;
- The financial condition;
- Production activities and the state of the industry;
- Market position;

- Etc.

As for today, the method of assessment company's investment attractiveness in terms of the corporate governance quality becomes more and more popular. The necessity for this assessment is explained by increasing interest to the corporate governance of the global economic community, awareness of its importance and role in the world economy is growing.

Corporate governance is a set of rules and principles of management and control that best reflect the interests of shareholders and a wide range of stakeholders. There are many indicators that define the quality of corporate governance, such as transparency of company's information to all stakeholders, compliance of the shareholders rights and interests, by law, to ensure an effective system of internal control and interaction with shareholders and potential investors.

For example, Agency "Standard & Poor's" assigns a rating of corporate governance to companies since 2000. The basis of ratings assigned by Standard & Poor's is the evaluation of the corporate governance quality, which consists of two parts: the evaluation of the company as a separate entity (the efficiency of interaction between management, directors, shareholders and other counterparties) and the analysis of country background (effective regulatory, legal, investment, information and market infrastructure in the country).

Also you can use integrated assessment of company's investment attractiveness, which is based on the indicative model. This methodology relies on indicators, which allow to estimate the investment attractiveness of the enterprise in a quality manner. Key indicator in this methodology is return on assets. The choice of this indicator due to the fact that the company's investment attractiveness to a greater extent is determined on the state of the assets, structure, composition, quality and quantity of material resources, their interchangeability and interoperability, as well as the conditions that are created to ensure that they are effectively used.

The Seven factors model is used while assessing the return on assets. The choice of this model in the methodology due to the fact that this model fully reflects the factors that affect the return on assets. It contains the following indicators: profit on sales, sales revenue, current assets, receivables, short-term liabilities, accounts payable, debt capital, assets. These indicators are quite versatile and diverse, characterizing the degree of assets using and the degree of financial stability. It should be noted that as the period studied is taken the past experience of the firm and the dynamics of development over several periods is also considered.

In order to determine the company's investment attractiveness, it is necessary to calculate the aggregate index of investment attractiveness. The aggregate index of the company's investment attractiveness is the sum of the integral indexes of each component of investment attractiveness. To define this index it is proposed to find the ratio, which takes into account the change of all factors (all components of The Seven factors model) in the dynamics of the enterprise and comparing the resulting ratio with similar data of other investment projects.

In addition to the previous methods of assessment of investment attractiveness, you can also use the analytical method. This method is based on the company's financial figures analysis. The source of information for this analysis is the financial reporting. The purpose of this analysis is to estimate the expected return on the invested funds, the timing of their return, as well as to identify the most significant financial impact on the investment risks.

The company's financial activity is estimated by analyzing the system of interconnected figures. They characterize the efficiency of the financial activity from the point of its compliance with the tactical and strategic goals of the business, including investment. From this point of view, the investment result significantly affect the company's ability to pay short-term obligations of the current assets, preventing a possible bankruptcy, the optimal structure of financing current activities, the turnover rate of investment and profitability of invested capital. Therefore, while assessing the financial condition of the company, the following groups of financial ratios are used:

- Liquidity ratios;
- Indicators of financial stability;
- Indicators of business activity;
- Profitability.

A special group is the group of growth, showing the development of the company.

For the purpose of financial analysis within each group you can use a large number of factors, but the appraiser selects the most important, from his point of view, proportion of the assessment. And with these priorities the investment attractiveness picture of the project is composed.

Considered methods for assessment of the company's investment attractiveness provide a multifaceted view of the investee. Each method has its advantages and disadvantages, but in order to get the most complete picture of all the methods should be used in conjunction.

References:

1. Булгакова Л.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий и регионов // Финансы и кредит. – 2004. – №15.
2. Деева А.И. Инвестиции. – М.: Экзамен, 2005. – 400 с.
3. Инвестиции: Системный анализ и управление / под ред. Балдина К.В. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010. – 288 с.
4. Кравченко Н.А. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2007. – 264 с.
5. Прокофьев Ю.С. Экономическая оценка инвестиций. – Томск: Изд-во ТПУ, 2004. – 114 с.
6. Аналитика малого бизнеса [Электронный ресурс] // Оценка инвестиционной привлекательности предприятия. URL: <http://www.invest-profit.ru/malyi-biznes/analitika-malogo-biznesa/927-ocenka-investicionnoj-privlekatelnosti/> (дата обращения: 05.10.2013).

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В.В. Черменева

Пятигорский филиал РГТЭУ, г. Пятигорск

E-mail: cherver@yandex.ru

Научный руководитель: Данилова-Волковская Г.М., доктор тех. наук, профессор.

Рассмотрена роль финансового анализа в управление предприятием. Дано определение финансового состояния субъекта хозяйствования. Выделены основные функции экономического управления. Сделаны выводы о том, что финансовый анализ позволяет выявить уязвимые места предприятия и разработать мероприятия по их ликвидации.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение предприятия. От финансового состояния предприятия во многом зависит успех его деятельности.

Под финансовым состоянием субъекта хозяйствования понимается характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности и кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Основным инструментом для оценки финансового состояния служит финансовый анализ, а основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, при помощи которого можно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания. Нередко оказывается достаточным обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их ликвидации.

Итак, анализ финансового состояния позволяет исследовать хозяйствующий субъект как целостную систему, обеспечивающую исследуемый объект и заинтересованных в исследовании лиц (потребителей) достоверной аналитической информацией о нем.

Необходимо отметить и тот факт, что сегодня значительно повышается ответственность руководителей за финансовое состояние предприятий, и соответственно оперативная диагностика и анализ приобретают важное значение.

Изучение источников литературы по заявленной проблеме показало, что термин «финансовый анализ» состоит из двух взаимосвязанных частей:

1. анализ (от греческого «analysis») – разложение финансовых ресурсов и их потоков по показателям их образования и использования;
2. синтез (от греческого «synthesis») – соединение (обобщение) отдельных показателей для выявления наиболее существенных количественных и качественных характеристик (обобщающих показателей), определяющих финансовое состояние предприятия [1, с. 208].

Кроме того, на основе анализа и синтеза финансовых ресурсов и их потоков либо вырабатываются отдельные мероприятия, либо разрабатывается финансовая стратегия, направленная на достижение целей финансовой политики в следующий за анализируемым период функционирования. Финансовый анализ является необходимым элементом выполнения каждой функции управления экономикой. При этом основными функциями управления экономической деятельности (функции экономического управления) являются:

1. информационное обеспечение управления – сбор, обработка, систематизация и группировка информации об экономических процессах и явлениях;
2. анализ хода экономической деятельности и ее результатов, оценка возможностей экономической деятельности;
3. планирование – оперативное, текущее, перспективное;
4. организация управления, т.е. организация эффективного функционирования всех элементов финансовой системы хозяйствующего субъекта в целях рационального использования материальных ресурсов.

Стремясь решить конкретные вопросы и получить квалифицированную оценку финансового положения, руководители предприятий все чаще начинают прибегать к помощи финансового анализа. При этом они, как правило, уже не довольствуются констатацией величины показателей отчетности, а рассчитывают получить конкретное заключение о достаточности платежных средств, нормальных соотношениях собственного и заемного капитала и причинах ее изменения, типах финансирования тех или иных видов деятельности. Следовательно, предмет финансового анализа – финансовые ресурсы и их потоки.

Финансовый анализ связан со всей системой наук и изучает финансовые ресурсы и их потоки на государственном уровне – макроуровне; являясь же одним из инструментов управления финансами отдельного предприятия, он изучает финансовые ресурсы и их потоки в масштабе каждого отдельного предприятия – на микроуровне [2, с.120].

Роль финансового анализа на современном этапе экономического развития невозможно переоценить. При этом подавляющее большинство финансовых показателей носит характер относительных величин, что позволяет сравнивать предприятия различного масштаба деятельности. Более того, при проведении финансового анализа должен присутствовать фактор сравнения: сравниваются показатели деятельности предприятия за различные промежутки времени или сравниваются показатели данной компании со средними показателями по отрасли или с показателями других компаний отрасли.

Для проведения финансового анализа нужно иметь полное финансовое описание предприятия за выбранное количество периодов (обычно лет). Так, например, это один период, то в распоряжении аналитика должны быть данные баланса предприятия на начало и конец периода и отчет о прибыли за рассматриваемый период. Общее количество финансовых показателей, используемых для анализа деятельности предприятия весьма велико. Если задаться целью перечислить все когда-либо использованные финансовые показатели, то можно насчитать их более сотни. Поэтому с целью более упорядоченного рассмотрения и анализа финансовых показателей автор предлагает подразделять их на группы. [3]

Базируясь на данных бухгалтерского учета и вероятностных оценках будущих факторов хозяйственной жизни, финансовый анализ является информационной базой для принятия управленческих решений. Управленческие решения финансового характера точны настолько, насколько хороша и объективна информационная база.

В настоящее время наблюдается тенденция в рыночной экономике к стабильности и экономическому росту, что способствует увеличению доли прибыльных предприятий. В условиях, когда все организации перешли на самофинансирование, анализ финансовых результатов, а именно, прибыли, которая и является основным источником самофинансирования (т.е. финансирования собственных капитальных вложений в развитие производственной и социальной базы организации), позволяет выявить возможности этих организаций.

Все управленческие решения, принимаемые на уровне организаций, должны быть оптимальными, обоснованными и мотивированными. С целью принятия оптимальных управленческих решений проводится оперативный, текущий и перспективный анализы. Каждый из них связан с определенной функцией управления и планирования. Принятие решений требует разработки нескольких вариантов решения экономических ситуаций, их обоснования путем проведения финансового анализа, выбор наилучшего вариант управленческого решения.

В целом, финансовый анализ позволяет не только оценить состояние компании, но и спрогнозировать ее дальнейшее развитие [4, с. 171]. Однако менеджерам необходимо очень внимательно отнестись к определению показателей, которые будут использоваться для оценки финансового состояния предприятия, их неправильный выбор может привести к тому, что трудоемкий финансовый анализ не принесет фирме никакой пользы.

Результаты финансового анализа позволяют заинтересованным лицам и организациям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового положения и деятельности предприятия за предшествующие годы.

Данные финансового анализа характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Рост прибыли создает базу для самостоятельного финансирования, расширения производства, решения проблем социальных и трудовых конфликтов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями.

Таким образом, результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания. Нередко оказывается достаточным обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их ликвидации.

Список использованной литературы.

1. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Проспект, 2011. – 360 с.
2. Канке Л.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 288 с.
3. Савчук В.П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы) [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. 2013. URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/savchuk-05.shtml> (дата обращения: 01.10.2013).
4. Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности. – СПб.: Нева, 2009. – 192 с.

ФРОНТИРОВАНИЕ РЫНКА И ЕГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Д.А. Ямпольский

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: od-jd@rambler.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

Сегодняшний рынок все больше и больше заполняют инновационные продукты, но только часть из них остаются на рынке. Причины могут быть разным: от жесткой конкурентной борьбы (ведь зачастую на рынке уже главенствует другой хозяйствующий субъект), до неправильного выбора времени выхода на рынок с новой продукцией. Операция по захвату рынка другого хозяйствующего субъекта или зарубежного рынка называется фронтированием рынка. Проблема фронтирования рынка в инновационном бизнесе является актуальной.

В современных условиях операция по выводу инновации на рынок, который уже занят другим хозяйствующим субъектом, связана с решением целого комплекса задач, прежде всего это ценообразование. Нужно ответить на следующий вопрос: «По какой цене продавать данную инновацию?». Существуют следующие методы ценообразования:

1. Метод текущей цены. Используется преимущественно на конкурентных рынках. Для ориентира при установлении цен используется цена конкурента, контролирующего наибольшую долю рынка товаров продукции аналогичного качества. В зависимости от сравнительных характеристик продукции предприятия и конкурентов к цене могут быть применены различные скидки или надбавки;

2. «Демпинговая цена». Метод используется при реализации товара на новых рынках с минимальной наценкой или даже ниже себестоимости. Следует отметить, что демпинг не применяется в отношении товаров, позиционируемых в высших ценовых категориях, так как высокая цена является одним из неотъемлемых свойств таких товаров. Таким образом, поддерживается необходимый покупательский трафик и оказывается давление на конкурентов;

3. «Издержки плюс прибыль». Этот метод используют предприятия, когда ничего не знают или очень мало знают о спросе на их продукцию. Этот метод сводится к добавлению к себестоимости продукции определенной маржи, размер которой назначается собственниками, исходя из представлений о доходности бизнеса;

4. Метод целевой калькуляции затрат. При его использовании сначала определяется диапазон цен, в рамках которого на продукцию будет обеспечен платежеспособный спрос, а затем рассматривается возможность продажи товара по таким ценам с требуемой прибылью. Если прибыль ниже необходимого уровня, проводится политика снижения издержек. Такой метод часто используют на высококонкурентных рынках и т.д.

Таким образом, существует множество методов установления цены, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки и выбирается в зависимости от типа нового продукта и рынка.

Второй задачей, решаемой при захвате рынка, является исследование рынка своей инновации. Это есть не что иное, как маркетинговое исследование. Реализация

маркетинговой политики начинается с разработки стратегии маркетинга, которая включает в себя пять концепций:

1. Сегментации рынка;
2. Выбора целевого рынка;
3. Выбора методов выхода на рынок;
4. Выбора маркетинговых средств;
5. Выбора времени выхода на рынок.

Ценообразование представляет собой процесс формирования цены на товар или услугу и является важным этапом фронтирования рынка, к которому следует относиться серьезно. Неправильно подобранная цена в лучшем случае может принести лишь небольшой убыток предприятию, а в худшем и вовсе обанкротить ее. Ведь цена влияет на такие показатели, как спрос, объем продаж и т.д. И выбор того или иного метода позволяет влиять на те или иные показатели.

Существует три основных метода ценообразования:

- Затратный метод;
- Рыночный метод;
- Параметрический метод.

Затратный метод ценообразования является часто используемым при фронтировании. Так как компании имеют наиболее полную и исчерпывающую информацию о величине собственных издержек, и существенно меньше информированы о спросе на свою продукцию или услугу, поэтому затратный метод «издержки плюс» является самым востребованным.

Суть этого метода заключается в том, что компания оценивает свои издержки на производство единицы продукции или услуги и добавляет к ним определенную норму прибыли, которая устанавливается собственниками, исходя из имеющихся представлений о доходности бизнеса или по результатам исследования рынка.

Очевидным плюсом этого метода является то, что компании достаточно только знать величину издержек и не нужно оценивать спрос. Минусом является то, что использование этого метода часто приводит к установлению неоптимальной цены. Если, руководствуясь затратным методом, компания устанавливает завышенную цену, то это приводит к потере клиентов и ухудшению финансовых результатов, если заниженную, то часть товаров оказывается недооцененной, и компания недополучает прибыль.

В заключение нужно отметить, что при фронтировании рынка, принимая решение о выборе того или иного уровня цены, целесообразно опираться на ряд цен, рассчитанных несколькими методами. Это позволит оценить возможности получения прибыли с различных сторон: исходя из спроса на товар, качества продукции, воспринимаемой ценности товара потребителем, уровня затрат на производство – и выбрать оптимальный уровень цены в сложившейся рыночной ситуации.

Список использованной литературы.

1. Фронтирование рынка [Электронный ресурс] // Инновационное управление. 2013. URL: <http://innovation-management.ru/upravlenie-innovacionnym-proccessom/priemu-menedzhmenta/frontirovanie-rynka> (дата обращения: 11.10.2013 г.).
2. Ценообразование [Электронный ресурс] // Основные направления совершенствования системы управления в сфере ценообразования в России. 2013. URL: <http://pricinginfo.ru/> (дата обращения: 12.10.2013 г.).

3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика // Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – №6 – С. 31–40.
4. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2006. – С. 54–74.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

П.Ю. Балагура

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: black_hoodie@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Рассмотрены проблемы высшего образования в условиях разрыва между потребностями общества, рынка труда и вузовской среды. Исследованы особенности и проблемы взаимодействия каждой из представленных сторон. Выявлена взаимозависимость и взаимообусловленность поставленных проблем.

Особенности и закономерности постиндустриального развития общества привели к тому, что именно образование и связанные с ним профессиональные умения стали факторами достижения экономического успеха и благополучия. Данная ситуация привела к серьезной переориентации всех систем профессионального образования и формированию как основополагающей, модели обучения в течение всей жизни. Такая переориентация требует от современной высшей школы серьезных изменений, связанных с целевым изменением профессиональной подготовки, направление ее на воспитание высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов, способных ориентироваться в современном экономическом мире, имеющих мотивацию и умение учиться, а также несущих ответственность за собственное обучение и поведение. Однако на современном этапе возник целый ряд сложностей, качественно снижающий эффективность образовательного процесса и являющийся, несомненно, признаком серьезного кризиса высшего профессионального образования [1].

Возникла ситуация разрыва между потребностями общества, рынка труда и теми знаниями, навыками, умениями, которые приобретает молодой человек в вузе. Достаточно часто образовательные услуги, предоставляемые высшей школой, не сопровождается ориентацией на будущую профессиональную деятельность. Зачастую молодой специалист, закончивший образование в вузе не имеет практических знаний и навыков в выбранной им деятельности, что возникает как следствие несоответствия структуры и объема подготовки кадров, недостаточности методологического обоснования системы образовательного процесса, отсутствие учета специфики овладеваемой профессией. В результате остро встают вопросы создания государственной системы обеспечения и оценки качества образования.

Уровень профессионального образования российских студентов неуклонно снижается – этот факт констатирует абсолютное большинство экспертов. Причинами данного явления исследователи считают снижение мотивации к обучению у самих студентов, оторванность образовательных программ от реальных потребностей современного производства, а также коррупцию в ВУЗах. Если задуматься, в действительности, все это симптомы одной болезни.

Начнем хотя бы с личной заинтересованности студентов в получении качественного образования. Почему мотивация к обучению снижается? Прежде всего, потому, что сегодняшний студент не видит смысла в усердном штудировании учебников и регулярном посещении лекций. Ни для кого не секрет, что зарплата любого менеджера по продажам в наше время значительно превышает оклад молодого специалиста, а диплом о высшем образовании стал скорее необходимой для приема на работу формальностью, такой же, к примеру, как прописка. Другое дело – практические навыки – опыт работы, полученный в студенческие годы, открывает перед выпускником ВУЗа куда более радужные перспективы. Вот только работать без ущерба для зачетки возможно далеко не всегда. Но это мало кого останавливает – выжить на сегодняшнюю стипендию, в любом случае, невозможно. Стране, кажется, не нужны специалисты. Проще уж, действительно, самому за экзамен заплатить.

Отчего «оставляют желать лучшего» образовательные программы? Хотя бы от того, что за разработку новых спецкурсов и постоянное отслеживание научных достижений университетским преподавателям доплачивать перестали. Размышлять о качестве образования из чувства долга доцентам и профессорам просто некогда – они заняты поиском дополнительным заработков, ведь денежное вознаграждение за их интеллектуальный труд сравнимо с заработной платой дворников. В результате, многие образовательные программы остаются практически неизменными уже второе десятилетие.

«Лояльнее» относиться к разгильдиям и бездельникам, появляющимся в университете разве что во время сессии, вынудило преподавателей и «подушевое» финансирование ВУЗов – количество бюджетных мест и без того ничтожно мало, оно сокращается год от года, а если студентов еще и отчислять?

Было бы странным, если бы коррупция в подобных условиях не возникла. Но если государственные университеты еще хоть как-то пытаются с этим явлением бороться, то коррумпированность платных высших учебных заведений превышает все мыслимые и немыслимые пределы. Купить диплом о высшем образовании здесь в настоящее время не составляет никакого труда.

Эксперты уверены: на сегодняшний день коррупция в российских ВУЗах стала тотальной, победить ее без кардинальных изменений образовательной системы, а также экономики страны в целом, без серьезных законодательных решений уже невозможно. Система высшего образования в России превратилась в гигантский теневой рынок, на котором крутятся миллиарды рублей.

Впрочем, коррупция в учебных заведениях начинается на дальних подступах – еще в школах, при сдаче Единого государственного экзамена. Родители готовы платить до сотни тысяч рублей, для того, чтобы поднять баллы собственного ребенка до проходного уровня. Ставка делается на то, что ВУЗ знания абитуриента уже не проверяет, а лишь подсчитывает баллы ЕГЭ. Отметим, что в прошлом году в МГУ все же решили провести единый госэкзамен для новоиспеченных студентов повторно – результаты были ошеломляющими: более половины ребят оказалось не способно сдать экзамен даже на тройку.

Стоит ли удивляться тому, что к управлению общественными и производственными процессами все чаще приходят невежды, а для значительной части талантливой молодежи путь к дипломам из-за коррупционных схем оказывается закрыт?

Еще одно проблемное поле современного образования на всех его этапах – оценка знаний. В современных условиях очень разошлись «оценка» и «качество

знания», и сейчас самое главное то, что это произошло большей частью по вине самих учеников. Очень часто в старших классах школы (перед выпуском в борьбе за «балл» аттестата), в средних (чтобы пройти с «красным дипломом» в вуз без экзамена) и высших профессиональных учебных заведениях (может больше в негосударственных) обучающиеся требуют себе желаемую оценку. Причины этому различны: завышенная самооценка, формальное понимание учебной карьеры, авторитет родителей, трудность добиться желаемого уровня знаний или просто «хулиганство». В наши дни чаще делают карьеру как раз не отличники или трудолюбивые хорошисты, а средне успевающие ученики и иногда бывшие двоечники. Такая ситуация, безусловно, требует глубокого продумывания. Логично отнести это решение к теории пассионарности, предложенной Л. Гумилевым. У каждого человека есть определенный запас психической и когнитивной энергии, который определяется с одной стороны генетикой, а с другой – образовательным развитием. У одних людей он больше, у других – меньше. И не всегда нужно думать, что бывший троечник обречен на низкий когнитивный уровень, возможно его реализация запаса психической и когнитивной энергии просто запоздала. А некоторые отличники сразу его израсходуют (а запас может был и небольшим), и в дальнейшем их когнитивная и социальная планка будет не высока. Соотнесение запаса психической и когнитивной энергии с успехом реализации в жизни – одна из самых сложных проблем социальной психологии. В обществе должны быть востребованы высококвалифицированные специалисты. Однако эта высшая социальная задача адаптируется к личным качествам руководителей всех рангов и еще большие усложнения несут устанавливаемые размеры зарплат. И тут начинаются перекосы... А хорошо оплачиваемые плохие специалисты несут разрушительные тенденции образованию. Зачем стремиться к качеству знания, если огромные суммы денег можно получить без них?

Теперь постараемся проанализировать, как работает другой полюс – потребности самого общества. Главный вектор, регулирующий трудовую занятость в рассматриваемой нами ситуации при наличии диплома о высшем образовании, – размер заработной платы. И этот вектор иногда вступает в противоречие с потребностями общества: далеко не всегда уровень заработной платы отражает вносимый в народное хозяйство вклад. В советское время размер зарплаты более уважительно относился к диплому о высшем образовании: зарплата профессора доктора наук была почти равна зарплате директора завода. Хотя в советское время рабочие профессии высокого разряда (без диплома о высшем образовании) тоже хорошо оплачивались. Однако уже сейчас нет этого экономического пространства.

В постперестроечном экономическом пространстве сложился тип элитных профессий (например, финансовый директор и другие), которые имеют авторитет не по причине обязательной принадлежности к диплому о высшем образовании: величину зарплаты в данной ситуации определяет не наличие диплома, а содержание выполняемых обязанностей, которые связаны с хорошо финансируемыми участками экономики. Это сильно ударило по авторитету высшей школы.

Финансовое обеспечение преподавательского труда не четко регламентировано, и многие грани преподавательского труда не учитываются. Действительно, труд учителя любой ступени образования имеет большой потенциал творчества, который не укладывается в формальную рамку учета. Ведь это работа с человеком, да еще и развивающимся. В педагогическом труде много непредвиденных ситуаций, которые требуют от учителя большой энергии. Все образовательные материалы дают лишь матрицу педагогической деятельности, и каждый ее шаг обрывается творчеством,

инициативой. Основа финансовой сетки преподавательской деятельности – это расчет часов, которые учитывают различные формы обучающей деятельности. Но с каждым годом возрастает объем комплекта методических материалов, учебных разработок, рабочих программ, учебно-методических комплексов и т.д. Здесь работа преподавателя значительно превышает почасовой учет. Но это не совсем первая причина низкой финансовой планки преподавательской профессии. Низок уровень оплаты одного часа. Мало учитывается и длительность педагогического стажа, а, следовательно, и педагогического опыта. Средняя пенсия обычного учителя-пенсионера 7–8 тысяч, а часто и того меньше. При рыночной системе экономики авторитет любого дела оценивается денежной суммой.

Достойная зарплата, имеющая экономический авторитет в обществе, – необходимый атрибут социального авторитета высшей школы. А ведь высшая школа – это наиболее богатый хранитель знаний, а значит и духовности. Отсюда происходят соответствующие выводы о ценностной ориентации общества, которая устанавливается знаниями, полученными в системе высшего образования. Если в обществе не поддерживается авторитет источника знаний (в наших рассуждениях именно высшего образования), то в обществе могут складываться заниженные жизненно-ценностные ориентиры. На поверхность это выступает в упрощенных, примитивизированных, огрубленных формах лингвистической коммуникации. Финансово крепкие зарплаты преподавателей (имеется в виду масштабный охват этой профессии по всей России) обеспечил бы приток высококвалифицированных специалистов в эту сферу, позволил бы заполнить пустующие места, прежде всего в школах. Школы, да и вузы, страдают от того, что хороших преподавателей перетягивают в более высокооплачиваемую сферу.

Список использованной литературы.

1. Рейзема Я.В. Информационный анализ социальных процессов: Проблемы социальной информатики. – М.: Наука, 1982. – 198 с.
2. Рейзема Я.В. Информатика социального отражения: Информационные и социальные основания общественного разума. – М.: Прометей, 1990. – 221 с.
3. Эфроимсон В.П. Генетика этики и эстетики. – СПб.: Талисман, 1995. – 288 с.
4. Цена метафоры или Преступление и наказание Синявского и Даниэля. Сост. Е. М. Великанова. – М.: СП “Юнона”, 1990. – 526 с.
5. Сомов В.П. Словарь редких и забытых слов. – М.: ООО Издательство «Астрель», ООО Издательство АСТ, 2001. – 605 с.

МЕТОДЫ УЛУЧШЕНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

П.В. Быковских

Томский политехнический университет, г. Томск.

E-mail: red968.ru@gmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Образование – это процесс получения знаний, которые необходимы человеку в современном обществе для становления его как личности и развития его духовного и морального роста. В России существует целый ряд проблем, связанных с образовательной системой. Эти проблемы в свою очередь сказываются на качестве всей системы образования в нашей стране. Для повышения эффективности российского образования предлагается частично вернуться к советской системе, дополнив ее успешными наработками зарубежных стран. В данной статье предлагается рассмотреть систему образования в России, начиная с уровня общего среднего и заканчивая его высшей ступенькой.

Общее среднее образование в России включает в себя начальное образование – 4 класса, 5 классов общей средней школы и 2 старших класса средней школы. Итак, в возрасте 10 лет, то есть после начальной школы, дети переходят на младшую ступень средней школы, обучение в которой продолжается 5 лет. В 15 лет они заканчивают эту ступень в соответствии с законом (то есть заканчивают курс основной школы) и получают аттестат о неполном среднем (об общем среднем) образовании. Затем они могут либо продолжить свое образование в школе (то есть пройти курс образовательной программы полной школы) и получить по его окончании аттестат о полном среднем образовании, либо поступить в начальные или средние профессиональные училища.

Система высшего образования в стране с 2011 года претерпела небольшие изменения, так ВУЗы перешли на обязательную подготовку студентов по двухуровневой системе подготовки профессионалов. Данная система состоит из бакалавриата и магистратуры. Исключением станут медицинские, военные специальности и некоторые технические: им сохранят непрерывное обучение в течение 5-6 лет.

Таким образом, в Российской Федерации устанавливаются следующие уровни высшего профессионального образования:

- **1 уровень – бакалавриат.** Высшее профессиональное образование, подтверждаемое присвоением лицу, успешно прошедшему итоговую аттестацию, квалификации (степени) «бакалавр».
- **2 уровень – подготовка специалиста или магистратура.** Высшее профессиональное образование, подтверждаемое присвоением лицу, успешно прошедшему итоговую аттестацию, квалификации (степени) «специалист» или квалификации (степени) «магистр».

Современная система российского образования мало эффективна в плане подготовки качественных специалистов. Необходимо вернуть советскую систему, но не просто вернуть, а модернизировать ее успешными наработками в сфере образования из других стран. Советская система была не идеальна, но все же она была признана одной лучших в мире. Огромным преимуществом советского образования была бесплатность, которая позволяла учиться любому желающему гражданину независимо от уровня доходов семьи. В то же время она была не совсем бесплатной – после образования нужно было отработать три года по распределению. Однако, если разобраться, то так ли это плохо или же нет? Во-первых, обязательное распределение

занимало всего 3 года. Во-вторых, молодой специалист вопреки некоторым бредням не просто «работал на государство», а был гарантированно трудоустроен и получал зарплату. В-третьих, нередко молодой специалист на новом месте обзаводился семьей, получал жилье и, таким образом, не оставался в одной квартире с родителями. Если сравнивать ее с американской, то выходит что, американская система готовит в основном «ремесленников», способных тупо, не думая, выполнять стандартный набор действий. Советская система готовила специалистов, мыслящих широко, разносторонне, в разных областях, а это, как показал опыт, сказывалось и на последующих разработках специалистов. Разумеется, этот подход даст плоды только при хорошо поставленном образовании и при условии наличия хороших преподавателей, дефицит которых уже налицо в современной России. Именно от советской системы образования взяли все и другие страны. В советском образовании все было гениально и просто. Простота и доступность, вот залог гениальности. С годами и многочисленными реформациями страны российское образование растеряло всю свою прежнюю гениальность и эффективность. Рассмотрим этапы и пути модернизации современной системы российского образования, которые приведут к ее улучшению.

Что касается общего образования, предлагается оставить все по-прежнему, включая первые 9 классов обучения. Убрать ЕГЭ, который не оправдал ожидания не только своих создателей, но и всех граждан нашей необъятной родины, и вернуться к классическим экзаменам. Что касается последующих старших классов (10-й и 11-й), то предлагается позаимствовать наработки из Европы, если быть конкретнее – госпожи ее величества Англии. Ученик, перешедший в старшие классы, вправе сам выбирать те предметы, которые ему нравятся и будут соответствовать той тематике и направлению, которое он предпочтет в дальнейшем своем обучения уже в высшем учебном заведении. Однако это не значит, что если ученик в будущем хочет стать гуманитарием, то он не будет изучать такие дисциплины как физика, математика и химия, ничего подобного будет. Эти предметы являются основополагающими и должны изучаться везде и всегда. Необходимо оставить базовый курс по основным дисциплинам, то есть сократить количество часов для их изучения. К таким дисциплинам необходимо отнести также историю и русский язык. Ни о каком ЕГЭ в старших классах также речь идти не может. В итоге будут достигнуты следующие результаты. Во-первых, ученик получивший аттестат о полном общем образовании будет иметь представление о том, куда и на кого он хочет идти учиться в ВУЗ, так как он уже выбрал основозадающие предметы и сдавал по ним экзамены. Во-вторых, ему будет легче поступить в ВУЗ. В-третьих, ученик станет мыслить намного шире и масштабнее, потому что не будет, как робот, сосредоточен только на сдаче ЕГЭ, что, собственно, и происходит в современное время.

Теперь речь пойдет о высшем образовании в России. Предлагается сделать следующее. Во-первых, уйти от рейтинговой системы оценок. В ней, конечно, есть и положительные стороны, но если говорить о качестве высшего образования в первую очередь, то эта система оценивания не эффективна. По такой системе можно выпустить из ВУЗа «недоспециалиста», который придет на производство или в офис, и ничего стоящего из себя представлять не будет, потому что в последнее время в ВУЗах большинство студентов не пытаются научиться чему то новому, а просто хотят получить диплом и рейтинговая система позволяет это сделать. Приведем пример как раз такого студента. Он в течение семестра успешно ходит на занятия, практически не пропуская их, сдает какие-то работы, контрольные, за все это

суммируются баллы. В итоге он приходит на экзамен и сдает его на минимальное количество баллов и в итоге студент даже может получить хорошую оценку, это зависит от того как он работал в течении семестра. Вероятность не сдать, конечно, имеется всегда, но, как правило, преподаватели тоже люди с душой и с пониманием, и, когда преподаватель ставит экзамен, он учитывает то, как этот студент учился в течение семестра. Если он все сдавал и не пропускал, почему бы ему и не поставить эту оценку. В итоге мы имеем то, что если ликвидировать рейтинговую систему, количество отчисляемых из вузов так называемых «недоспециалистов» увеличится, что, следовательно, приведет к улучшению качества образования.

Как известно после 4-х летнего курса обучения и написания выпускной квалификационной работы студент получает степень бакалавр и может продолжить обучение в магистратуре, предлагается вернуть промежуточную квалификацию инженера, которая стоит между бакалавром и магистром. Магистратуру же оставить как подготовительный этап для формирования кадров в научном направлении. По подготовки инженеров предлагаю обратиться к США. Человек, получивший степень бакалавр, не имеет права для дальнейшего обучения на профессию инженера до тех пор, пока он не отработает 2 года на предприятии на должности соответствующей его основной специальности. То есть, пока не наберется опыта. Только после этого он имеет право опять вернуться в ВУЗ и в течение одного года получить инженерную специальность. После, по желанию, он может поступить в магистратуру. Такой перерыв в стадии обучения в ВУЗе приведет только к положительным результатам. Во-первых, человек за два года работы может подкрепить свои теоретические знания практическим опытом, что, безусловно, поможет ему в дальнейшем при обучении на специальность инженера. Во-вторых, после получения диплома инженера, предприятие, на котором будет работать этот человек, получит высококвалифицированного работника уже с опытом работы на производстве.

В заключении стоит отметить то, что в статье рассмотрены различные методы и пути модернизации современной системы образования в России, при воплощении данных рекомендаций в жизнь, система образования в нашей стране станет более простой, доступной и эффективной. Все эти меры приведут, начиная от общего образования и заканчивая ВУЗом, к появлению на рынке труда высококвалифицированных и конкурентных специалистов, способных мыслить более широко и глобально. Это в свою очередь приведет к росту экономики и развитию морально-общественных принципов в России.

Список использованной литературы.

1. Образование в СССР [Электронный ресурс] // Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Образование_в_СССР (дата обращения: 18.06.2013).
2. Образование в Великобритании [Электронный ресурс] // Students International. URL: http://www.studinter.ru/text_obrazovanie_gb.html (дата обращения: 18.06.2013).
3. Американская система образования [Электронный ресурс] // ПСИХОЛОГОС: Энциклопедия практической психологии. URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/amerikanskaya_sistema_obrazovaniya (дата обращения: 18.06.2013).

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ В РОССИИ

А.С. Громова

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

Мобильность выступает важной составляющей современного процесса модернизации и гуманизации высшего образования. Развитие программ мобильности особенно важно в условиях вхождения России в европейское пространство, налаживания социальных, политических, экономических и культурных отношений с европейскими соседями. В этой сфере мобильность оказывает неоценимую услугу личностного сближения молодых людей, которым предстоит в ближайшие десятилетия осуществлять внутреннее и внешнее развитие России. Программы международной академической мобильности пересекаются с экспортом образовательных услуг.

Необходимость развития академической мобильности, которая обеспечивает важное взаимодействие вузов в структуре образовательного процесса, диктуется тенденциями современного общественного развития. Развитые страны вступили в эпоху информационного развития, отличительная черта которой – все научные и наукоемкие производства и возможность получения конкурентных преимуществ, а также экономическое доминирование за счет ресурсной базы и тяжелой промышленности.

Россия вступила в Болонский процесс и подписала Болонскую декларацию в 2003 году, это обусловлено следующими причинами:

- необходимостью согласования государственной и образовательной политики с тенденциями формирования глобального рынка технологий и труда;
- ускорением темпов научно-технического развития, в частности, скорости внедрения достижений науки в производство и тем самым необходимостью гибкости, вариабельности и взаимодействия в ходе подготовки специалистов, отвечающих требованиям современного производства.

Расчеты, производимые экспертами служб труда и занятости развитых стран, говорят о неизбежном уменьшении на 5-6 % в течение ближайших 10 лет занятых в сфере производства. Сохранении примерно того же процента работающих в сфере организации и обслуживания производства (торговля, маркетинг, делопроизводство и так далее) и увеличении сектора «вторичной организации» производства (исследовательская работа, образование и обучение, научные консультации) на те же 5-6% (в ней будет работать около 30% трудоспособного населения).

Кроме того, современные темпы развития производства и возросший темп внедрения инновационных разработок, а также их разнообразие однозначно требуют от системы образования, во-первых, гораздо более высоких темпов включения новых идей и технологий в образование, во-вторых, диверсификации (разнообразия) образовательного процесса.

Вторая причина связана с тем, что мировой рынок образовательных услуг развивается достаточно устойчиво; однако место России в нем не соответствует действительному уровню оказываемых образовательных услуг.

Необходимо также подчеркнуть и политический аспект академической мобильности, связанный с усилением влияния на развитие событий в других странах и

региона и экспортом национальных ценностей и идеологии (за счет позиции бывших «мобильных» студентов).

Таким образом, налицо необходимость в инновационном образовании, которое в современных условиях не может не быть международным. Сначала приведем и проанализируем статистические данные по академической мобильности в России.

Согласно статистическим данным в России 1080 высших образовательных учреждений, в которых обучаются 6490 тысяч студентов. Из них 634 – государственные высшие учебные учреждения, что составляет 59% от общего числа российских вузов, с общей численность студентов 5453,9 тысяч человек (или 84% от общей численности российских студентов) и 446 негосударственных вуза (41%), где обучаются 1036,1 тысяч человек (16%). Последние два года в России продолжается тенденция сокращения числа учреждений высшего профессионального образования, как государственных, так и негосударственных. В целом, число учреждений высшего профессионального образования сокращается. Примерно на 9% снизилось количество бюджетных мест в вузах, за последние 3 года. Процент иностранных студентов-очников не превышает 2%. Доля России на рынке экспорта образовательных услуг минимальна. Если СССР был на втором месте в мире по числу иностранных студентов, то Россия по этому показателю находится на 9-м месте, составляя только 2% от их общего количества.

В настоящее время в 736 вузах обучается примерно 108 000 тысяч иностранных граждан из 173 зарубежных стран. Наиболее крупным контингентом студентов очной формы обучения по-прежнему являются представители КНР, на втором месте – выходцы из Казахстана, на третьем – Индии, на четвертом – Украины, на пятом – Белоруссии [1]. Доля иностранных граждан из различных стран, обучавшихся в российских вузах, представлена на рисунке 1.

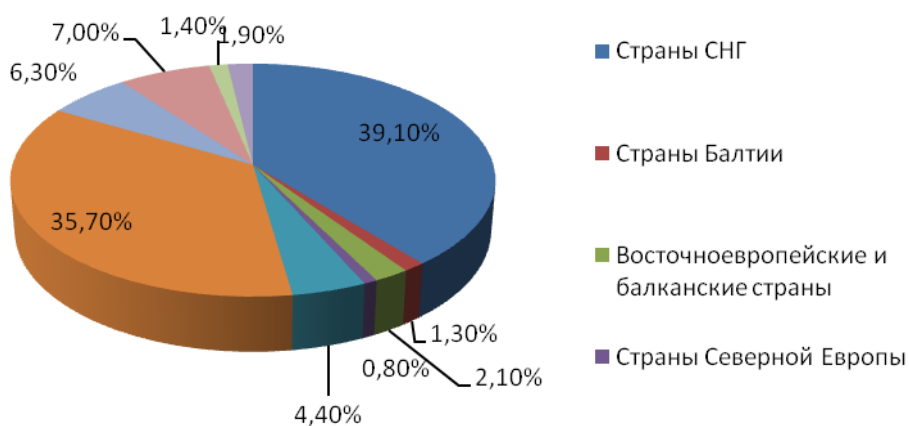


Рис.1. Доля иностранных граждан, обучавшихся в российских вузах в 2012 г. [2]

Более 10 тысяч иностранных студентов обучается за счет федерального бюджета. Российские университеты принимают активное участие в реализации более 70 проектов и программ, самые важные среди которых Программа технического содействия и Программа межвузовского сотрудничества (в рамках Европы), Рабочая Программа сотрудничества с Советом Европы и другие. Кроме того, в 46 стра-

нах более чем на пятидесяти курсах русского языка при Российских центрах науки и культуры и представительствах Россотрудничества училось более 15 тысяч человек.

Реализуется президентская программа по обучению и подготовке студентов и аспирантов в европейских вузах – более ста человек в год. Россия также принимает участие в совместном финансировании ряда программ поддержки академической мобильности (например, программы «Михаил Ломоносов», финансируемой совместно с Германией).

По оценкам Министерства образования и науки Российской Федерации, до 30 тыс. российских студентов «самостоятельно», то есть по грантовым программам зарубежных стран и вузов, а также на собственные средства выехали на обучение за рубеж. Кроме того, языковые курсы за рубежом посетило до 35 тыс. российских студентов. Основные регионы выезда – Европа и Северная Америка (примерно 60%) и другие страны ОЭСР.

При анализе этих цифр необходимо выделить следующие моменты:

1) Несоразмерность «организованной» (то есть в рамках межгосударственных соглашений и вузовского партнерства, в том числе совместных программ) и «самостоятельной» мобильности студентов: 7 тысяч российских студентов обучались за рубежом в рамках первой, 65 тысяч в рамках второй формы. По самым оптимистичным оценкам, «мобильные» студенты составляют примерно 1,2% от общего числа студентов российских вузов. При общей численности студентов вузов в 7 миллионов 419 тысяч человек только около 73 тысяч российских студентов участвовали в академической мобильности. На долю «организованной вузами» мобильности приходится только 11%.

2) Специфичность географии академической мобильности: при сопоставимости цифр иностранных студентов, приезжающих на обучение в Россию и российских студентов, выезжающих на обучение за рубеж, большая часть иностранных студентов приезжает из Азии и СНГ, россияне же стремятся в регионы Европы и Северной Америки. Это вполне объяснимо следующими факторами: уровнем даваемого образования; политикой государств, направленной на привлечение иностранных студентов; более высокими стандартами жизни; лучшими возможностями трудоустройства, как в России, так и за рубежом при наличии европейского или американского сертификата об образовании.

3) Несоразмерность участия в академической мобильности крупных вузов, расположенных в столице и региональных центрах, и других вузов Российской Федерации. На долю первых, составляющих не более 5% в общей численности вузов, в которых обучаются примерно 20% студентов, приходится половина как отправленных на обучение за рубеж студентов, так и принятых на обучение иностранных студентов (доля вузов по типам поселений приведена на рисунке 2.2) [3]. Это, безусловно, в основном заслуга самих этих вузов: иностранные студенты, особенно самостоятельно оплачивающие обучение, выбирают более качественное образование.

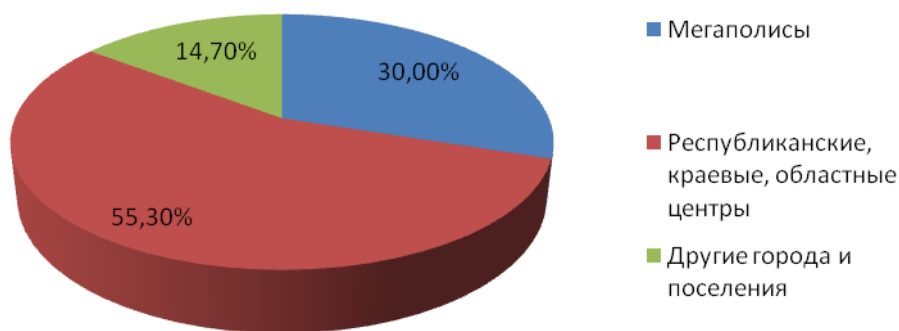


Рис. 2. Доля вузов, в которых обучались иностранные граждане в 2012 г., по типам поселений [2]

Максимальная интенсивность партнерских отношений наблюдается со странами Европы, на которые приходится 66% всех договоров.

Виды совместных образовательных программ российских и зарубежных вузов:

- обучение по совместно разработанным программам и курсам (23%);
- обучение по совместным краткосрочным программам (20%);
- согласование учебных программ в рамках реализации обменов студентами (19%);
- разработка совместных краткосрочных программ (17%).

Таким образом, в полном смысле этого понятия совместные программы (программы двойных или совместных дипломов уровня бакалавра и магистра) составляют только 23% программ международного сотрудничества вузов.

Что касается наиболее предпочтительных форм юридической регламентации совместной образовательной деятельности, то успешные вузы отдают предпочтение договорам о сотрудничестве (31%); договорам о совместной деятельности (18%); договорам о партнерстве и взаимного признания образовательной программы (10%).[3]

С точки зрения мобильности, которая является обязательным требованием к совместным программам, ситуация не совсем благополучная. Как правило, мобильность осуществляется только из России в страны Европейского Союза, студенты же партнерских вузов в России практически не обучаются. В среднем, студенты обучаются в партнерских вузах около 15-25% продолжительности программ.

То же касается и мобильности преподавателей, которая в ряде проектов минимальная.

На втором месте по числу совместных проектов находятся США и Канада, причем наиболее интенсивное сотрудничество осуществляется в формировании содержания учебных дисциплин. Здесь нет таких глобальных централизованных программ сотрудничества, как с европейскими странами, но взаимный интерес к совместной работе в области интеграции в международное образовательное пространство явно присутствует.

Мотивация создания совместных образовательных программ сходна в зарубежных вузах и в вузах России; она такова:

1) Совместные программы являются признанным инструментом повышения конкурентоспособности вузов и, как следствие, национальных и региональных систем образования.

2) В условиях усиления процессов глобализации и интеграции на международной арене во всех сферах общественной жизни развитие системы высшего образования также необходимо осуществлять в направлении обеспечения ее сопоставимости (в области применяемых механизмов, критериев и стандартов) с зарубежными системами высшего образования. Подобная сопоставимость создаст благоприятную базу для развития совместных образовательных программ, одним из положительных эффектов которых является обогащение существующих образовательных программ инновационными элементами зарубежных образовательных программ.

3) Посредством разработки совместных образовательных программ Российской Федерации предоставляется возможность для выхода на образовательные рынки других стран (в том числе и СНГ) и для популяризации и экспорта российского высшего образования за рубежом. А также для создания единого европейского рынка труда, что важно для трудоустройства будущих выпускников и тем самым – для мотивации их выбора.

В последние годы в России достаточно интенсивно развивались программы MBA, или программы дополнительного образования. Наиболее успешные из них – это совместные программы между ведущими российскими и зарубежными вузами.

Профессиональными областями, в которых российскими вузами накоплен достаточный опыт сотрудничества, в том числе по созданию совместных программ, являются менеджмент, экономика, языковая подготовка, социальные науки, международные отношения, образование.

Разумеется, традиционной проблемой организации и реализации совместных программ, как и других видов образовательной деятельности, является финансовая проблема.

По данной проблеме наблюдается:

1) Зависимость развития совместных образовательных программ не столько от уровня подготовки по данному направлению в российском вузе, сколько от приоритетов зарубежных фондов и активности западных университетских коллег. Например, очень мала численность совместных программ в области математики и фундаментального естественно-научного образования, в котором российские вузы являются по-прежнему лидирующими в мире; итак, это ведет к диспропорциональному развитию внутри образовательных областей.

2) Отсутствие у вузов достаточных средств для организации мобильности студентов даже в рамках уже существующих программ; практически невозможность в соответствии с действующим российским законодательством финансово поддерживать иностранных «мобильных» студентов.

3) Нуждающаяся в усовершенствовании материально-техническая база совместных программ со стороны российских вузов.

4) Отсутствие инициатив со стороны кадрового состава российских вузов; среди причин такого положения дел – низкая заработная плата российских преподавателей.

5) В целом традиционно слабая ориентация российских вузов на связи образования и рынка.

Задача государства в новых условиях состоит в обеспечении интенсификации распространения знаний (например, посредством формирования сетей университет – промышленность – государство); в повышении качества человеческого капитала посредством обеспечения доступа к умениям и компетенциям и возможности обучаться, а также в содействии организационным изменениям (повышение гибкости, сете-

вое взаимодействие, наличие множественных умений у персонала и децентрализация) [1].

Экономика, основанная на знаниях, требует наличия развернутых систем образования и обучения, охватывающих все более широкие слои населения и обеспечивающих рост доли высококвалифицированных специалистов в составе рабочей силы и создающих благоприятные условия для непрерывного образования граждан. Особое внимание уделяется развитию творческого начала и гибкости, а также способности постоянно адаптироваться к изменяющимся требованиям общественного развития и экономики, основанной на знаниях. Одновременно в современных условиях системы образования должны содействовать взаимному признанию квалификаций и дипломов об образовании.

В этих условиях возрастает ответственность государства за создание и обеспечение условий и возможностей для обучения граждан (в системе формального и неформального образования). Как следствие этого, все более важными становятся непрерывность образования и регулярное обновление знаний и повышение квалификации, в связи с чем формируются разветвленные сети непрерывного профессионального образования и обучения взрослого населения.

Список использованной литературы.

1. Численность учащейся молодежи образовательных учреждений Российской Федерации: Среднесрочный прогноз до 2014 года и оценка тенденций до 2025 года / Под ред. Ф.Э. Шереги, А.Л. Арефьева. – М.: ЦСП иМ, 2010. – 320 с.

2. Международное высшее образование [Электронный ресурс] // URL: <http://ihe.nkaoko.kz/archive/ihe59/8> (дата обращения: 09.2013).

3. Авалесов В.С. Модернизация российского образования // Наука и практика. – 2012. – № 1(7). – С. 25–34.

АГРОТУРИЗМ – ШАГ В БУДУЩЕЕ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

А.А. Загайнов

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: reg042anton@mail.ru

Научный руководитель: Нехода Е.В., доктор экон. наук, профессор

В статье затрагиваются вопросы, связанные с развитием сельских территорий в условиях вступления России в ВТО, необходимости стимулирования развития альтернативных видов занятости в сельском хозяйстве, в частности сельского туризма, как одного из факторов диверсификации дохода селян. Отдельно анализируются направления и перспективы развития экотуризма в Томской области, выделяются основные положительные экономические и социальные эффекты для региона.

Проблема развития эффективной альтернативной занятости в сельской местности становится все более актуальной в наше время. Очевидно, что вступление России Всемирную торговую организацию не может не сказаться на ситуации в сельском хозяйстве. Сокращение финансирования отрасли, усиление конкуренции, потеря конкурентоспособности отечественных сельхозпредприятий перед иностранными – все эти последствия ожидаются в ближайшие годы. В таких условиях перед мно-

гими производителями может встать вопрос об уходе из отрасли. Все это, несомненно, повлечет за собой сокращение рабочих мест, миграцию населения из деревни в город, обезлюдение сельских территорий.

Альтернативная занятость на селе поможет создать новые рабочие места, увеличить доходы селян, привлечь новые инвестиции для развития инфраструктуры и, как следствие, сможет привести к притоку молодых специалистов, а также остановить отток сельских жителей.

Стремительно меняющиеся экономические условия вынуждают фермеров диверсифицировать свою деятельность – развивать направления, которые напрямую не связаны с их основной, но которые позволили бы предприятию сократить свои риски и не быть полностью зависимыми от аграрного производства.

Власти европейских стран осознали реальную необходимость развития альтернативной занятости в деревне. Активно разрабатываются и внедряются меры государственной поддержки несельскохозяйственной занятости крестьян с целью сохранения численности сельских населенных пунктов, развития сферы услуг в сельской местности, сокращения сельской бедности и т.д. В этой связи, агротуризм, наряду с сельским хозяйством, стал рассматриваться в качестве альтернативного вида экономической деятельности, способного увеличить доходы отсталых регионов. В то же время нельзя говорить о том, что сельский туризм должен стать основным видом занятости фермера, его стоит рассматривать как возможность получения дополнительного источника дохода.

Сельский туризм дает возможность не только отдохнуть на природе и получить доступ к экологически чистым продуктам питания, но также позволяет увидеть и почувствовать атмосферу сельской жизни такой, какая она есть на самом деле. Сочетание уникальных природных условий и культурного многообразия – это основные конкурентные условия для развития агротуристического бизнеса в России. Именно в сельской местности из века в век сохраняются традиционный быт сельских жителей, кухня, народные и фольклорные праздники, ремесла.

На сегодняшний день город Томск объединил в себе деловой, образовательный и научный потенциал области, куда ежегодно приезжают тысячи иностранцев и туристов со всей России. Но отсутствие качественного туристического продукта на его территории не дает возможность раскрыть ее потенциал на полную мощность.

Повышение конкурентоспособности региональной туристской индустрии, которая смогла бы удовлетворять потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах и обеспечить рациональное использование особо охраняемых объектов территорий и равный доступ к культурным ценностям, – вот основная цель программы о «Развитии внутреннего и въездного туризма на территории Томской области на 2013–2017 годы». [1]

К перспективным районам для сельского и дачного туризма в Томской области можно отнести такие районы как Киреевск, Ярское, Моряковский Затон и Молчаново. Все эти населенные пункты находятся в непосредственной близости к городу Томску, поэтому летом количество отдыхающих здесь, благодаря сельскому туризму, может увеличиться в разы. Такой вид туризма привлекателен тем, что каждый сможет найти себе занятие по душе. Для туристов будут организоваться различные развлекательные мероприятия, такие как: экскурсионные прогулки, для знакомства с культурой и традициями данного региона, катания на лошадях, охота и многое другое. Большое количество водоемов, богатых рыбными ресурсами, ежегодно привлекает рыбаков соседних регионов.

Развитие агротуризма в области будет способствовать решению ряда острых социальных проблем не только села, но и региона в целом:

1. Будет стимулировать развитие инфраструктуры села.
2. Предоставит дополнительные рабочие места.
3. Позволит «удержать» работников в межсезонье.
4. Обеспечит возможность иметь дополнительный источник дохода фермерам.
5. Увеличит поступления в бюджет региона.
6. Поможет возродить интерес к национальной культуре.
7. Улучшит экологическую обстановку.
8. Поможет в формировании у населения здорового образа жизни.

Для эффективного развития такого вида альтернативной занятости, как агротуризм, необходимы соответствующие финансовые ресурсы.

Только совместные усилия исполнительных органов государственной власти, органов местного самоуправления, хозяйствующих субъектов способны к созданию в области развитой туриндустрии, в том числе и новых экоферм, отвечающих европейским требованиям.

Список использованной литературы.

1. Долгосрочная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма на территории Томской области на 2013 – 2017 годы»: Постановление Администрации Томской области от 26.11.2012 № 467а [Электронный ресурс] // URL: <http://depculture.tomsk.gov.ru/export/sites/ru.gov.tomsk.depculture/ru/news/2012foto/P467a.pdf> (дата обращения: 29.09.2013).

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В ОБРАЗОВАНИИ

Н.В. Зеленкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: natasha08@sibmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В статье рассматриваются вопросы применения инновационных технологий обучения, пришедших на смену традиционным методам обучения. Инновационная деятельность (технология) охватывает все стороны дидактического процесса: формы организации, содержание и технологию обучения, учебно-познавательную деятельность. Выделены и охарактеризованы следующие интерактивные технологии обучения: технология проектного обучения, компьютерные технологии.

В современном мире возрастает значимость знаний как движущей силы экономического роста экономики страны и региона. Определенное воздействие на развитие образования оказывает появление глобального рынка труда, требующего формирования мирового рынка образовательных услуг.

В нашей стране образование становится ключевым ресурсом в формировании инновационной экономики. Перед образованием стоит проблема приспособления старых образовательных институтов к новым формам хозяйствования, изменения организационной структуры профессионального образования в соответствии с требованиями времени.

Чтобы быть постоянно в тренде развивающегося мира необходимо постоянно соответствовать современным требованиям относительно качества выполняемых товаров или услуг. Без постоянного самосовершенствования не будет динамики развития, задающего темп движения нынешних наук и технологий. Ни для кого не секрет, что в повседневную жизнь все больше и больше входят новые инновационные идеи, улучшающие качество жизни, упрощающие длинные процедуры и поднимающие статистику страны на более высокий уровень. Так же, каждый знает, как важно образование в жизни каждого отдельно взятого города и в стране в целом. От уровня образования зависит количество квалифицированных работников, а так же общемировой статус страны. Миру необходимы новые идеи, которыми полны умы студентов, поэтому инновационный подход к обучению чрезвычайно важен.

Одним из таких инновационных методов, уже доказавших свою эффективность на практике, является метод проектного обучения. Стоит для начала определиться с понятием «творческий проект». Творческий проект – это самостоятельное учебно-творческое задание, выполняемое под руководством преподавателя и предусматривающее создание общественно – полезного продукта (изделия), обладающего субъективной или объективной новизной. Цель подобных проектов – разработка конструкции и изготовление нового, конкурентоспособного изделия, отвечающего потребностям человека и пользующего спросом у покупателей. Выполнение проекта способствует развитию творческих способностей эстетического вкуса, инициативы, логического мышления.

Результатом подобной деятельности будет развитие дополнительных качеств студента, таких как логическое мышление, способностей эстетического вкуса, развитие лидерских способностей, умение применить теоретические знания на практике, а так же возможность реализовать свои скрытые потенциалы и отличные идеи. Зачастую, именно идеи молодежи способны найти выход из порой тупиковых ситуаций: свежий взгляд на проблему, креативный подход и ее оригинальное решение становится скорее достоинствами, чем недостатками.

Рассмотрим примеры инновационных методов обучения в разных странах. Так, например, В США, в университете Северной Каролины, есть Технологический инкубатор (или бизнес-инкубатор), предоставляющий малым инновационным компаниям и начинающим предпринимателям (в том числе и студентам) инфраструктурные ресурсы, а также набор информационных услуг в области бизнес-планирования, маркетинговой стратегии и возможностей финансирования их проектов и разработок. Еще одним звеном является Центр развития малого бизнеса и технологий Северной Каролины (www.sbtcd.org), имеющий офисы по всему штату и работающий под управлением университета Северной Каролины в тесном сотрудничестве с Администрацией малого бизнеса США. Этот Центр финансируется федеральным правительством, правительством Штатов и университетом Северной Каролины и призван поддерживать рост и развитие экономики штата путем стимулирования предпринимательства, помощи в создании малых компаний и их росту в компании среднего класса, развитию технологий и их коммерциализации. Основной деятельностью Центра является бизнес-консалтинг, проведение обучающих семинаров и программ для студентов и начинающих предпринимателей, юридические консультации и помощь в поиске финансов для исследователей, ведущих прикладные разработки – центр регулярно устраивает своеобразные ярмарки идей, куда приглашаются ведущие венчурные инвесторы. Через этот центр реализуются федеральные программы SBIR и STTR, а, кроме того, он выпускает большое число руководств по созданию

старт-ап компаний, интеллектуальной собственности и поиску возможных путей финансирования.

Хорошим примером введения инновационных решений в систему обучения может служить Барнаульский торгово-экономический колледж. Высшее руководство университета пришло к мнению, что образовательным учреждениям необходима комплексная программа вовлечения студентов в исследовательскую и творческую деятельность. Это система учебно-воспитательных мероприятий, основной задачей которых является обучение студентов навыкам самостоятельной теоретической и экспериментальной работы. Чтобы подготовить специалиста, обладающего способностью творчески осуществлять свою деятельность, важно уже в ходе усвоения знаний поэтапно, в меру индивидуальных особенностей студента, развивать его творческие потенциальные возможности. Руководство этой работой требует от коллектива преподавателей серьезной педагогической, профессиональной и методической подготовки. В основе развития общества лежит получение новых знаний, поиск которых осуществляет человек в процессе научно-исследовательской деятельности.

Так, с апреля 2004 года в колледже в рамках эксперимента функционирует учебная имитационная фирма, созданная по типу универсального Торгового Дома «Престиж». В структуре учебной фирмы работают семь функциональных отделов (планово-экономический отдел, отдел бухгалтерии, юридический отдел, отдел по решению управленческих вопросов, отдел маркетинга, отдел организации торговли и услуг, отдел кадров), деятельность которых взаимосогласована и взаимообусловлена. В каждом отделе работает до семи студентов-специалистов, которые выполняют соответствующие должностные обязанности в рамках работы своего отдела.

Учебная имитационная фирма создана для устранения пробелов в системе практического обучения Барнаульского торгово-экономического колледжа посредством организации на ее базе практики студентов. Особое внимание следует обратить и на следующий аспект: в семи функциональных отделах учебной имитационной фирмы работают студенты под руководством преподавателя-координатора. Прежде чем занять должность в соответствующем отделе в начале учебного года необходимо пройти конкурсный отбор (в среднем на каждое вакантное место претендует от двух до четырех студентов ежегодно). То есть в учебной имитационной фирме работают студенты, успевающие не только выполнять график учебного процесса, но и занимающиеся саморазвитием, самореализацией. Они занимаются преобразовательной, инновационной и творческой деятельностью в соответствующей должности. При выпуске данным студентам выдается именной сертификат, подтверждающий выполнение ими соответствующих функциональных обязанностей в течение определенного периода времени. Статистика колледжа показывает, что данные студенты после выпуска из учебного заведения быстрее, успешнее трудоустраиваются и продвигаются по карьерной лестнице.

Не в стороне остается и Томский политехнический университет. На базе него есть студенческий технологический бизнес-инкубатор (СТБИ), который является структурным подразделением Томского политехнического университета и входит в состав Управления по инновационной и производственной деятельности (УИПД). СТБИ создан на основании решения Ученого Совета от 02.03.2010 г. в соответствии с приказом ректора от 05.03.2010 г. №16/од. Миссия СТБИ – стать центром поддержки и развития молодежного предпринимательства в Томском политехническом университете и г. Томске. Главная цель СТБИ – системное вовлечение в предпринимательскую деятельность студентов, аспирантов и молодых ученых ТПУ посред-

ством образовательного, организационного и технического содействия созданию и инкубированию молодежных инновационных проектов, формирование компетенций, позволяющих сочетать научно-исследовательскую, проектную и предпринимательскую деятельность.

Список использованной литературы.

1. Бедный А.Б. Организация инновационной деятельности в университетах США [Электронный ресурс] // Сборник информационно-аналитических материалов. 2011. URL: <http://www.unn.ru/pages/e-library/methodmaterial/files/155.pdf> (дата обращения: 09.10.2013 г.)

2. Ксенофонтова М.П. Исследовательская работа как средство формирования творческих способностей студентов [Электронный ресурс] // Статья. 2009. URL: http://www.portalus.ru/modules/pedagogics/rus_readme.php?archive=&category=1&id=1237780195&start_from=&subaction=showcomments&ucat=1 (дата обращения: 09.10.2013 г.)

3. Русяйкин Е.О. Научно-исследовательская работа студентов в высшей школе [Электронный ресурс] // Методика профессионального обучения. 2008. URL: <http://www.za4et.net.ru/referat/touvnm> (дата обращения: 09.10.2013 г.).

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Е.П. Казаков

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: wervolf.ru@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Рассматриваются проблемы образования в российском обществе, показаны способы улучшения качества образования в России. Определены требования, предъявляемые к современному образованию.

Образование – это важный фактор, который необходим человеку в современном обществе для развития его личности и морального роста.

Сейчас в России резко встал вопрос о качестве образования его состояния и решения проблем в системе образования, увеличения его роли в современном обществе. Для развития страны и преодоления опасности отставания России в общественном развитии важнейшую роль играет система образования страны.

Сегодня в мире резко увеличивается роль образования, как фактора формирующего общественное сознание и его роль постоянно растет с увеличением человеческого капитала.

В России существует ряд проблем, связанных с образовательной системой.

Система образования в России утрачивает свое преимущество т.к. не подкреплена поддержкой со стороны общественности, государство не восстанавливает свою ответственность и активную роль в данной сфере.

Эти проблемы в свою очередь сказываются на качестве всей системы образования в нашей стране.

Для повышения эффективности российского образования проводится образовательная политика.

Образовательная политика – это инструмент, обеспечивающий права и свободу личности, повышения темпов социального и научного развития и главное рост культуры.

Она основана на общественном согласии, цели и задачи которого гарантируют развитие образования путем согласования действий между государством и обществом.

Первоочередная задача на данном этапе политики в области образования – это достижение высокого качества образования, его активность в формировании личности, общества и государства в целом.

Способы улучшения качества образования в России, предусмотренные образовательной политикой.

- 1) ускоренные темпы роста общества;
- 2) необходимость подготовки людей к быстро меняющимся условиям;
- 3) переход общества к постиндустриальному, информационному обществу;
- 4) приобретение таких факторов как, коммуникабельность и толерантность;
- 5) формирование современного мышления у молодежи;
- 6) расширение возможностей политического и социального выбора;
- 7) развитие экономики, т.е. рост конкуренции, сокращение малоквалифицированного труда, повышение профессиональной квалификации работников и рост их профессиональной мобильности.

Какие же требования должны предъявляться к системе российского образования?

Сегодня к системе образования предъявляются принципиально новые духовно-нравственные и социально-экономические требования.

➤ Школа должна стать важнейшим фактором нравственности и формирования новых жизненных установок личности.

➤ Система образования должна использоваться для сохранения единого социального и культурного пространства страны, для преодоления конфликтов и защите прав личности, ограничения социального неравенства.

➤ Обеспечение равного доступа молодежи к полноценному образованию, независимо от материального достатка семьи.

➤ Формирование профессиональной элиты, выявление и целевая поддержка наиболее одаренных людей.

Россия не должна оставаться в стороне от общественных тенденций.

Отечественная система образования должна поддерживать место России в ряду ведущих стран мира, которая всегда отличалась высоким уровнем культуры, науки и образования.

Обновленное образование должно обеспечить устойчивое развитие российского общества – общества с высоким уровнем жизни, профессиональной и бытовой культурой.

Список использованной литературы.

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года [Электронный ресурс] // Специализированный образовательный портал «Инновации в образовании». URL: <http://sinncom.ru/content/reforma/index1.htm> (дата обращения: 18.06.2013).

2. Образование [Электронный ресурс] // Википедия. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Образование> (дата обращения: 18.06.2013).

ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЧАСТЬ НАШЕЙ ЖИЗНИ

Т.М. Кирсанова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Riki1567@yandex.ru

Научный руководитель: Сафонова Л.И., канд. экон. наук, доцент

Добровольное медицинское страхование (ДМС) является неотъемлемой частью современного общества и дает возможность для получения гражданами более квалифицированной и качественной медицинской помощи, которую они не могут получить по программе обязательного медицинского страхования. ДМС является весьма доступным как для физических, так и для юридических лиц, что дает хорошую возможность не только для страхования здоровья разных слоев населения, но и для работодателя являясь средством стимулирования и поддержки персонала.

На наш взгляд, прежде всего, следует определить, что такое медицинское страхование, на какие виды оно делиться и, наконец, какую роль оно играет в нашей жизни.

Медицинское страхование (МС) это форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья, выражающаяся в гарантии оплаты медицинской помощи при возникновении страхового случая за счет накопленных страховщиком средств.[1]

Медицинское страхование делиться на два вида:

1. Обязательное медицинское страхование (ОМС)
2. Добровольное медицинское страхование (ДМС)

Теперь рассмотрим немного подробнее эти виды страхования.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой по программе обязательного медицинского страхования. Программы обязательного медицинского страхования определяют минимально необходимый перечень медицинских услуг, в то время как добровольное медицинское страхование (ДМС) выступает как вид личного страхования. Оно позволяет получать помощь в лечебно-профилактических учреждениях, не работающих по программе ОМС.

ДМС отличается от ОМС своей гибкостью и наличием множества вариантов оказываемых услуг. Это говорит о том, что при заключении договора физическое или юридическое лицо, самостоятельно выбирает для себя услуги по оказанию медицинской помощи из перечня, который предлагают страховые компании.[5]

Говоря о ДМС нельзя не сказать о том, что оно подразделяется на индивидуальное и коллективное страхование.

Как правило, при индивидуальном страховании, в качестве страхователя выступают граждане, которые заключают договоры со страховой организацией по личному страхованию или страхованию другого лица за счет собственных средств.

При коллективном страховании в качестве страхователя выступают предприятия, организации и учреждения, заключающие договоры по страхованию работников.

В данной статье хотелось бы сделать наибольший акцент на ДМС для предприятий. Важно отметить, что добровольное медицинское страхование персонала на сегодняшний день становится все более распространенной услугой, которая становится весьма популярной в деловом мире. В России ДМС появилось благодаря зарубежным компаниям, которые начали свое сотрудничество с Россией и на ее территории. [6]

На сегодняшний день полис добровольного медицинского страхования является для работодателя своего рода визитной карточкой, которая в свою очередь показывает его отношение к сотрудникам. Для большинства соискателей, полис ДМС является очень важным фактором при выборе места работы.

Наличие коллективного (корпоративного) ДМС, служит реальным показателем конкурентоспособности предприятия.

Являясь жителем города Томска, хотелось бы отметить некоторые крупные страховые компании, которые оказывают услуги по ДМС:

1. Страховая компания «Оранта», Томск, ул. Тверская, д.53А.

Отличительной чертой данной компании является то, что возможно прохождение консультаций в ведущих Научно-Исследовательских институтах и Научных центрах г. Москвы. В данной компании применяются весьма дорогостоящие методы исследования, в том числе иммунологические, гормональные, компьютерная томография, и др. [2]

2. Страховая компания «СОГАЗ», ул. Загорная, д. 4.

По программе добровольного медицинского страхования в компании СОГАЗ может быть предоставлено дородовое наблюдение за беременными и родовспоможение, санаторно-курортное и реабилитационно-восстановительное лечение, медикаментозное обеспечение и т.д.

В рамках договора ДМС по медицинским показаниям застрахованным может быть предоставлено лечение в клиниках и реабилитационно-восстановительных центрах Германии, Швейцарии, Италии, Чехии и других стран.[3]

3. Страховая компания «Спасские ворота», пр. Фрунзе, д.117А.

Действуя в интересах клиентов, ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота», обеспечивает гарантированную медицинскую помощь самым широким слоям населения в максимально короткие сроки с предоставлением высококвалифицированной, специализированной, многопрофильной медицинской помощи.[4]

Следует отметить, что в Томске достаточно много страховых компаний, однако, по нашему мнению, именно эти три компании оказывают наиболее широкий ассортимент качественных услуг в рамках ДМС.

Заключение

Рассмотрев добровольное медицинское страхование, можно с уверенностью сказать, что оно является неотъемлемой частью современного общества. ДМС – это элемент социального, культурного и экономического развития страны. Залогом успешного проведения добровольного медицинского страхования является разработка страховых медицинских программ, позволяющих обеспечить сбалансированность между страховой стоимостью программы и перечнем предлагаемых медицинских услуг.

Список использованной литературы.

1. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Страхование. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – С. 281–285.
2. ДМС [Электронный ресурс] / ООО «СК «Оранта»». URL: <http://www.oranta-sk.ru/Corporate/Personell/Medicine.HTML> (дата обращения: 03.10.2013).
3. ДМС [Электронный ресурс] / Страховая Группа «СОГАЗ». URL: http://www.sogaz.ru/corporate/personal_insurance/voluntary_insurance.html (дата обращения: 03.10.2013).
4. ДМС и ОМС [Электронный ресурс] / Официальный сайт страховой компании «Спасские ворота». URL: <http://www.sv-m.ru/oms.html> (дата обращения: 04.10.2013).
5. Страхование: учеб. / под ред. Л.А Орланюк-Малицкой, С.Ю Яновой. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – С. 425–427.
6. Хачатурян К.С. Страховой рынок. – М.: МИЭМП, 2010. – С. 131–133.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

К.М. Кривченко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Coalipse@mail.ru

Научный руководитель: Лившиц В.И., канд. экон. наук, доцент

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, потому что являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей. Заработная плата их основной источник. Но нередко ее величина не достаточна для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения искать другие источники доходов.[1]

Заработная плата на территории Российской Федерации носит не равномерный характер. Межрегиональная дифференциация в заработной плате существует во всех странах. Оплата труда не может быть единой для всех регионов страны, поскольку региональные рынки труда предъявляют спрос на работников разной квалификации и в то же время по-разному оценивают труд работников схожих профессионально-квалификационных групп.

Следует отличать доход от богатства. Оно представляет собой стоимость всех средств, принадлежащих домохозяйству в конкретный момент времени. Богатство состоит из материальных объектов: дома, земля, автомобили, мебель, книги и т.д.; а также финансовых средств: наличные деньги, сберегательные счета в банках, облигации, акции. Под залог богатства можно получить кредиты в банке. Богатство служит источником дохода.[2]

Уровень доходов членов общества является важнейшим показателем их благосостояния, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения насущных потребностей. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров самой заработной платы, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и т.д.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода.

Проблемы неравенства в России стали за последнее десятилетие предметом активных общественных дискуссий, ведущихся экономистами, социологами и представителями других наук. Неравенство в доходах населения формируется в результате комплексного взаимодействия факторов, характеризующих экономическую, социальную и географическую ситуацию. [3]

Причинами неравенства доходов являются:

1. Наследственные причины
2. Человеческий капитал в виде профессиональных качеств, наличие опыта в какой-либо деятельности, уровень образования.
3. Трудовые усилия работников, их заинтересованность в труде;
4. Наличие или отсутствие рыночной дискриминации;
5. Везение и другие факторы, влияющие на решения, принимаемые экономическим субъектом и определяющие результат его деятельности;
6. разная ценность принадлежащих людям факторов производства;

Дифференциация доходов присуща любой экономике, но чрезмерный ее уровень не допустим, поэтому важно знать, как формируется неравенство, какие факторы, причины в какой мере воздействуют на различия в величине денежных доходов. [4]

Чтобы эффективно реагировать на дифференциацию в распределении доходов, экономическая и социальная политика должна опираться как формируется эта дифференциация, какие группы населения в результате изменения дохода вносят наибольший вклад в динамику неравенства.

В России высокая степень дифференциации сложилась в условиях сравнительно никого среднедушевого дохода и поэтому повлекла за собой увеличения числа бедных жителей страны. Напряжение в обществе, как показывает практика, вызывает не дифференциация доходов, а их низкий уровень.

Отношения дифференциации выражают неизбежные социальные различия по группам и категориям населения в зависимости от роли каждой из них в общественном производстве, присвоении его результатов, характера трудовой деятельности, особенностей образа жизни, интересов и др.

Уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий, которая характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения. Потребности людей многообразны. Наряду с материальными существуют (и не менее важные) потребности духовные и социальные. [5]

Можно выделить четыре уровня жизни населения: достаток; нормальный уровень; бедность; нищета.

Рост уровня жизни создаст возможности, увеличить материальную базу для улучшения качества жизни.

В рыночной экономике важнейшими составляющими уровня жизни становятся степень социальной защищенности населения, свобода выбора человека, улучшение социальной среды, культурные национальные и религиозные отношения.

Повышение уровня жизни россиян является важнейшей программной задачей социальной политики Российского государства. В числе приоритетов Правительства – восстановление доходов и максимальное стимулирование платежеспособного спроса населения. Для этого разработаны основные направления социально – эко-

номической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу.

Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат. [6]

Государство, организуя через бюджет перераспределение доходов, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности и т.д. Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов можно измерить объемом и динамикой расходов на социальные цели за счет центрального и местных бюджетов, а также размером налогообложения доходов.

Возможности государства в перераспределении доходов во многом ограничиваются бюджетными поступлениями. Нарастание социальных расходов сверх налоговых поступлений ведет к превращению их в мощный фактор роста бюджетного дефицита и инфляции. Увеличение социальных расходов госбюджета, даже в пределах полученных доходов, ведет к чрезмерному росту налогов, способному подорвать рыночные стимулы.

Государство непосредственно вмешивается в первичное распределение денежных доходов и нередко устанавливает верхний предел увеличения номинальной заработной платы. Экономическое значение государственного регулирования заработной платы определяется тем, что ее изменение оказывает влияние на совокупный спрос и издержки производства.

В заключение хочу сказать, что изменения, происходящие в последние годы, показывают, что сохранение низкого жизненного уровня большинства населения блокирует ее экономическое развитие, усугубляет ее социально-политическую нестабильность.

Хотелось бы высказать свои пожелания на решение данной проблемы: социальное государство обязано проводить активную государственную социальную политику, направленную на обеспечение своим гражданам важнейших социальных прав, к которым, безусловно, относится право на труд и его достойную оплату, на жилье, образование, охрану здоровья, на социальное обеспечение.

Именно бедность определяет ограниченность доступа значительной части населения нашей страны к ресурсам развития: высокооплачиваемой работе, качественным услугам образования и здравоохранения, возможности успешной социализации детей и молодежи.

Низкий уровень доходов значительной части семей в сочетании с чрезмерной поляризацией доходов обуславливают социальный разлом общества, вызывают социальную напряженность, препятствуют успешному развитию страны, определяют демографический кризис и кризисные процессы в семье и обществе.

Рассмотренная мною тема носит актуальный характер, так как по моему мнению вопрос неравенства будет существовать всегда, он будет иметь постоянное отражение в одной из сторон нашей жизни независимо от того времени когда мы живем.

Список использованной литературы.

1. Шкаратан О.И. Социология неравенства. Теория и реальность; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 526 с.
2. Уровень жизни населения и структура доходов [Электронный ресурс] // Экономист. URL: <http://www.economist.com.ru/> (дата обращения: 25.05.2013).
3. Данканич С.А. Неравенство доходов населения: виды и последствия // Проблемы современной экономики. 2011. № 3. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3687> (дата обращения: 25.05.2013).
4. Дифференциация доходов населения [Электронный ресурс] // Словарь по экономике и финансам. URL: <http://www.glossary.ru/> (дата обращения: 25.05.2013).
5. Федеральная служба государственной статистики. 2001–2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 25.05.2013).
6. Николаева И.П. Экономическая теория: словарь-справочник. – М.: Проспект, КНОРУС, 2011. – 160 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

А.И. Макаров

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Amak91@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В нашем обществе существует устойчивое мнение, что образование в России было хорошо развито в советский период, а ухудшение в годы реформ – это утрата передовых позиций. Так ли это на самом деле и насколько то, что было достигнуто ранее, отвечает современным требованиям? Что бы ответить на этот вопрос, посмотрим, какова структура образования взрослого населения РФ в сравнении с другими странами Европы. Определять уровень российского образования и вектор его дальнейшего развития вне европейского контекста – значит недооценивать опыт модернизации, пройденной другими странами. Кроме того, полезно посмотреть с этого угла зрения и на те страны, которые еще не достигли уровня образования, отвечающего современным требованиям.

Проблема образования РФ в наше время является более чем актуальной, поскольку получить высшее образование могут лишь те дети, у чьих родителей уже имеется таковое образование, что очень отличается от стран лидеров по инновационными технологиям, и тому подобное, ведь по статистике, в таких странах, дети, чьи родители не имеют высшего образования, гораздо чаще, чем в России имеют его, и причина не только в отсутствии платы за образование, но и так же большую роль играет забота государства о наращивании культурного капитала нации. И такой образовательной динамикой государство значительно эффективнее воздействует на создание среднего класса в стране. В Норвегии средний класс населения составляет приблизительно 90%, чего не скажешь о России.

Возможность накопить культурный капитал с непосредственным использованием образования зависит исключительно от политики государства а так же средств которые они выделяют, от квалификации преподавательского состава и возможности населения оплатить собственное обучение, что, кстати, и является одной из основных причин и к сожалению данный процесс в России полон противоречий. Кстати заметим что в последние пару десятков лет заметно увеличился доступ высшего

образования а так же рост числа как студентов высших учебных заведений, так и выпускников. Причем эти изменения происходят все так же при недостаточном обеспечении финансирования государства и низком уровне дохода населения. Из-за нестабильности ситуации на рынке занятости у населения появилась довольно устойчивая мотивация получить высшее образование во всех возможных социальных слоях населения. Что стало в наше время условием успеха в жизни и новым шагом в социально продвинутой круг общения. Конкретной мотивации соответствует так же встречный рост набора в высшие учебные заведения, чаще всего на платной основе. Сопровождалась борьба за студентов не самых престижных заведений ложным повышением их статуса, что кстати и стало причиной перевоплощения высших учебных заведений как в академии так и в университеты, совершенно не изменив в лучшую сторону качество обучения. Из-за чего не сокращается, а больше усугубляется разрыв в качестве между услугами предоставляемых элитными учреждениями и услугами прочих вузов, а так же большим количеством их филиалов. Есть так же и специалисты, способные различить вузы, которые дают общее образование, которые сосредоточены как на социализации, так и студенческом воспитании «что в свою очередь является не более чем продолжением функций средних школ» и те, где поддерживают более классическое образование и выдают именно те профессии, которые в наше время пользуются спросом. Такое разделение довольно актуально если брать во внимание то, что с трудоустройством по специальности у студентов выпускников появляется большая проблема. В молодых предприятиях в сфере как торговли, так и обслуживания, куда к стати пытается устроиться большое количество выпускников, работодатель в основном выдвигает требования к общим культурам, умению обращаться с техникой в частности компьютером и т.д., за чем следует предложение доучиться без отрыва от работы.

В то же время возникают препятствия со стороны экономики к получению более качественного образования семьям, у которых низкий доход, поскольку цены на бюджетные места постоянно растут. И социальный капитал вместе с экономическим капиталом семьи начинает становиться гораздо более необходимым фактором, чем это было раньше.

Сейчас никто не может сказать, сколько нужно готовить рабочих, сколько выпускников нашли себе работу с хорошими условиями труда и оплатой. Очевидно, что на предприятиях рабочие места с достойным заработком сегодня в дефиците; с другой стороны, повсеместно отмечается ухудшение подготовки рабочих кадров, плохая техническая оснащенность учебных заведений, низкая готовность выпускников к самостоятельной работе. Новые, оснащенные передовой техникой предприятия испытывают острый недостаток рабочих высокой квалификации. Отношения предприятий, а среди них большинство частные, и учебных заведений не отлажены.

Таким образом, для перевоплощения РФ в более современное постиндустриальное общество необходимы довольно неординарные усилия. Что возможно осуществить только при формировании спроса на высококвалифицированных специалистов, так же необходимо осуществить шаги по обновлению экономики, перейти к инновационному развитию, затем более качественно изменить систему образования, как общего, так и профессионального, а также выровнять жизненные шансы молодого населения получить достойное и качественное образование, независимо от финансового положения и социального статуса семьи. Лишь при решении этих довольно сложных проблем модернизация РФ будет довольно реальной с использованием культурного капитала населения.

Список использованной литературы.

1. Россия и страны – члены Европейского Союза. 2009 / Стат. Сб. – М., 2009. – 67 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ТРАЕКТОРИЯМИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

С.П. Марцева

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга

E-mail: mixa-leopard@mail.ru

Научный руководитель: Захарова А.А., канд. тех. наук, доцент

Обозначена проблема управления образовательной траекторией индивидуума для обеспечения конкурентоспособности региона. С позиций системного подхода обоснована необходимость разработки среды информационной поддержки процесса выбора образовательной траектории индивидуумом, обеспечивающей инструментами принятия решений всех заинтересованных в этом выборе субъектов. Разработаны функции информационной системы.

Развитие современной инновационной экономики невозможно без развития адекватной системы образования и подготовки кадров. Современный рынок образовательных услуг предоставляет индивидууму широкий спектр образовательных траекторий. Последствия выбора индивидуумом конкретной траектории значимы не только для него самого, но и для работодателей, учебных заведений и др. заинтересованных сторон. Главным заинтересованным субъектом является государство (регион), поскольку должно формировать стратегию подготовки профессиональных кадров для развития экономики страны (региона). Для органов регионального управления важной задачей является создание региональной образовательной системы, обеспечивающей формирование оптимальных образовательных траекторий для населения региона, удовлетворение потребностей работодателей региона в трудовых ресурсах нужного качества, сохранение численности трудоспособного населения региона. Все эти факторы являются ключевыми для обеспечения конкурентоспособности региона на национальном и международном рынке. Таким образом, существует проблема управления процессом выбора образовательной траектории. Прямое управление этим выбором невозможно, поэтому для органов регионального управления актуальна задача создания среды информационной поддержки процесса выбора образовательной траектории индивидуумом, обеспечивающей инструментами принятия решений всех заинтересованных в этом выборе субъектов.

Решение этой задачи требует исследования взаимосвязей и увязки интересов всех субъектов, оказывающих влияние на процесс принятия решения индивидуумом: индивидуума, учебных заведений, работодателей, социальных групп общества, органов регионального управления и др.

Проблема состоит в отсутствии комплексной методологической базы и инструментальной среды поддержки принятия решения о выборе образовательной тра-

ектории индивидуумом, обеспечивающей инструментами принятия решений всех заинтересованных в этом выборе субъектов.

Следует отметить, что на сегодняшний день практически не рассматриваются вопросы разработки комплекса взаимосвязанных методов и инструментов, обеспечивающих информацией для принятия решения о выборе образовательной траектории всех заинтересованных субъектов. В статье Яблонского В.Б. [1] отмечается целесообразность использования сервис-ориентированного подхода для информационного обеспечения выбора образовательной траектории, но при этом рассматривается только структурированное предоставление информации об учебных заведениях и их услугах, при этом задача оценки этих образовательных услуг не ставится.

Предлагается разработка информационной системы поддержки управления выбором образовательных траекторий населением региона. Основное назначение системы – предоставить информационную среду, обеспечивающей инструментами принятия решений всех заинтересованных в этом выборе субъектов: индивидуума, учебных заведений, работодателей, социальных групп общества, органов регионального управления и др.

Для достижения этой цели используются следующие методы и подходы:

1. Под образовательной траекторией индивидуума понимается последовательность получения им знаний, умений, навыков, компетенций в течение всей сознательной жизни.

2. Задача выбора оптимальной образовательной траектории рассматривается в комплексе решаемых проблем для каждого из субъектов принятия решения:

- индивидуум;
- семья (социальное окружение индивидуума);
- работодатели;
- учебные заведения;
- органы муниципального, регионального и государственного управления.

Каждый из субъектов преследует свои цели, и в тоже время, не может не принимать во внимание цели других субъектов. Зачастую цели одного из субъектов являются ограничениями для принятия решений другого субъекта.

3. Информационное поле принятия решений (база данных) должно быть целостным, в отличие от существующих сегодня отдельных ресурсов по образовательным услугам, вакансиям, спросе и предложении, результатах трудоустройства, контрольным цифрах приема в учебные заведения, спискам абитуриентов и т.д.

4. Должна быть предложена система критериев и методов оценки (для каждого из субъектов), позволяющих ранжировать альтернативы образовательных траекторий, выбирать оптимальную.

5. Для создания среды информационной поддержки процесса выбора образовательной траектории индивидуума используются web-ориентированные технологии.

6. В связи со слабой структурированностью задачи, для оценки образовательных траекторий используются методы принятия решений в условиях неопределенности, в т.ч. экспертные методы принятия решений.

Например, в ходе работы авторами были разработаны иерархическая модель выбора образовательной траектории индивидуума, учитывающая влияние основных заинтересованных субъектов, а также модель интегральной оценки индивидуальной образовательной траектории (на основе нечетких множеств), позволяющая рассматривать будущую профессиональную деятельность с позиций того, что должен уметь

будущий специалист, какими знаниями, навыками, и в какой степени он должен обладать и др. [2, 3]

Информационная система поддержки управления выбором образовательных траекторий населением региона должна реализовывать следующие функции:

1. Ведение базы данных субъектов, заинтересованных в выборе индивидуумом образовательной траектории.

2. Мониторинг образовательных программ всех уровней, форм, видов обучения в регионе. Для каждой образовательной программы описываются уровень входных и выходных компетенций, выходные компетенции описываются в соответствии с терминологией учебных заведений и осуществляется сопоставление с требованиями в терминологии работодателей

3. Мониторинг потребностей работодателей, требований к конкретным вакансиям.

4. Мониторинг потребителей образовательных услуг (индивидуумов), состояния образовательных траекторий

5. Оценка образовательных программ, учитывая мнение заинтересованных в них субъектов.

6. Формирование оптимальной индивидуальной траектории индивидуума.

Список использованной литературы.

1. Яблонский В.Б. Информационное обеспечение управления выбором образовательных траекторий // Креативная экономика. – 2008. – № 12 (24). – С. 58–61.

2. Захарова А.А., Зорина О.Ю., Лазарева А.Н. Иерархическая модель выбора индивидуальной образовательной траектории // В мире научных открытий. – 2011. – № 3. – С. 266–271.

3. Лазарева А.Н., Зорина О.Ю., Захарова А.А. Математическое и программное обеспечение поддержки выбора образовательной траектории индивидуума // Интеграция науки, профессионального образования и производства: Отдельный выпуск Горного информационно-аналитического бюллетеня. – 2012. – № 4. – С. 35–39.

МУЛЬТИКРИТЕРИАЛЬНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ОТРАСЛЕЙ РЕГИОНА

Н.В. Невейкина

Заместитель начальника управления, начальник отдела экономики и финансов
управления физической культуры и спорта Липецкой области, г. Липецк
E-mail: nnv10011976@mail.ru

Актуальность исследования вопросов регионального управления требует рассмотрение вопроса отраслевой классификации в контексте существующих теоретических подходов и с учетом современных тенденций. В статье исследуются теоретические основы и различные подходы к классификации отраслей региона по ряду критериев, представлен авторский подход.

Базисом региональных исследований является классификация отраслей. Среди современных региональных теорий все более заметную роль играют региональные

«точки роста». В настоящее время широко используются два термина: полюс роста и центр роста, впервые предложенные французским экономистом Ф. Перроу.

Опираясь на исследование региона как многомерной системы, и принимая в качестве идентифицирующих признаков отраслевую и территориальную структуру, приходим к выводу о недостаточности выделения предложенных Ф. Перроу автономно полюсов роста (отраслей) и центров роста (территорий). В современной действительности в большинстве случаев на практике мы сталкиваемся с точками роста не одномерными (отрасль, регион), а многомерными, когда одновременно определяется лидирующая, приоритетная отрасль в привязке к заданной территории. В связи с этим более целесообразно говорить об инструменте – территориально-отраслевом образовании (кластер, ОЭЗ РУ, индустриальный парк, технопарк и т.д.) – региональном локомотиве роста.

Это же предположение справедливо можно отнести и к теории П. Потье об осях развития. Его основной тезис – развитие передается вдоль главных транспортных магистралей, которые соединяют между собой важнейшие промышленные центры – трансформируется в утверждение о развитии вдоль главных транспортных магистралей все тех же региональных локомотивов роста.

В основу формирования стратегии отраслевой сбалансированности должна быть положена классификация отраслей. Единого подхода в науке к данному вопросу нет. Рассмотрим разные точки зрения и представим собственное мнение.

Ф. Перроу произвел классификацию отраслей производства по тенденциям развития, разделив их на три группы: 1) отрасли, развивающиеся медленно, деградирующие, с тенденцией постоянного снижения их доли в структуре экономики страны; 2) отрасли с высокими темпами развития, которые не оказывают существенного влияния на развитие остальных отраслей хозяйства; 3) отрасли, которые не только быстро растут, но и порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров, вызывая общее индустриальное развитие страны [2. С.17-19]. На наш взгляд, отрасли первой группы необходимо разделить на две под группы, выделив в самостоятельную – отрасли развивающиеся, но медленными темпами. Возможно, замедление темпов развития обусловлено слишком высокими темпами роста в предыдущие периоды и, соответственно, эти отрасли не следует исключать из приоритетных. Кроме этого, здесь совершенно не учитывается вклад отрасли в экономическое развитие региона, отсутствие учета этого фактора может привести к высокой монозависимости.

Авторы книги «Экономическая и социальная география» выделяют следующие виды отраслей, сочетание которых, взаимоотношения их между собой и окружающей средой, а также пространственное расположение составляют основу теории о полюсах роста: динамичная отрасль; пропульсивная отрасль; ключевая отрасль; лидирующие [3]. В данной классификации отсутствуют угасающие отрасли, среди которых также могут быть приоритетные, которые необходимо поддерживать.

Авторы этой же книги [3] отмечают, что отраслевая структура хозяйства находит выражение в сочетании в пределах экономического района следующих отраслей и видов производств: главные, базисные, сопутствующие, дополнительные, внутрирайонные, обслуживающие [3]. В данной классификации, во-первых, не учитываются критерии: мультипликативность, стадии жизненного цикла, приоритетность и др., во-вторых, нет четкого разграничения, по каким критериям выделяют указанные отрасли.

Авторы книги «Региональная экономика» отмечают, что в соответствии с общественным территориальным разделением труда в составе регионального хозяйственного комплекса выделяют функциональные группы отраслей – специализирующие и обслуживающие [2. С. 215-216]. Эта классификация выстроена лишь по одному критерию – функциональность и не затрагивает многообразие прочих.

Ряд авторов [1, С.53-56] выделяют простые и сложные отраслевые комплексы. Простой комплекс – это сочетание обособленных (параллельных) отраслей специализации, почти не связанных между собой (например, комплекс угольной и пищевой промышленности), и обслуживающих отраслей. Тенденция перехода к простому комплексу определилась во время кризиса 2008-2010гг., когда правительством РФ уделялось большое внимание диверсификации экономики моногородов. Сложный комплекс предполагает кроме перечисленного, непосредственные производственные связи. Они могут идти как по вертикали, т.е. от исходного сырья к готовой продукции (добыча угля – коксохимия, сельское хозяйство – пищевая промышленность), так и по горизонтали – между вертикальными ветвями (добыча угля – коксохимия – производство азотных удобрений – сельское хозяйство). Создание сложных комплексов сопровождается процессами кластеризации, создания технологических и индустриальных парков, ОЭЗ РУ, широко используемые для выравнивания развития территорий. Эти же авторы отмечают, что необходимо различать не только традиционные отрасли специализации (ведущие) и обслуживания (местные), но и по особенностям объединения (сочетания) – взаимосмежные и параллельные [1, С.49-53]. Недостаток этой классификации, как и ряда вышеуказанных, состоит в учете лишь одного критерия при неучтении прочих.

Для исследования потенциала регионального роста мы усовершенствовали классификацию отраслей и предлагаем наиболее приемлемую к реалиям современной действительности, представленную на рисунке 1. В основу классификации положены следующие критерии:

1) стадии жизненного цикла: рост – зрелость – спад и, соответственно им отрасли: развивающиеся – развитые – угасающие. Классификация отраслей по этому признаку сродни предложенной классификации Д. Белла, он производство подразделял на первичный, вторичный и третичный сектор. Приоритетно развитие развивающихся и развитых отраслей. Вместе с тем, обращаем внимание, что среди угасающих отраслей могут оказаться приоритетные, которые органам власти также необходимо поддерживать;

2) мультипликативный эффект: высокий, средний и низкий. Приоритетно развитие отраслей с высоким мультипликативным эффектом;

3) доминирование в экономике региона: доминирующие (регионообразующие) – автономные. Высокая зависимость от регионообразующих отраслей опасна, но в случае, когда эти отрасли относятся к развивающимся их также необходимо поддерживать как приоритетные;

4) приоритетность: первоприоритетные – прочие. Первоприоритетным отраслям необходимо оказывать государственную поддержку. К таким отраслям относятся, например, отрасли сельского хозяйства, производящие продукцию в рамках доктрины продовольственной безопасности;

5) рынок сбыта: внутрирегиональные – экспортные. Внутрирегиональные – ориентированы на удовлетворение внутрирегионального спроса, участвуют непосредственно в повышении качества жизни населения региона

(преимущественно производство услуг). Экспортные отрасли производят товары, работы, услуги, вывозимые за пределы региона;

- б) функциональность: специализирующие – обслуживающие;
- 7) сочетание: взаимосмежные – параллельные.

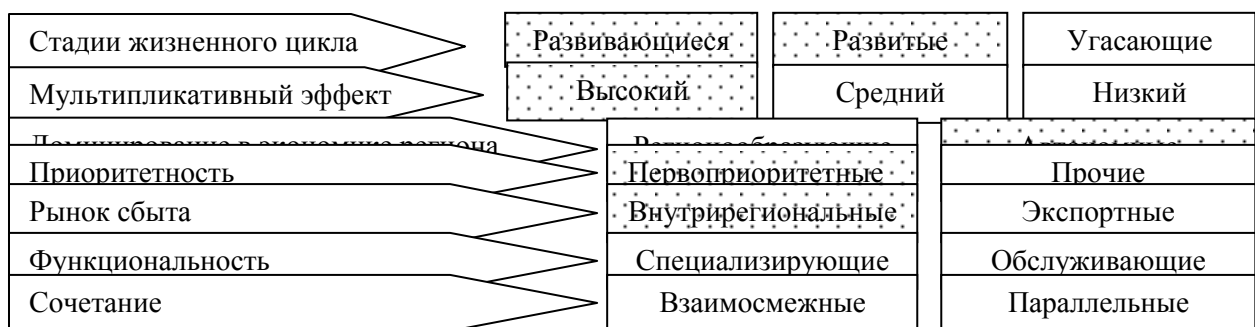


Рис. 1. Классификация отраслей региона

Список использованной литературы.

1. Коваленко Е., Зинчук Г., Кочеткова С., Маслова С., Полушкина Т., Рябова С., Якимова О. Региональная экономика и управление: Учебное пособие, 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – С. 49-53, 53-56.

2. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В.В. Ивченко. – Калининград, 1998. – С. 17-19, 215-216.

3. Экономическая и социальная география: Основы науки: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2003. – С. 159.

КОРРУПЦИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Д.А. Погудо

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: pog19rus@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Коррупция – это весьма актуальный и применимый ко многим отраслям термин. Сфера образования не стала исключением. Так же как и во многих других развитых государствах, в Российском образовании тоже есть такая проблема. Суть заключается в ухудшенном отношении к качеству российского образования зарубежными студентами, а как следствие уменьшение престижа и невозможность конкурировать с другими образовательными учреждениями на мировом уровне.

Коррупция – термин, означающий использование должностным лицом своих властных полномочий, доверенных ему прав и официального статуса для получения личной выгоды, которое противоречит нравственным установкам и законодательству.

Проблема коррупции в сфере образования, к сожалению, сегодня не теряет своей актуальности в России – напротив, все чаще стали встречаться случаи коррупционных взаимодействий, несмотря на то, что чаще всего эти явления носят латентный характер. Из-за высокого уровня коррупции (в частности, в сфере образования), Россия с каждым годом теряет свою инвестиционную привлекательность. Это означает, что российские вузы теряют свою привлекательность для сту-

дентов из других стран, так как у них складывается впечатление о вузах России как о заведениях, не способных дать достойное высшее образование. Из этого следует простое соответствие: уменьшение количества обучающихся в России студентов приводит к понижению престижа российского высшего образования. Поэтому проблему коррупции в образовании по значимости можно поставить на один уровень с проблемами коррупции в судебной системе и системе органов исполнительной власти.

Коррупцию в сфере образования принято делить на два уровня: низовой и высший. Коррупция низового уровня проявляется непосредственно в процессе обучения: вступительные экзамены, порядок приема в учебное заведение, промежуточные и выпускные экзамены. Что касается коррупции на высшем уровне, то здесь речь идет о системе аккредитации, лицензирования учебных заведений. Главным объектом коррупционных воздействий зачастую становятся бюджетные средства, выделяемые на систему образования [1].

Если говорить о причинах возникновения коррупции в сфере образования, то главный приоритет отдается экономическим причинам.

Экономические причины коррупции включают в себя несколько составляющих [2]:

1) Финансирование системы образования.

В настоящее время большое количество проектов по развитию образования и науки финансируется лишь из частных фондов – российских и зарубежных. Ситуация в этой области постепенно меняется к лучшему, однако говорить о полной ликвидации данной проблемы пока рано.

2) Низкая заработная плата преподавателей институтов и университетов.

Не только сами преподаватели, но и некоторая часть студентов считают, что преподавательский состав заслуживает более высокой платы за свои труды. В этой связи наиболее значимым является тот факт, что это именно те люди, которые готовят будущих специалистов, будущий резерв страны. Кроме того, большое количество профессоров преподают свою дисциплину в высшей школе практически на энтузиазме и только за счет своего профессионализма.

3) Систему образования сегодня можно сравнить с рынком: абитуриенты сначала покупают себе места в вузах, а после его окончания – и места работы. Это происходит потому, что молодые люди обеспечивают свое будущее после окончания университета посредством коррупционных связей. Эта ситуация приводит к тому, что теряется ценность образования, а потому и снижается его качество. Большинство студентов озабочены лишь получением диплома, необходимого для поиска достойной работы. В результате снижается количество компетентных специалистов на рынке труда.

Следующая категория причин возникновения коррупции в сфере образования – **социальные причины**. Большинство преподавателей преклонного возраста вынуждены оставаться работать в вузах, так как уровень средней пенсии сегодня очень низкий и затруднительный для проживания. Студенты склоняются к мнению, что такие преподаватели менее заинтересованы в своем предмете и не ищут новых, современных методов обучения [2].

Другой важной причиной коррупции в образовании являются пробелы в законодательстве об образовании. Главная проблема в этой области – недостаточная правовая база, регламентирующая оказание платных образовательных услуг.

Непосредственно в процессе обучения широкое распространение приобретает такое явление, как «мелкая коррупция». К ней относятся все проявления коррупции при поступлении в вуз, при сдачах зачетов и экзаменов и т.п. Мелкая коррупция проявляется в том, что между преподавателями и студентами заключается некая договоренность – студенты получают хорошие оценки на экзаменах не за свои знания, а за то, что платят деньги лекторам. Размер взятки может варьироваться в зависимости от сложности и важности предмета. Таким образом, студенты, которые платят взятки, получают те же хорошие оценки, что и студенты, усердно занимающиеся. Это приводит к тому, что на выходе из университета студенты с одинаковыми красными дипломами имеют совершенно разные уровни подготовки и знаний, необходимых для работы. В этом случае остается лишь надеяться, что работодатель выберет наиболее компетентного специалиста.

Корни коррупции зачастую лежат в общественном сознании, в образе жизни, в установках, которые господствуют в обществе. Даже закон не может эффективно бороться с этим явлением, если в общественном сознании давно укоренились представления о «нормальности» коррупционных проявлений. Кроме того, иногда и сами должностные лица, призванные бороться с этой проблемой, оказываются вовлеченными в коррупционные связи.

Однако, несмотря на масштабность и распространенность коррупции в сфере образования, все же необходимо принимать меры для ее ликвидации. Варианты **решения указанной проблемы** могут быть следующими [1]:

- отслеживание заинтересованности должностных лиц в распределении бюджетных средств;
- также необходимо производить выборочную экспертизу выпускаемых товаров на предмет соответствия цены продукта его качеству;
- с 1 декабря 2009 г. была введена административная ответственность за нарушение законодательства об образовании. Это стало важным шагом в антикоррупционном направлении, так как отсутствие специальных санкций за нарушение и невыполнение требований законодательства препятствовало эффективному осуществлению государственных функций по контролю и надзору в сфере образования

Важная составляющая при решении коррупционных проблем – участие общественности и граждан. В целях повышения эффективности борьбы с коррупцией в сфере образования привлечение общества к выработке и принятию управленческих решений, несомненно, является целесообразным шагом.

Таким образом, в российском сознании, к сожалению, укрепилось мнение о неизбежности проявления коррупции в общественных отношениях. Зачастую именно привычность этого явления в повседневной жизни становится основной причиной широкого распространения коррупционных связей. Человека подталкивает не желание обойти закон, а осознание того, что взятки – неотъемлемая и обыденная часть функционирования общества. Кроме того, коррупция в сфере образования становится причиной определенной дискриминации людей в области образовательных услуг. Это проявляется в том, что люди с низким доходом не могут позволить себе учебу в вузе, даже несмотря на то, что обладают значительно более высоким уровнем знаний, чем те, кто поступает при помощи взятки. Для решения этой проблемы необходимы не только соответствующие статьи в законодатель-

стве, но прежде всего – осознание социумом того, что коррупция в сфере образования не является разумным и достойным способом получения образования [3].

Список использованной литературы.

1. Панфилова Е.А. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России // Материалы Всероссийской научной конференции. – М.: Научный эксперт, 2007. – С. 320–389.

2. Прокофьев А.В. Коррупция в России [Электронный ресурс] // Московский комсомолец. 23.06.2006. URL: <http://www.kpe.ru/articles/1529.html> (дата обращения: 14.06.2013).

3. Коррупция в сфере образования [Электронный ресурс] // Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. URL: http://rusrand.ru/mission/result/result_816.html (дата обращения: 17.06.2013).

ДВУХУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ: СТАТУС БАКАЛАВРА. ВОСТРЕБОВАННОСТЬ РЫНКОМ

И.В. Прокушев

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: prokushev_ivan@rambler.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Функцией двухуровневой системы по подготовки статуса бакалавра в системе высшего образования позволит существенно повысить престиж, конкурентоспособность и востребованность на мировом уровне. В статье описаны востребованность рынком статуса бакалавр, приведены исследование, учебных процессов при подготовке кадров которое должно привести к более четкому структурированию, как номенклатуры вузовских направлений подготовки, так и сегментов рынка труда.

Во всем мире высшие учебные заведения всегда возникали и развивались в рамках социально-политических и экономических систем своих стран. Долгое время не существовало какой-либо единой международной системы высшего образования, общей сразу для нескольких и, тем более, многих государств. Однако, процессы глобализации экономики и бизнеса, а также необходимость совместно решать общечеловеческие проблемы (связанные, например, с изменением климата, освоением космоса и океана, изобретением эффективных методов лечения и т.д.) поставили в конце 20-го века перед высшим образованием развитых стран новые задачи. Важнейшая из них – *подготовка профессиональных кадров, способных эффективно работать в изменившихся условиях глобального рынка*. В условиях отсутствия единых международных стандартов, предъявляемых к содержанию и форме высшего образования, эта задача была не решаема. Выпускники национальных исследовательских университетов, желающие работать за рубежом, вынуждены были для этого проходить сложную процедуру подтверждения имеющихся дипломов, сдавать дополнительные экзамены.[1]

На данный момент бакалавриат – это высшее профессиональное образование, присвоение учащемуся по итогам аттестации степени (квалификации) «бакалавр». Срок обучения в этом случае составляет четыре года;

Данная степень «бакалавр» дает право на получение работы, требующей наличия высшего профессионального образования. Однако квалификация «бакалавр» не позволяет выпускнику ВУЗа претендовать на поступление в аспирантуру или ординатуру, т.к. для этого необходимо иметь квалификацию «магистра» или «специалиста».[2]

Бесспорно, советская одноуровневая система образования обеспечивала эффективное решение различных задач в масштабах государства. И сложившиеся образовательные программы ВУЗов позволяли выпускать по-настоящему квалифицированных специалистов, компетентных в своей отрасли.

Однако сегодня далеко не каждый студент нуждается в получении знаний и навыков исследователя, аналитика или узкопрофильного специалиста, при этом при приеме на работу предприятия, как правило, зачастую указывается одно из основных требований – наличие профессионального высшего образования.

Выбор бакалавриата в качестве уровня высшего образования и траектории профессиональной подготовки имеет целый ряд достоинств и преимуществ:

Фундаментальность подготовки позволяет Вам, при необходимости, легко сменить профессию. В соответствии с государственным образовательным стандартом, программы подготовки бакалавров по разным направлениям сформированы так, что позволяют всего за год перейти к любой другой из широкого перечня совместимых профессий.

Пока значительное число людей еще не осознало неизбежность перехода к новой, уровневой системе – и вокруг квалификации «бакалавр» еще не сформировался ажиотаж. Поэтому и проходной балл на самые различные направления бакалавриата, как правило, ниже, чем на специалитете. А значит, при имеющемся большом количестве бюджетных мест на бакалавриате у Вас есть реальная возможность получить высшее образование бесплатно.

Обучаясь по траектории «бакалавриат», Вы, также как и любой студент вуза, получаете отсрочку от призыва на армейскую службу. Более того, это право сохраняется и после получения Вами высшего образования – если решите продолжить образование в магистратуре.

Многие российские вузы, имеют более чем десятилетний опыт подготовки бакалавров. Однако до последнего времени бакалавр рассматривался вузовской общественностью как некий полуфабрикат, промежуточный результат образовательной деятельности, который подготовлен для продолжения обучения в специалитете или магистратуре. Те немногие выпускники бакалавриата, которые шли трудоустроиваться на предприятия и в реальный сектор экономики, воспринимались работодателем как неудачники-недоучки, не справившиеся с учебной нагрузкой и вынужденные покинуть стены университета не по своей воле. Перспективы приема на работу таких «выпускников» были весьма призрачными, а востребованность на российском рынке труда стремилась к нулю. Поэтому предприятия бакалавра не воспринимали никак, а студенты всеми силами стремились продолжать свое образование на следующем уровне.

Теперь, когда барьер между бакалавриатом и магистратурой становится реальностью и не все бакалавры будут его преодолевать (по прогнозу, в магистратуру будет переходить, в лучшем случае, лишь 20-25% бакалавров), ситуация кардинально меняется. Вузам необходимо искать выход из этого неловкого положения. На мой взгляд, вариантов решения проблемы может быть, как минимум, два. Первый вариант сегодня подается как инновационный и прогрессивный и находится, как гово-

рится, на слуху. Он предполагает «доучивание недоучек» либо за счет работодателей, либо за счет их самих, например, через систему платной доподготовки и повышения квалификации.[3]

Но давайте посмотрим, как к нему отнесутся работодатели и студенты. И для тех, и для других он связан с дополнительными затратами: для первых – непонятными (ведь они платят налоги в бюджет, и по закону «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» могут предъявить обоснованные претензии к качеству подготовки выпускника бакалавриата, считая факт «недоучивания» браком в работе вуза), а для вторых – непосильными, отпугивающими от поступления в вуз их последователей – абитуриентов (для студентов-договорников это непринципиально, а для студентов-бюджетников, которых большинство, – как раз наоборот).

Второй вариант можно назвать «благородным», но трудоемким для вуза. Суть его состоит в обеспечении завершенности образовательных программ бакалавриата и повышении востребованности выпускников первого уровня высшего профессионального образования силами самого университета. Для этого требуется провести серьезную модернизацию образовательного процесса в бакалавриате, что называется, в духе.

Нельзя не упомянуть и третий вариант – вариант «обхода» проблемы бакалавра. Очевидно, часть абитуриентов можно целевым образом при поддержке государственных органов власти направлять в вуз для обучения по таким программам вплоть до получения квалификации дипломированного специалиста. Но даже если условия участия в монопрограммах будут очень привлекательными для абитуриентов (а для этого еще нужно многое сделать), мы вынуждены признать: бакалавров будет еще больше, поэтому игнорировать и не замечать их станет невозможно.

Список использованной литературы.

1. Лебедева М.М. Болонский процесс: проблемы и перспективы – М.: Оргсервис, 2006. – 180 с.
2. Кантер В.В. Двухуровневая система образования, правовые аспекты [Электронный ресурс] // Молодой ученый. – URL: <http://www.moluch.ru/archive/35/4032> (дата обращения: 8.06.2013).
3. Голованова Н.Ф. Бакалавриат как педагогическая проблема // Высшее образование в России. – 2009. – № 6. – С. 36–40.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Р.Р. Хисамов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: tugarin2010@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

Статья содержит анализ наиболее актуальных проблем развития российского образования, как школьного, профессионального, так и вузовского. Предложены возможные варианты выхода из сложившейся ситуации.

Что такое образование? В первую очередь, это инструмент саморазвития и реализации себя, своих амбиций. Развитие личности, ее актуализация – вот первая задача любого образования.

Проблемы современного российского образования можно перечислять очень долго: тут и слабое материально-техническое оснащение, отсутствие необходимой квалификации у преподавательского состава, неактуальность образования и его оторванность от практики и т. д.

Рассмотрим несколько самых актуальных проблем и их решения.

Одна из основных проблем современного российского образования состоит в непонимании того, какие профессии будут востребованы даже через пять лет. Школьники и студенты сомневаются в верности своего выбора, они не уверены, что получаемые ими знания пригодятся в будущем, не знают, что будет востребовано обществом через несколько лет. Школьники должны выбрать, будут ли они заниматься точными науками, гуманитарными или посвятят себя развитию как личности, найдя свое признание в спорте, актерском мастерстве или в чем-то другом. Студенты же сталкиваются с проблемой поиска лучшего образования, постоянного выбора тех предметов, которые имеет смысл изучать плотнее и тех, которым можно уделять меньше времени.

Что же может повлиять на выбор школьников и студентов? Ответ очень прост: опыт успешного человека. Общение с признанным специалистом в своей отрасли поможет определиться многим школьникам, а студентам придаст уверенности в верности их выбора. Однако, как это реализовать?

Поможет повсеместное внедрение интернета в школах: взаимодействие через интернет с лидерами в своей отрасли, возможность задать вопрос и услышать лекцию не только от своего учителя, преподавателя, а от нобелевского лауреата или просто известного человека. Это создаст не только огромный интерес к предмету, но главным образом поможет ученикам сделать правильный выбор, а студентам убедиться в его верности. Именно такой подход поможет сделать российское образование одним из самых лучших в мире.

Второй проблемой является отсутствие практической ориентированности образования. Современное российское образование ориентировано на воспитание не сколько личности, сколько будущего ученого. При этом очень часто игнорируется тот факт, что даже будущему ученому огромное количество предметов, преподаваемых в школе и оторванных от реальности, будет просто не нужно в его постоян-

ной деятельности. А в случае наличия какой-либо потребности, он сможет без особых проблем обратиться к теоретической части.

Что делать для того, чтобы образование позволило развивать личность, а не только давать общетеоретические знания? Необходимо ориентировать все учебники на решение не столько теоретических задач, сколько их связи с практическими проблемами, с которыми сталкивается школьник. Например, навыкам программирования имеет смысл обучать не на примерах решения теоретических задач, но главным образом на конкретном решении практической проблемы. Создание собственного виджета для сайта даст намного больше знаний и гарантирует их сохранность, нежели решение нескольких десятков чисто теоретических задач. Опыт по решению конкретной проблемы станет намного более ценным для любого ученика, нежели любые теоретические знания.

Теперь обратимся к другой проблеме: актуальности образования. Полгода работы в компании дают знания эквивалентные 2–3 годам обучения в ВУЗе. На первый взгляд, проблема ясна: необходимо сделать обучение более современным и практически ориентированным, однако этот подход не учитывает того, что во многих специальностях, особенно в сфере информационных технологий (ИТ) актуальность приобретают знания, о которых 5 лет назад никто даже и не задумывался. Как пытаться выпускать специалиста, если мы не знаем, какие конкретно практические навыки будут востребованы после окончания? Чтобы исправить эту ситуацию, необходимо давать не столько знания, сколько формировать мотивацию к самостоятельному обучению. Необходимо помогать студентам в приобретении навыков поиска, анализа и обработки информации, нахождения решений актуальных проблем, ориентировать студентов на самостоятельное решение новых проблем, а не на поиск уже готовых решений. Готовность решать новые проблемы, изучать то, что никто не делал до тебя, не может формироваться посредством классического обучения. Но такая готовность может быть сформирована при помощи решения конкретных практических проблем с учетом теоретических знаний. Внутренняя готовность решать проблемы, отсутствие страха перед неизвестным позволят студенту и школьнику решать практически любые проблемы, пользуясь теоретическими знаниями.

Следующая проблема: Поборы

Учеба в школе сейчас – дело дорогое: 50% россиян ежегодно делают добровольные взносы на школьные нужды. Сверх того 29% родителей оказывают «добровольную спонсорскую помощь» образовательному учреждению, в котором учится их ребенок.

Целесообразно: наладить финансовое обеспечение; создать систему оперативного отслеживания всей цепочки финансирования от федерального бюджета до получателя – образовательного учреждения; отрегулировать детально порядок привлечения и использования всех видов средств из бюджета и внебюджетных источников;

Одной из самых главных проблем отечественного образования – мизерная заработная плата педагогов. Государство явно недооценивает труд педагогов, ученых и вообще всех тех, кто работает в системе образования. И таким образом, государство снижает свой интеллектуальный потенциал и степень своей независимости.

Необходимо безотлагательно преломить эту негативную тенденцию и с тем, чтобы повысить имидж педагога, ученого, закрепить квалифицированные кадры, привлечь молодежь на работу в сферу образования, целесообразно: незамедлительно перейти на прогрессивную отраслевую систему оплаты труда в образовании; внедрить прогрессивную систему стимулирования эффективного труда с применением

разнообразных доплат за качественные показатели, используя для этого бюджетные и внебюджетные источники.

Подводя итог, хочется отметить, что каждый человек в стране должен сделать шаг для улучшения системы образования. Однако, для кардинального изменения ситуации потребуется большое количество времени, усилий, огромных финансовых вложений.

Список использованной литературы.

1. Школа [Электронный ресурс] / Сетевое издание Ucheba.RU/Учеба.РФ. URL: <http://www.uceba.ru/school-article/7340.html> (дата обращения: 2.06.2013).

2. Куценко Ю. Основные проблемы развития системы образования и пути их решения [Электронный ресурс] // Учительская газета: независимое педагогическое издание. URL: <http://www.ug.ru/archive/11888> (дата обращения: 5.06.2013).

3. Актуальные вопросы современного образования: монография / под ред. Д. Ю. Трушниковой. – Тюмень : ТюмГНГУ, 2010. – 404 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ТОМСК 2020: КОМПЛЕКСНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА В ОТНОШЕНИИ РОССИИ И ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.А. Чупин, М.С. Егорова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: chupin_ea@yahoo.com

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент

Раскрыты основные положения концепции «ИНО Томск 2020». Описаны перспективы развития области. Показаны основные направления концентрации интеллектуальных ресурсов. Отражены запланированные результаты реализации проекта. Показан объем инвестиций.

Сегодня России необходимы новые решения и модели городов с особой ментальностью, направленных на производство и распространение инноваций. В новой экономике именно особенности мышления, а не геоэкономические преимущества определяют богатство современных государств.

Опыт мировых центров инноваций, таких как Силиконовая Долина или Оксфордский инновационный пояс, показывает, что наиболее продуктивным является подход, при котором агентами инновационного процесса являются не только специальные научные учреждения, университеты и высокотехнологичные компании, но также федеральная и региональная власть.

Ключевыми параметрами инновационной территории являются: наличие исследовательских, научных, образовательных, инновационных структур, конкурентоспособных в международном масштабе; ориентация бизнеса на продвижение инновационных продуктов и услуг; благоприятная среда для развития инновационных процессов; высокая доля образованного молодого населения, центральное место университетского кампуса в городском пространстве.

То есть инновационной территорией можно назвать благоприятную городскую среду в сочетании с ВУЗами, НИИ и инновационными компаниями расположенные на одной территории.

Существует концепция долгосрочного социально-экономического развития

российской федерации на период до 2020 года, в которую особенный вклад в региональное развитие будут вносить города Сибири с высоким уровнем потенциала инновационного развития экономики – Томск, Новосибирск, Красноярск и Иркутск.

Сегодня Томск является перспективной площадкой построения модели Федерального центра образования, исследований и разработок. В Томской области более десяти лет планомерно реализуется модель территории инновационного развития. Томские университеты традиционно являются градообразующими организациями, при этом они являются лидерами российского высшего образования. ТПУ и ТГУ имеют статус национального исследовательского университета. По количеству студентов на душу населения Томская область традиционно входит в тройку лидеров в России. В области создано свыше 400 инновационных организаций, формируется «инновационный пояс» компаний наукоемкого бизнеса при томских вузах и НИИ. По всем направлениям инновационного развития в Томской области реализуются целевые программы, включая поддержку малого инновационного предпринимательства.

Общий объем средств областного бюджета на формирование, и развитие региональной инновационной системы увеличился за последние пять лет в 4,5 раза и превысил в 2010 году 1,4 миллиарда рублей, а с учетом средств федерального бюджета и частных инвестиций – свыше 10 миллиардов рублей.

Специалисты выделяют Томскую область из остальных субъектов РФ как наиболее готовая к инновационному скачку. Томск может стать одной из первых успешных глав на пути к созданию национальной инновационной системы.

Администрация Томской области реализовала проект создания Центра образования, исследования и разработок на территории Томской области «ИНО Томск 2020» – мощного Центра с уникальной предпринимательской средой, которая позволит обеспечить инновационное и технологичное лидерство по важным направлениям.

Так же по всем научно-техническим направлениям «скачка» ведется разработка целого ряда инновационных продуктов и технологий, создание полномасштабных производств. Часть исследовательских направлений могут объединяться в отдельную индустрию. Каждое направление будет иметь своих промышленных партнеров, в том числе зарубежных. Выполнение проекта, по предварительным оценкам, привело к удвоению объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, внедрению инновационных технологий с объемом реализации не менее 10 миллиардов рублей в 2013 году.

Главная цель проекта «ИНО Томск 2020» – это концентрация интеллектуальных ресурсов на семи главных направлениях:

1. Непрерывная и многоуровневая модель образования.
2. Энергосберегающие технологии и технические средства для энергоемких отраслей экономики.
3. Нанозлектроника и интеллектуальная силовая электроника.
4. Нанотехнологии, создание перспективных материалов и развитие пучковых, плазменных и электроразрядных технологий.
5. Медицина высоких технологий, медицинские биотехнологии и фармтехнологии.
6. Рациональное природоиспользование и глубокая переработка природных ресурсов.
7. Ядерные технологии.

Проект является долгосрочным и включает два основных этапа:

Первый этап (2011–2015 гг.) – развитие томского научно-образовательного комплекса, университетского кампуса, транспортной и социальной инфраструктуры, привлечение в Томскую область крупных компаний, развитие непрерывного и многоуровневого образования, инновационного предпринимательства.

Второй этап (2016–2020 гг.) – достижение лидерства в науке и технологиях по приоритетным направлениям модернизации экономики России.

По результатам реализации проекта «ИНО Томск'2020» должны быть получены комплексные результаты в отношении России и Томской области, а также бизнеса, научно-образовательного комплекса и населения.

Реализация проекта «ИНО Томск'2020» должна позволить выстроить процесс генерации и внедрения инновационных продуктов и технологий, не только в Томской области и России, но и за рубежом, а также предпринять интеграцию Томской области в глобальное инновационное пространство.

Для населения Томской области будет достигнут опережающий рост денежных доходов населения по сравнению с субъектами РФ. Создана современная инфраструктура агломерации «Томск – Северск – Томский район» и комфортные условия для жизни и деятельности томичей. Так же создан специальный «климат», где есть свобода творчества и самовыражения, работают профессионалы способные достигать успеха. Разработаны программы обучения мирового уровня на всех уровнях образования, строится университетский кампус. Выпускники университетов по техническим и естественнонаучным специальностям будут обладать навыками инновационного предпринимательства. Увеличена занятость молодых сотрудников, студентов и аспирантов, молодежь вовлечена в предпринимательскую и инновационную деятельность. Внедрены новые стандарты качества жизни всех жителей Томской области.

В отношении научно-образовательного комплекса проект предусматривает обеспечение стандартов качества образования и научных исследований мирового уровня. Так же формирование образовательной среды, которая позволит подготовить специалистов высшей квалификации по направлениям, обеспечивающим инновационное и технологическое лидерство. К тому же проект предусматривает обмен высококвалифицированными кадрами между инновационными центрами России и реализацию совместных проектов российских центров инноваций.

Для развития предпринимательской среды региона реализация проекта «ИНО Томск 2020» предусматривает взаимную поддержку участников инновационного процесса, налаживание эффективной работы институтов развития и окончательное формирование особой информационной среды в Томской области.

В октябре 2011 г. утверждено распоряжение Правительства РФ о создании в Томской области Центра образования, исследований и разработок (от 06.10.2011 № 1756-р)

Правительство России утвердило концепцию создания в Томской области центра образования, исследований и разработок «ИНО Томск-2020». На реализацию проекта в 2011-2013 годах было затрачено почти 40 млрд руб., из них более 16 млрд – средства федерального бюджета, около 5,5 млрд – средства бюджета областного, остальное – деньги из внебюджетных источников.

Список использованной литературы.

1. Правительство РФ утвердило концепцию создания в Томской области

Центра образования, исследований и разработок. [Электронный ресурс] // Эксперт Сибирь. № 42 (307) 24 октября 2011 г. URL: <http://expert.ru/siberia/2011/42/noj-tomsk/> (дата обращения: 25.09.2013).

2. Российское правительство поддержит проект «ИНО Томск-2020» [Электронный ресурс] // Российская газета: Экономика Сибири. № 5415 (39), 24 февраля 2011 г. URL: <http://www.rg.ru/2011/02/24/reg-sibir/ino.html> (дата обращения: 25.09.2013).

3. Создается Центр «ИНО Томск 2020» [Электронный ресурс] // «Nano News Net» – Сайт о нанотехнологиях России, 16 октября 2011 г. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/blog/nikst/sozdaetsya-tsentr-ino-tomsk-2020> (дата обращения: 25.10.2013).

4. Создание центра «ИНО Томск 2020» обойдется почти в 40 млрд руб. в 2011–2013 гг. [Электронный ресурс] // «Ведомости», 16 октября 2011 г. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1393947/ino_tomsk_2020_obojdetsya_pochti_v_40_mlrdrub_v_20112013 (дата обращения: 25.10.2013).

5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 6 октября 2011 г. № 1756-р г. [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://rg.ru/2011/10/17/obrazovat-centr-site-dok.html> (дата обращения: 25.10.2013).

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.Р. Шульгин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Vadya-07@mail.ru

Научный руководитель: Борисова Л.М., канд. экон. наук, доцент

В современном образовании существует тенденция, которая особенно заметна и заслуживает подробнейшего рассмотрения, поскольку к 2015 г. она может вызвать большие трудности. Это тенденция к дальнейшей специализации. Тот факт, что объем регистрируемых знаний растет, в то время как скорость, с которой эти знания поглощаются и обогащаются одним человеком, остается постоянной, ведет к дальнейшей специализации и дроблению образования.

Чем больше объем знаний, тем больше потребность в специализации для поглощения этих знаний и создания новых. Каждый исследователь стремится сконцентрировать свою энергию на все более узких участках знания. Симбиоз между знаниями и специализацией влияет не только на образование, но и на структуру профессий и в сущности на само понятие профессии. Рост знаний, особенно в развивающихся областях науки и техники, происходит по закону геометрической прогрессии. По такому же закону размножается живой организм, не встречающий искусственных препятствий. Не так давно были оглашены подсчеты, согласно которым объем журнала «Physical Review» в течение последующих 100 лет достигнет размеров земного шара, если он будет расти теми же темпами, что и в период 1945–1960 гг.

Если бы единственной целью системы образования было создание новых специализированных знаний, то ее достижение не представляло бы трудностей. Но стремление к поиску новых знаний и обусловленная этим фрагментация учебного процесса оказывают влияние на другие цели образования. В первую очередь это

приводит к соответствующему дроблению преподавательской деятельности и сокращению возможностей применения образования для общественных нужд.

На одной из своих лекций в Гарварде в 1925 г. Уайтхед, констатируя даже сравнительно невысокую степень специализации своего времени, заметил следующее: «Это положение чревато опасностями. Оно порождает умы, которые привыкают узко мыслить. В каждой профессии происходит прогресс, но это прогресс в пределах борозды. Узко мыслить – это значит изучать данный набор абстракций. Борозда не позволяет уклоняться в сторону, а абстракция отвлекает от многих вещей, на которые перестают обращать внимание. Но нет такой борозды абстракций, которая позволила бы понять человеческую жизнь. Таким образом, в современном мире безбрачие средневекового класса ученых обернулось безбрачием интеллекта, который лишен возможности конкретного изучения совершенных фактов». И далее: «Короче говоря, специализированные функции общества выполняются лучше и смелее, но обобщенное руководство лишено перспективы. Прогресс в деталях лишь усиливает опасности, порожденные слабостью координации».

Существует поразительное непонимание процессов научного и технического прогресса, происходящего в нашем обществе. Часто прогресс считается упорядоченным процессом, в ходе которого сначала закладывается теоретический фундамент, затем следует экспериментальная проверка и наконец применение. На самом деле этот процесс не так прост и упорядочен. В действительности существует динамическая и часто случайная взаимосвязь между наукой, техникой и общественными потребностями. Каждый компонент важен для прогресса. Нехватка одного из них приводит к застою в других. Общественные потребности часто становятся предпосылками для интенсивного развития новой техники, равно как и соответствующих теоретических концепций. В истории науки и техники есть немало тому примеров. Большинство открытий, прославивших Пастера, было вызвано социальными нуждами современного ему общества.

Меня поражает роль отдельных личностей в истории науки и техники, которые связывали науку и технику с социальными нуждами. Я считаю, что это был подлинный профессионализм, так как подлинный профессионализм включает не только объем знаний в области науки и техники, но и социальные аспекты. В этом смысле и медицинская и инженерная профессии схожи. Основой обеих профессий является наука. И та и другая существуют, чтобы связать принципы научных основ с потребностями общества. Одна применяет эти принципы для лечения больных, а другая для проектирования конструкций или машин, которые необходимы обществу. Обе профессии служат не абстрактной цели открытия новых знаний ради них самих, а для решения проблем общества.

Дух слияния цели с общественной потребностью хорошо выражен в следующем высказывании Ортега-и-Гассет: «Жить надо не ради интеллекта, науки, культуры, а напротив: интеллект, наука, культура не имеют другого назначения, чем то, которое им предписано как орудиям жизни. Поверить в первое значит впасть в интеллектуализированное заблуждение, которое не раз в истории приводило к гибели интеллекта». Не являются ли эти слова своевременными в настоящее время, не отходит ли образование в области науки и техники от тесного союза науки и ремесла периода Ренессанса, не настало ли время возрождения гуманизма и духа синтеза в образовании, особенно в области науки и техники?

Существует самоограничивающаяся и парадоксальная сторона специализации. Образование и опыт в узко специализированной области ведут к появлению специа-

листа, который может добиться небольших успехов, но не может подчинить своему искусству целое новое направление. Хотя специалист – это наша верная надежда прогресса в области знаний, мы не должны забывать, что творческое начало редко стимулируется узостью. Можно привести немало примеров того, как существенный прогресс в данной области был стимулирован за пределами этой области. Недавно проведенные научными журналами обследования показали, что публикуемые работы читаются несколькими десятками специалистов. Такой журнал, как «Scientific American», хотя и предназначался не для ученых, стал теперь почти обязательной литературой для специалистов в области науки и техники для расширения их кругозора.

Я сомневаюсь, что ответом на дальнейшую специализацию профессий будет образование широкого профиля. Скорее ответ следует искать в растущем понимании специалистами своей связи с другими специалистами и общественными целями, которым они служат. Мы не можем отказаться от специализации. Без нее невозможно уверенное и размеренное движение к дальним границам знаний. Но к 2015 г. дробление образования и профессий будет огромным. В то же время в результате именно этой специализации человек 2015 г. будет обладать такой техникой, которая позволит ему стать поистине архитектором окружающего мира. Но хватит ли у него мудрости для коллективного использования этой техники как «орудия жизни»? То, что мы имеем на сегодня, не слишком обнадеживает. Человек производит прекрасную бумагу, но при этом отравляет реки, он побивает рекорды в производстве стали и топлива, но заражает атмосферу, он упорно и успешно работает над отдельными компонентами транспортной системы, но забрасывает другие, он создает новые машины войны, но не находит мирного решения международных разногласий. Короче говоря, он совершает чудеса в разработке и применении отдельных видов техники, но в то же время лишь смутно осознает последствия своей работы. Каким образом распространить специализированное знание, чтобы каждый специалист мог получить картину взаимосвязанного целого? Пока еще не изобретены средства эффективного осуществления этой задачи, их изобретение является величайшей целью, стоящей перед образованием.

Список использованной литературы.

1. Веллер М.И. Все о жизни. – М.: Изд-во АСТ, 2009. – 752 с.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Акельев Е.С. Theoretical concepts of technological gaps, innovation-diffusion and transformation: an evolutionary interpretation.	4
Алиферова А.И. Рынок антиквариата в России. Перспективы развития.	6
Аполонская К.В. Таможенные аспекты повышения конкурентоспособности РФ	9
Белозёрова А.Г. Кредитование малого предпринимательства	11
Берко В.Ю. Экономическая теория: прошлое, настоящее и будущее	13
Богданова В.Е. Особенности деревообрабатывающей промышленности Томской области	15
Брындин Е.Г. Равномерная здоровье сберегающая зеленая экономика	18
Бушуева М.А. Государственно-частное партнерство: сравнительный анализ опыта Чешской Республики и Российской Федерации	25
Воробьёва Г.С. Междисциплинарный взгляд на перспективы формирования модели экономического человека	28
Гнедаш Е.В. Изучение покупательского спроса и поведения на рынке информационных технологий	31
Грачева М.Е. Влияние нефтегазового комплекса на российскую экономику	34
Дедеев П.О. Анализ перспектив российского рынка crowdfunding-a	36
Дурнов А.И. Сравнительный анализ экономических перспектив развития Франции, Бразилии, Аргентины	39
Дятлова Н.А. Целевой анализ как неотъемлемая часть оценки устойчивой безопасности градообразующего предприятия и моногорода	42
Жук А.С. Роль и перспективы Российской экономики в мировом экспорте	45
Задорожная Ю.Ф. Понятие и причины возникновения кризисов	47
Зеленина Е.С., Шкуркина Т.М. Трактовка термина инновация в работах российских и зарубежных ученых	52
Зорина Т.Ю. Классификации рисков, возникающих при разработке ИТ-проектов и методы их оценки	56

Иваненкова Е.Д. Особенности ценообразования на рынке подержанных товаров в сети Интернет	59
Иванисенко Е.С. Упрощение трудовой миграции в Таможенном союзе	62
Каз Е.М. Изменения в организационно-мотивационном механизме компании и концепция «жизненного цикла»	63
Калиужный Б.О. Экономика замкнутого цикла - как новая модель экономики	66
Карепина Е.Е., Шатрова К.Н. Роль доллара в российской и мировой экономике: поиск новых альтернатив	69
Кацук И.В. Кластерный потенциал отрасли и способ его оценки	75
Клепикова Д.В. Откаты: экономическая эффективность и конкурентоспособность предприятия	78
Ковалёва М.А. Управление персоналом в научных организациях	79
Козлова А.С. Управление инновационным сопротивлением на предприятии	82
Козырева О.С. Наука и образование как фактор национальной конкурентоспособности	85
Корнеева И.Н., Югова И.В. Федеральная контрактная система и развитие конкуренции на строительном рынке	88
Ларкина А.С. Формирование системы стратегического управления энергоэффективностью	91
Мальчик И.О. Конкуренция в условиях предпринимательства	93
Малютина А.П. Кластерный подход при эффективном решении задач регионального развития в рамках СЭЗ	97
Марчук В.И. Проблемы инновационного развития сложных социально-экономических систем	99
Мишин И.А. ВВП – история, значение и значимость	102
Николаева А.М. Главный мотив вступления России в ВТО: аргументы «за» и «против»	104
Пашенцев С.В. Информация и знания, как фактор производства	106

Подлесный В.А. Динамика Российского рынка М&А	109
Понетайкина А.Н. Основы формирования моделей национальных инновационных систем	112
Райсханов М.В. Роль энергетики в развитии национальной экономики	116
Руденко А.И., Кац В.М. Особенности применение балансовых моделей в современных экономических исследованиях	118
Соболева П.В. Азиатский кризис 1997 года	121
Таран Е.А. Рейдоры с мировой известностью	125
Франциско О.Ю. Теоретические аспекты институциональных преобразований АПК на современном этапе	128
Черепанова М.А. Применение метода доходности инвестированного капитала для привлечения инвестиций в электроэнергетику	130
Шабаловская Е.А. Проблематика экономического роста в условиях социально-экономических изменений	133
Шарабарина А.Е. Ценообразование в России	136
Яшалова Н.Н. Условия развития экологического предпринимательства	139

СЕКЦИЯ 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ

Абраменко Р.Ю. Особенности оценки и развития инвестиционной привлекательности на региональном уровне.	142
Астапова Е.С. Перспективы введения обязательного имущественного страхования жилья	145
Вайс Е.С. Особенности формирования кадровой политики в России	147
Васильева Л.П. Проблемы социальной сферы Вологодской области в условиях модернизации России	149
Глебова Ю.М., Дреко В.С. Зарубежный опыт реализации программ по повышению энергетической эффективности жилых зданий	152
Гармаева А.А. Социально-экономические аспекты взаимодействия органов власти и бизнеса	156
Демидов Д.И. Вопросы социальной ориентации рыночной экономики	159
Зимелис Е.В. Роль государственно-частного партнерства в обеспечении экологической безопасности в дорожном хозяйстве	161
Ильиных М.Ю. Современные проблемы российской пенсионной системы	164
Климова В.С. Проблемы и особенности инновационного развития экономики России	167
Колпаков Д.Н. Формирование тарифов на электроэнергию на региональном уровне	169
Кононова Е.И. Пути развития информационного общества	172
Косарева Е.Ю. Комплексный подход к процессу дифференциации НДПИ в национальной экономике России	175
Ляховская К.Я. Мегарегулятор в России—основа для повышения конкурентноспособности финансового рынка	179
Маренкова Е.В. Альтернативные источники энергии как новое направление в политике	182
Мархаева А.Р. К вопросу развития системы электронного правительства	184
Меркушев И.С. Развитие экономики энергетического комплекса	188

Михеенко С.Н. Особенности российского рынка труда	190
Осьмухин Д.Ю. Прогноз развития российской экономики	193
Пинаева М.А. Проблемы финансирования инновационной деятельности в России	195
Рябов Д.А. Проблемы российской энергетики	198
СадоваУ.Я., ЗелинскаяГ.А. Regional educational management: transboundary aspect	200
Самофалова В.Н. Роль региональных органов власти в повышении финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края	204
Сергиенко М.О. Роль ОАО «Крайинвестбанка» в повышении эффективности деятельности аграрных предприятий	206
Сиязов А.К. Проблемы инновации в России	208
Смирнова Т.Л. Модернизация рынка рабочей силы под воздействием инновационных процессов в национальной экономике	211
Сытых М.С. Обобщение современного опыта ГЧП в регионах России, дифференциация регионов	215
Тихонова Сах.А., Тихонова Св.А. Пути развития кировского угольного разреза	218
Федоренко И.Н. Анализ Инвестиционного климата России и ее регионов с учетом развития рынка ценных бумаг	223
Черемисинова Д.А. Контрабанда в современном мире	226
Черепанова Е.О. Деятельность инновационно активных предприятий Томской области как фактор развития региона	227
Чернов А.Г., Лукьянец А.А., Ротарь В.Г. Особенности разработки программ развития территориально-отраслевых комплексов	231
Чупин В.В. Энергетические затраты населения и влияние на них тарифов	234
Шакиров А.Б. Экономический интерес – как мотивирующая составляющая в государственной политике.	236
Шапвалова Ю.Б. Анализ предоставления платных образовательных услуг в учреждениях дополнительного образования г. Юрги	239

Шильцова Е.А. Социальное государство в кризисной экономике: проблемы и противоречия	242
Яковлева Е.Н. Роль и стимулирование применения государственно-частного партнерства в реализации государственной экологической политики Российской Федерации	245
Яроцкая Е.В. Анализ подходов к оценке экономического потенциала региона	248
Яшалова Н.Н. Направления реализации «зеленой» экономики	250

СЕКЦИЯ 3. ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕ- МЕННОМ МИРЕ

АманиМангуа Марк М Проблемы трудоустройства иностранных студентов обучающихся в России	254
Иванисенко Е.С. Упрощение таможенных формальностей при перемещении товаров через границу Таможенного союза	257
Моминов И.М. Адаптационные процессы иммигрантов-мусульман и их семей в условиях современной России: проблемы, перспективы, условия улучшения ситуации	260
Соловьёва Н.Н. Методология экономической социологии в исследовании трудовой миграции	263
Туманова И.А. Проблемы мигрантов на рынке труда Российской Федерации	266
Туманова И.А. Необходимость мигрантов на рынке труда России	269

СЕКЦИЯ 4. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В РОССИИ

Аксёнова Ю.В. Актуарный анализ деятельности страховой фирмы.	272
Баландина А.С. Современная парадигма преференциального налогообложения	275
Бикова Э.Р. Проблема материальной мотивации на российских предприятиях	278
Бурда А.Г. Проблема определения параметров расширенного воспроизводства в фермерских хозяйствах при различных нормах накопления: математическое моделирование и компьютерное экспериментирование	281
Быщенко Е.А. Управление затратами предприятия	284
Ватан И.К. Изменение системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации	287
Гордеева И.А. Риски предпринимательской деятельности	290
Горошкина К.В. Сравнение экономической эффективности источников света общего назначения	292
Горюнова Н.Н. Специальные налоговые режимы для индивидуального предпринимателя: сравнительный анализ	294
Дырина Е.Н. Выявление зависимости финансовой эффективности компании от качества корпоративного управления	297
Зеленина Е.С., Шкуркина Т.М. Как привлечь инвестора	300
Егорова Н.С., Кажумуханова М.З. Проблемы инновационного развития отечественных предприятий в современных условиях	303
Изотёнок К.К. Кадровая система – важнейшая область управления корпоративной культуры	306
Капустина А.Н. Процесс перехода Российских организаций на МСФО	308
Кац В.М., Козлова А.С., Возможность применения транспортной задачи при составлении плана поставок углеводородного сырья	311
Кашавцева Н.А. Анализ существующих систем налогообложения, применяемых предприятиями малого бизнеса в России	314
Кузнецов Н.В. Анализ рисков при осуществлении рекламного проекта (на при-	317

мере Ярче Солнце)

Кузнецова В.А., Лычагина М.С. Франчайзинг как модель масштабирования бизнеса	321
Курышин К.А. Современные тенденции развития бухгалтерского, управленческого и финансового учета в России	324
Марчук В.И. Инновационная оценка предприятия для целей инвестирования	326
Мурашкина А.Ю. Кредитование малого предпринимательства	328
Нестеренко Е.А. Проблемы развития отечественных предприятий в современных условиях	331
Ожогова О.В. Оценивание форм заемных средств организации	333
Пинаева М.А. Инновации на предприятии как конкурентное преимущество	336
Рольгайзер А.А. Total Quality Management как залог успеха	339
Ромали Ю.Г. Актуальные вопросы антикризисного управления в практике российских компаний	342
Рябыкин М.А. Постановка бизнес-процессов как основа учета затрат по методу ABC костинга	345
Севергина Д.С. Инновационное развитие системы управления предприятия на примере компании «Элеси»	348
Суханкина Р.Е. Технология впечатлений как метод конкурентной борьбы	350
Теслюк А.Н. Проблемы стратегического планирования в Российской Федерации	353
Тимофеева Я.И. Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта развития франчайзинга	355
Харитонов К.А. Methods for assessing company's investment potential	358
Черменева В.В. Роль финансового анализа в управлении предприятием	361
Ямпольский Д.А. Фронтирование рынка и его ценообразования	364

СЕКЦИЯ 5. СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Балагура П.Ю. Ключевые проблемы высшего образования в России	367
Быковских П.В. Методы улучшения системы образования в России	371
Громова А.С. Основные черты и тенденции развития академической мобильности в России	374
Загайнов А.А. Агротуризм – шаг в будущее для сельского хозяйства России	379
Зеленкова Н.В. Инновационные методы в образовании	381
Казаков Е.П. Роль образования в развитии российского общества	384
Кирсанова Т.М. Добровольное медицинское страхование как часть нашей жизни	386
Кривченко К.М. Дифференциация доходов населения	388
Макаров А.И. Модернизация образования в России	391
Марцева С.П. Информационная система поддержки управления образовательными траекториями населения как фактор повышения конкурентоспособности региона	393
Невейкина Н.В. Мультикритериальная классификация отраслей региона	395
Погудо Д.А. Коррупция в сфере образования	398
Прокушев И.В. Двухуровневая система подготовки: статус бакалавра. Востребованность рынком	401
Хисамов Р.Р. Актуальные вопросы развития отечественного образования	404
Чупин Е.А., Егорова М.С. Инновационный Томск 2020 и комплексные результаты проекта в отношении России и Томской области	406
Шульгин В.Р. Специализация современного образования	409

Научное издание

ЭКОНОМИКА РОССИИ В XX ВЕКЕ

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

Издано в авторской редакции

Компьютерная верстка *Е. А. Титенко, Е. В. Лазарчук*
Дизайн обложки *С. А. Дукарт*


Отпечатано в Издательстве ТПУ в полном соответствии
с качеством предоставленного оригинал-макета

Подписано к печати 00.00.2013. Формат 60x84/8. Бумага «Снегурочка».
Печать XEROX. Усл. печ. л. 34,7. Уч.-изд. л. 31,4.
Заказ Тираж 150 экз.



Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Система менеджмента качества
Издательства Томского политехнического университета сертифицирована
NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту BS EN ISO 9001:2008



ИЗДАТЕЛЬСТВО  **ТПУ**. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30
Тел./факс: 8(3822)56-35-35, www.tpu.ru