

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
IX Всероссийской научно-практической конференции
«Фундаментальные проблемы модернизации экономики России»

24-28 октября 2012 г.

Томск 2012

УДК 330.11
ББК У9(2)0л0
Э40

Э40

Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов IX 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, 2012. – 522 с.

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

Сборник посвящён теоретическим и практическим аспектам функционирования экономики России, в том числе экономической безопасности и смежным с ней проблемам. Особое внимание уделено вопросам инновационного развития современных экономических систем, функционирования предприятий в рамках национальной инновационной системы и исследованию влияния научно-образовательного потенциала нации на конкурентоспособность экономики страны. Также 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», ОАО «Альфа-Банк», Томскому отделению № 8616 Сбербанка России, ОАО АКБ «Связь-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;
О.Ю. Корнева, канд. экон. наук, доцент ТПУ;
Е.А. Таран, старший преподаватель ТПУ;
Е.В. Лазарчук, ассистент ТПУ;
Е.Л. Спесивцева, ассистент ТПУ;
Е.А. Титенко, ассистент ТПУ.

© ФГБОУ ВПО НИ ТПУ, 2012

© Обложка. Издательство Томского политехнического университета, 2012

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАНИЯ ПОСТКРИЗИСНОГО, ИНТЕНСИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Е.С. Акельев

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: ak1_evge@mail.ru

С использованием метода сравнительного анализа, через призму институционального направления рассматривается современная структура российской экономики. Выделяются характерные тенденции замедления развития основных секторов экономики в условиях продолжающегося структурного кризиса и спада общей деловой активности. Сделан вывод о необходимости изменения институциональной структуры российской экономики с целью повышения производительности крупных капиталоемких отраслей экономики

Экономический рост является сложным и многогранным явление. Восстановительный рост, длившийся на протяжении последних десяти, докризисных лет, в настоящий момент носит затухающий характер, так как был основан на развитии тех секторов промышленности, которые ориентировались в своей производственной деятельности на использование традиционных технологий, внутренних, защищенных рынков, и преимуществ несовершенной конкурентной среды для достижения своих экономических целей [7]. Однако, внешние финансовые шоки, и структурные сдвиги внутри привели к тому, что темпы роста традиционно-технологических отраслей снизились, потому что ресурсы восстановления, ресурсы введения имеющихся мощностей и рабочей силы оказываются исчерпанными [9], и не дают необходимого экономического эффекта.

Так, например, износ сооружений, машин, оборудования и транспортных средств по состоянию на конец 2008 года составил соответственно 46,6 %, 50,6 % и 41,6 % [9]. Степень износа основных фондов в 2005 составляла 43,5%, к 2011 году достигла 51,3 %, что указывает на недостаточность текущего коэффициента обновления 3-4 % [8]. По данным консалтинговой компании McKinsey за производительность труда в металлургическом секторе удвоилась за последние 10 лет, но составляет всего 33% от уровня США. Около 40% российских теплоэлектростанций старше 40 лет, тогда как в США таких 28 %, в Японии 12%, в Китае - всего 3 %. Производительность труда в российском электроэнергетическом секторе отстает от американского на 75 % [6, Р. 43]. Парадоксальным образом крупные инвестиционные проекты в России оказываются существенно более дорогими, чем даже в странах Евросоюза, где стоимость основных факторов производства (рабочая сила, строительные материалы, энергия) намного выше.

Декларируемый Правительством РФ переход России на инновационный этап развития должен сопровождаться созданием всех необходимых условий для эволюционного перехода от экстенсивного к интенсивному, посткризисному экономическому росту, основанному на применении более совершенной техники, передовых технологий, достижений науки, более экономичных ресурсов и повышении произ-

водительности труда работников [4]. При этом, одной из центральных проблем современной российской экономической политики является достижение непрерывного и устойчивого экономического роста в первую очередь за счет качественного совершенствования механизмов регулирования экономических процессов как в сфере традиционных технологических отраслей, так и в области ресурсоэффективных, инновационных бизнес-процессов [5]. Чтобы понять, как осуществить эту цель, важно выявить старые, отсталые институты, сдерживающие экономический рост, и спроектировать оптимальный способ имплантации новых механизмов и институтов регулирования производственной деятельности способной обеспечить многофакторный экономический рост на основе диверсифицированного производства.

Существует две трактовки понятия институты. Согласно первой институты – это правила, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми, а так же механизмы, обеспечивающие выполнение данных правил [2, с.73]. Институты ограничивают и определяют спектр альтернатив, доступных экономическим агентам согласно неоклассической теории. При этом, механизм обеспечения соблюдения правил обычно бывает несовершенным по двум причинам: оценивание стоит слишком дорого, и интересы принципалов и агентов не совпадают.

Небесплатность оценивания влечет за собой необходимость сопоставления предельного выигрыша от усиления контроля или надзора с сопутствующим ему приростом издержек [1, с.45]. Более того, предельные затраты и результаты осуществления надзора сравниваются с предельными издержками и результатами вложений в формирование идеологии. Соблюдение правил обеспечивается агентами (полицейскими, судьями, присяжными и т.д.), и потому обладает всем стандартным набором проблем теории агентных отношений (agency theory).

Здесь важно подчеркнуть, что и структура механизма, обеспечивающего выполнение правил, и степень несовершенства этого механизма оказывают важное влияние на принимаемые решения. Но правила и их (несовершенное) соблюдение – это еще не все. Если бы дело ограничивалось только этим, моделирование институтов, а значит, и транзакционных издержек, при нашем уровне знаний могло бы быть куда более точным. Однако здесь приходится учитывать также и нормы поведения, а о них мы знаем очень мало.

Как бы они ни формировались, и как бы они ни развивались, нормы играют исключительно важную роль, ограничивая набор доступных во всякий данный момент времени альтернатив поведения и определяя развитие институтов во времени. Они важны во всякий данный момент именно из-за дороговизны измерений и несовершенства механизма обеспечения выполнения законов. Если люди верят в незыблемость правил, договоров, прав собственности и т.д., они будут воздерживаться от попыток обмануть, украсть или проявить беспринципность. Короче, они будут соблюдать условия договора. И наоборот, если люди не верят в незыблемость правил, считают их несправедливыми или просто строят свое поведение исходя из принципа максимизации выигрыша, который обычно используется в неоклассической модели, издержки заключения сделок или транзакционные издержки будут возрастать.

Согласно второй точке зрения институты – это организации и упорядоченные механизмы взаимодействия. Это такой способ совместной деятельности людей, при котором она принимает форму жестко упорядоченного, регулируемого, скоордини-

рованного и направленного на достижение конкретных целей взаимодействия [3, с.97].

Реалии сегодняшней экономики требуют другого качества национальных институтов, способных обеспечить экономическое развитие. На мой взгляд, основными целями модернизированных институтов и механизмов регулирования экономической деятельности должны сводиться к следующим:

Во-первых, необходимо изменение принципиальной модели российского бизнеса с ренто-ориентированной модели на структурно-ориентированную. Для достижения поставленной цели необходимо привести в соответствие с потребностями малого и среднего бизнеса антимонопольную политику, политику по защите прав собственности, в том числе интеллектуальной, разработать и ввести в действие правовую базу, регламентирующую порядок, механизмы и формы перехода государственной собственности в негосударственную, обеспечивающую надежную защиту прав собственности; привлечение иностранных инвестиций в экономику, реструктуризацию естественных монополий, создание прозрачного механизма государственных заказов в области обороны и стратегических отраслях экономики.

Обязательным элементом данных формальных институтов является эффективность принуждения к исполнению законодательства в области борьбы с коррупцией. Это позволит создать условия для изменения структуры российского производства в сторону диверсифицированного и более интегрированного с иностранными бизнес-структурами. Эффективная защита прав инвесторов и акционеров позволит обеспечить высокую эффективность капитальных вложений, повысить инвестиционную привлекательность хозяйственного механизма для иностранных партнеров, создать для зарубежных инвесторов привычные организационные формы бизнеса. В то же самое время эффективный институт собственности позволил бы принять те виды производства, которые под влиянием высокой стоимости рабочей силы сегодня активно выводятся из США, Западной Европы, и Юго-восточной Азии.

Во-вторых, требуется изменение государственной модели управления и распределения ответственности между разными уровнями власти, с одной стороны, и власти и бизнеса, с другой. В-третьих, необходима реструктуризация научно-образовательной структуры в сторону конкретной производственной деятельности. Образовательные процессы в стране должны исходить из проектно-производственной деятельности.

Список использованной литературы.

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. – 180 с.
2. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993. – 90 с.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Рынки, фирмы, «отношенческая» контракция. СПб., 1996. – 702 с.
4. Михайлов А.Ю. Экономика встала на дыбы. [Электронный ресурс] // Газета.ru. 2012. URL: <http://www.gazeta.ru/column/mikhailov/3998349.shtml> (дата обращения: 2.10.2012 г.).
5. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. 2009. URL:

<http://www.rg.ru/2009/03/20/programma-antikrisis-dok.html> (дата обращения: 2.10.2012 г.).

6. Alikhanov R. The productivity of steel industry [Electronic resource] /R. Alikhanov, K. Krogman, V. Klintsov, S. Shelukhin // Learn Russia: sustaining economic growth through improved productivity. McKinsey Global Institute Report. 2009. – 155 p.

7. Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности Российской Федерации в % к 1992 году [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. 2008. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/ind_prom_okved.htm (дата обращения: 2.10.2012 г.).

8. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов по видам экономической деятельности // Федеральная служба государственной статистики. 2012. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d1/03-04.htm (дата обращения: 2.10.2012 г.).

9. О состоянии, обновлении и видовой структуре основных фондов. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. 2009. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_04/IssWWW.exe/Stg/d10/3-fond.htm (дата обращения: 2.10.2012 г.).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОТНИКОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

С.С. Акулова

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

E-mail: akylenok1101@mail.ru

Научный руководитель: Баркова В.В., ст. преподаватель

В рыночных условиях важная роль отводится проблемам формирования конкурентоспособного специалиста. Проведен анализ литературных источников по проблеме управления человеческими ресурсами. Определена сущность, теоретические основы и комплекс системообразующих факторов конкурентоспособности рабочей силы, анализ и оценка ее уровня в экономике России.

Рынок труда является одним из индикаторов, состояние которого позволяет судить о национальном благополучии, стабильности, эффективности социально-экономических преобразований в стране. Отношения, которые складываются на рынке труда между наемными работниками и работодателями, имеют ярко выраженный социально-экономический характер, поскольку, они затрагивают насущные потребности большинства населения страны.

Глубокий экономический кризис, который переживает экономика России, проявляется не только в падении производства, но и в несоответствии спроса и предложения рабочей силы на формирующемся рынке труда. Поэтому современный работник, в условиях достаточно высокого уровня безработицы, жесткой рыночной конкуренции за вакантные рабочие места, должен найти спрос на свои способности к труду, то есть быть конкурентоспособным на рынке труда.

До настоящего времени не создано специальных работ, посвященных комплексному анализу экономических отношений по вопросу конкурентоспособности работников в условиях переходной экономики.

Конкурентоспособность работника - это способность к индивидуальным достижениям в труде, представляющим вклад в достижение организационных целей.

Конкурентоспособность формируется на различных уровнях:

- эгоуровне (индивидуальном, на уровне отдельного работника);
- микроуровне (корпоративном, на уровне организации, предприятия);
- макроуровне (государственном, региональном).

Конкурентоспособность работника определяется качеством рабочей силы, соответствующим рыночной потребности в функциональном качестве труда. Конкурентоспособность работника рассматривается как показатель «селекции» наемных работников по уровню их потенциальной и фактической эффективности труда и способности к профессиональному развитию. Происходит отбор наиболее способных работников с точки зрения соответствия их человеческого капитала качеству труда.

Система показателей конкурентоспособности работника включает:

- базовые показатели, определяющие потенциальную и фактическую эффективность труда, т.е. показатели, связанные с социально-демографическими, психофизиологическими и мотивационными особенностями рабочей силы, а также определяющие уровень и содержание знаний, умений, навыков, полномочий работника;
- частные показатели, отражающие желания и предпочтения работодателей в рабочей силе и качестве труда, т.е. показатели характеризующиеся мерой рыночной востребованности качественно определенной способности к труду, а также обусловленные возможностями обеспечения доходности труда, восприятия новой информации, приращения профессиональных знаний, самоинвестирования в человеческий капитал, потенциалом коммуникативных связей в определенном виде деятельности.

Итак, конкурентоспособность на рынке труда характеризует свойство человеческого капитала, определяющее меру удовлетворения рыночной потребности в труде [2].

В таком понимании конкурентоспособности на рынке труда важны четыре концептуальных момента, которые характеризуют ее сущность:

1) потребность в рабочей силе в самом общем виде определяется потребностью работодателей в труде, необходимостью удовлетворения рыночной потребности в товарах и услугах;

2) категория «человеческий капитал» выражает отношения по активизации экономического ресурса «труд» с целью получения дохода, прибыли. Понятие «человеческий капитал» является более объемным, разносторонним, чем термины «трудовой потенциал» и «рабочая сила». Поскольку его основой является термин «капитал» – ценности, используемые для их приумножения. Человеческий капитал подобно физическому капиталу обеспечивает своему обладателю более сложную профессию, должность, доход, т.е. более высокое качество труда;

3) соответствие объема и структуры человеческого капитала работника количеству и качеству выполняемого им труда устанавливается при обмене и использовании рабочей силы;

4) инвестиции в человеческий капитал оказывают долгосрочное воздействие на производственно-коммерческий процесс, и их отдача распределяется на то время, пока работник занят выполнением целесообразной деятельности.

Конкурентоспособность на рынке труда – понятие относительное, поскольку рынок труда неоднороден и может быть структурирован на сегменты, различающиеся степенью рыночной потребности в функциональном качестве труда, уровнем уникальности качества рабочей силы, а также особенностями потребительского спроса на рабочую силу.

В условиях инновационного процесса прослеживается тенденция сокращения жизненного цикла товара «рабочая сила» с точки зрения скорости устаревания у работников профессиональных знаний, умений и навыков. Научно установлено, что после окончания высшего учебного заведения ежегодно теряется в среднем 20% знаний. Налицо наличие устаревания знаний по различным отраслям науки, например, в металлургии – 3,9 года, машиностроении – 5,2 и т.д. [3]. Аналогичные процессы происходят в этой области в развитых странах Запада и в США. Так, исследования американских ученых по вопросам экономической эффективности обучения персонала показали, что срок окупаемости затрат на обучение персонала сокращается, составляя иногда всего 2–4 года. Кроме того, сокращается продолжительность периода трудовой активности трудоспособного населения [1].

Россия обладает значительным потенциалом трудовых ресурсов, который нужно грамотно высвободить, структурировать и перераспределить в рамках отраслей и территорий, и эта огромная по масштабам работа должна иметь статус государственной программы и иметь мощную комплексную социальную проработку и финансовую поддержку.

Список использованной литературы.

1. Евсеев, В.О. Конкурентоспособность человеческих ресурсов: Монография / В.О. Евсеев. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». 2006. – 304 с.
2. Сотникова С.И. Управление карьерой: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. – 406 с.
3. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом? – М.: АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. – 241 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ НАДЕЖНОСТИ ПРОМЫСЛОВЫХ ТРУБОПРОВОДОВ

А.Ф. Бархатов, А.С. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Barkhatov-alexh@yandex.ru, Anastasia.kozlova.tomsk@gmail.com

Научный руководитель: Клименова В.А., доктор техн. наук, профессор

Проведен сравнительный анализ эффективности методов повышения эксплуатационной надежности существующих и вводимых промышленных трубопроводов. Определены преимущества и недостатки каждого метода. Выделены наиболее эффективные методы при разных сроках эксплуатации трубопроводов. Представлен расчет применения усовершенствованной технологии внут-

ритрубной очистки и ингибирования на промысловых трубопроводах ОАО «Томскнефть» ВНК. Показано, что при сроке эксплуатации трубопроводов до 20 лет применение усовершенствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования является наиболее эффективным методом повышения эксплуатационной надежности.

Для подробного анализа проблем, связанных с транспортировкой скважинной продукции на территории Томской области, была выбрана ОАО «Томскнефть» ВНК. По экспертным оценкам на данном предприятии происходит большое количество отказов по причине ручейковой коррозии, что наносит неопределимый ущерб экологии и приводят к потерям ценного углеводородного сырья (5,54 % по предприятию). Ситуация осложняется тем, что месторождения расположены на севере Томской области в болотистой местности и для того, чтобы ликвидировать порыв (отказ) трубопровода необходимо использование специальной техники повышенной проходимости и дополнительное устройство лежневых дорог, что приводит к удорожанию стоимости ремонтных работ, так стоимость ликвидации одного порыва может колебаться от 400 тыс. р. до 800 тыс. р.

Для расчета эффективности внедрения усовершенствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования проведем экономическое обоснование на примере системы сбора скважинной продукции ОАО «Томскнефть» ВНК. Система сбора ОАО «Томскнефть» ВНК включает в себя блоки дозирования реагентов, камеры пуска и приема средств очистки на каждом участке.

В табл. 1 приведены результаты расчета затрат до внедрения усовершенствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования.

Таблица 1 – Расчет затрат до внедрения мероприятия

| пп | Показатели | Пояснения | Расчет, тыс. р/г. |
|-----|---|---|-------------------|
| 1 | Ингибитор коррозии «Амдор ИК-5» | При расходе – 80 кг/сут, годовой расход составит 29,2 т | 2 283 |
| 2 | Амортизация блока дозирования реагента (4 шт) | Нормативный срок эксплуатации – 10 лет | 320 |
| 3 | Стоимость услуг ООО «СИАМ-Нефтехим» | Затраты на годовое обслуживание 4-х блоков дозирования реагента | 1635 |
| 4 | Амортизация камеры запуска/приема очистного устройства, 6 шт. | Нормативный срок эксплуатации – 10 лет | 1500 |
| 5 | Амортизация камеры запуска/приема очистного устройства, 2 шт. | | 600 |
| 6 | Оплата труда | 6.1 + 6.2 | 105 |
| 6.1 | Мастер, 9 разряд | Запуск механических скребков – по 11 ч дважды в месяц | 37 |
| 6.2 | Трубопроводчик линейный, 4 разряд (3 чел.) | | 67 |
| | Итого затраты до внедрения | | 6443 |

В табл. 2 приведены результаты расчетов после внедрения мероприятия.

Таблица 2 – Расчет затрат после внедрения мероприятия

| №пп | Показатели | Пояснения | Расчет, тыс. р/г. |
|------|---|---|-------------------|
| 1 | Ингибитор коррозии «Амдор ИК-5» | – | 395 |
| 2 | Полимерный разделитель | Состав полиакриламид, поливинило- вый спирт, бура | 126 |
| 3 | Оплата труда | 3.1 + 3.2 + 3.3 | 102 |
| 3.1. | Инженер-химик, 8 разряд | Изготовление поршней. Время работы – 7 ч | 22 |
| 3.2. | Лаборант хим. анализа, 4 раз- ряд | | 13 |
| 3.3. | Мастер, 9 разряд | | 24 |
| 3.4. | Трубопроводчик линейный 4 разряд (3 чел.) | Запуск разделителей с пробкой ингиби- тора – по 7 ч дважды в месяц | 43 |
| 4 | Амортизация камеры запус- ка/приема очистного устрой- ства, 3 шт. | Нормативный срок эксплуатации – 10 лет | 450 |
| 5 | Амортизация камеры запус- ка/приема очистного устрой- ства, 2 шт. | | 600 |
| 6 | Амортизация блока дозирова- ния реагента (1шт) | | 80 |
| 7 | Стоимость услуг ООО «СИ- АМ-Нефтехим» | Затраты на годовое обслуживание 1 блока дозирования реагента | 408 |
| | Итого годовые затраты после внедрения | | 2204 |
| | Итого экономический эффект | | 4239 |

Применение технологии внутритрубной очистки и ингибирования на предпри-
ятии ОАО «Гомскнефть» ВНК, г. Стрежевой, даст возможность снизить затраты на
обслуживание трубопроводов при реконструкции системы сбора. В результате рас-
чета экономического эффекта от внедрения пробковой подачи ингибитора на при-
мере участков протяженностью 4 км ОАО «Гомскнефть» ВНК, экономия на обслу-
живание составит 4,24 млн р. (1,06 млн р./км). Срок окупаемости составит менее 5
мес. Отношение полезного результата к затратам составляет 1,92.

На основании полученных расчетов, установлено, что внедрение усовершен-
ствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования для уже суще-
ствующих стальных ПТ является наиболее эффективным методом повышения экс-
плуатационной надежности. Расчет суммарной стоимости внедрения технологии
внутритрубной очистки и ингибирования для вновь строящихся трубопроводов за
весь период эксплуатации месторождения (30 лет) представлена в табл. 3.

Таблица 3 – Суммарная стоимость эксплуатации трубопроводов

| Метод защиты трубопровода от внутренней коррозии | Суммарная стоимость эксплуатации трубопроводов (тыс. р) при ставке дисконтирования 10 %, через лет | | | | |
|--|--|----|-----|-----|-----|
| | 10 | 15 | 20 | 25 | 30 |
| Внутритрубная очистки и ингибирование | 35 | 24 | 124 | 100 | 83 |
| | При ставке дисконтирования 15 % | | | | |
| Внутритрубная очистки и ингибирование | 47 | 32 | 167 | 135 | 112 |

Анализ полученных результатов табл. табл. 3 свидетельствует о том, что наиболее эффективным методом их защиты от коррозии при сроке эксплуатации трубопровода до 20 лет является способ применения усовершенствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования.

В процессе исследования был проведен сравнительный анализ экономической эффективности методов повышения эксплуатационной надежности существующих и вводимых промысловых трубопроводов. Определены преимущества и недостатки каждого метода. Выделены наиболее эффективные методы борьбы с коррозией при разных сроках эксплуатации трубопроводов. Представлен расчет применения усовершенствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования на промысловых трубопроводах ОАО «Томскнефть» ВНК, так экономия от внедрения составит 1,06 млн р/км. Срок окупаемости менее 5 мес. Отношение полезного результата к затратам составляет 1,92. Внедрение усовершенствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования для уже существующих стальных ПТ является наиболее эффективным методом повышения эксплуатационной надежности. Для проектируемых трубопроводов при сроке эксплуатации до 20 лет применение усовершенствованной технологии внутритрубной очистки и ингибирования является наиболее эффективным методом.

Список использованной литературы.

1. Тимонин В.А. Техничко-экономические аспекты проблемы коррозии // Антикор–Гальваносервис: Труды Междунар. научно-практ. конф. – М., 2007. – С. 54–57.
2. Бушковский А.Л., Малышев С.А., Хисматулин Р.Я. Техничко-экономическое обоснование выбора толщины стенки и материала труб для строительства, ремонта и реконструкции промысловых трубопроводов // Нефтяное хозяйство. – 2006. – № 8. – С. 90–93.
3. Трубы магистральные прайс-лист // Сталь про. 2010. URL: <http://www.steel-pro.ru/trubi/truba-stalnaya-elektrosvarnaya/trubi-magistralnie/> (дата обращения 20.08.2012).
4. Сафонов Е.Н., Низамов К.Р., Гребенькова Г.Л. Эффективность применения противокоррозионных покрытий на объектах ОАО «АНК «Башнефть» // Нефтяное хозяйство. – 2007. – № 4. – С. 71–74.
5. Гумеров А.Г., Сираев А.Г., Бажайкин С.Г., Митюшкин В.А. О причинах выхода из строя трубопроводов, построенных из футерованных полиэтиленом стальных труб // Нефтегазовое дело. – 2009. – № 3. – С. 42–47.

РИСКИ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ РОССИИ

В.Е. Богданова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bogdanchick@sibmail.com

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В статье рассмотрены основные риски, связанные с инвестициями в строительство жилья России. С помощью сравнительной таблицы проанализированы показатели, характеризующие строительство жилья РФ. Предложены способы минимизации рисков инвестиций в недвижимость.

Риски, связанные с инвестициями в недвижимость, – актуальная проблема России, т.к. рынки недвижимости являются несовершенными рынками и часто находятся в неравновесном состоянии. Потенциальная частота смены циклов несет определенные опасности для инвесторов, но также дает возможность получения высоких доходов.

Целью статьи является выявление рисков, связанных с инвестициями в строительство жилья в России.

Задачи: проанализировать показатели, характеризующие строительство жилья в России; рассмотреть риски инвестирования в недвижимость; найти методы, которые помогут избежать рисков инвестирования в строительство жилья.

Риск, связанный с инвестициями в недвижимость, – специфический риск, обусловленный уникальными особенностями недвижимости: низкая ликвидность, большие затраты денег и времени на совершение сделок, необходимость качественного управления. При инвестировании в недвижимость нужно учитывать возможное снижение доходности инвестиционного проекта, превышение фактических расходов над ранее ожидаемыми, невозможность завершения инвестиционного проекта из-за непредвиденного чрезмерного роста цен на материалы, невозможность продать построенный объект по запланированной ранее более высокой цене, подверженность элементов недвижимости риску уничтожения.

Выделяют три основных направления инвестирования в недвижимость: жилье, земельные участки и недвижимость, приносящая доход.

Рассмотрим некоторые показатели, характеризующие строительство жилья РФ на конец 2011 года, сравним с 2005 годом [1]:

Таблица 1 – Строительство жилья в РФ

| | 2005 год | 2011 год |
|---|----------|----------|
| Ввод в действие зданий жилого назначения (млн.м ² общей площади) | 43,6 | 77,1 |
| Средние цены на первичном рынке жилья по РФ (рублей за 1м ²) | 12939 | 52504 |
| Средние цены на вторичном рынке жилья по РФ (рублей за 1м ²) | 22166 | 48243 |
| Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие строительства (млрд. руб) | 129,5 | 337,0 |
| Инвестиции в основной капитал, в том числе жилища. В % к итогу | 11,3 | 12,0 |

Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод, что количество жилых домов на конец 2011 года увеличилось, а средние цены как на первичном, так и на вторичном рынке жилья, возросли больше чем в два раза. Этому способствовало общее увеличение инвестиций в развитие строительства, в частности, в строительство жилья. Одна из основных причин повышения цен на жилую недвижимость – небольшое количество качественных объектов при всем возрастающем спросе. При этом спрос на квартиры связан больше не с увеличением доходов горожан, а с общим ощущением экономической нестабильности в стране; таким образом, покупка жилой недвижимости остается самым востребованным и надежным способом вложения инвестиций для россиян. Не последнюю роль в повышении конечной цены на жилье сыграло ужесточение ставок по ипотеке. За последние 3 месяца средняя годовая ставка поднялась примерно на 1,5 %. Теперь средний годовой процент для заемщика составляет около 14 %. Кроме того, были изменены или закрыты несколько привлекательных для горожан ипотечных программ. Так Сбербанк в декабре объявил о повышении ставок по ипотечным программам «Гараж» и «Строительство жилого дома» на 0,5–0,75 %; банк УралСиб закрыл программу кредитования молодых семей, снижающую процентную ставку на 0,5 % для этого сегмента потребителей.[2]

Существуют специфические риски, которые возникают при кредитовании жилищного строительства. Например, есть риск того, что готовые квартиры могут продаваться медленнее, чем планировалось. Способы снижения этого риска: требование предварительной продажи определенного числа единиц и разделение процесса кредитования на несколько независимых этапов при работе с большими проектами. Основные риски инвестиций в недвижимость связываются с падением стоимости квартир, частных домов. Обычно такая ситуация появляется из-за «перегретости» рынка, что происходит, когда инвестор покупает недвижимость по ценам, выше средних, или в том случае, когда появляются обстоятельства, кардинальным образом влияющих на стоимость того или иного объекта. К таким обстоятельствам относятся: появление транспортных магистралей в районе, промпредприятия, а так же падение престижа района. Эти факторы могут существенно влиять на качество жизни в этом районе, следовательно, и на его цену.

Большинство рисков связанных с недвижимостью связаны с этапом его строительства. Именно этот процесс сопровождается множеством факторов, которые способны вызвать те или иные риски. Главным моментом является неправильная оценка стоимости будущего проекта. Зачастую оценка стоимости изначально проводится не верно. Это связано с тем, что множество объектов оцениваются не исходя из их реальной стоимости, а из условий тендеров, которые устраивают региональные власти. В итоге строительная компания не укладывается в заявленные ценовые рамки. И объект недвижимости зачастую не бывает построен в срок, или вовсе не начат к окончанию срока, а иногда уже не существует и той компании, которая выиграла тендер на строительство. Очень часто используются схемы, которые своей изначальной целью закладывают хищение средств и даже не планируют что-либо строить.

Еще один способ обмана – мошенники строят дома из самых дешевых материалов без соблюдения технических норм, продают и исчезают вместе с деньгами. Очень распространенным способом мошенничества является продажа недвижимо-

сти по поддельным документам. В результате владельцы недвижимости даже не подозревают, что их дом продан, пока покупатель не заявит на него свои права.

Таким образом для того чтобы избежать рисков связанных с недвижимостью в нашей стране необходимо иметь четкое представление обо всех этапах проводимых сделок как на этапе строительства, так и на этапах покупки и продажи объектов недвижимости. Для того чтобы минимизировать возможные риски и потери в сфере недвижимости необходимо заранее все просчитывать самостоятельно, или обращаться к действительно квалифицированным специалистам.

В последнее время все большее распространение получает страхование инвестиционных рисков, связанных с вложением в недвижимость. Сейчас уже можно застраховать дом от несвоевременной сдачи в эксплуатацию, от рисков недоброкачественных строительных работ, а также от форс-мажорных обстоятельств, например, пожара на строящемся объекте.

Доходность инвестиционного проекта должна анализироваться на основе оценок текущей безрисковой ставки, общего рыночного риска и риска, обусловленного особенностями недвижимости, как инвестиционного актива.

Список использованной литературы.

1. Ввод в действие отдельных производственных мощностей, жилых домов, объектов социально-культурного назначения [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. 2011. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm (дата обращения: 29.09.2012 г.).

2. Экономическая нестабильность способствует увеличению частных инвестиций в недвижимость [Электронный ресурс] // Единая система поиска поставщиков ГдеСтройТорг.ру. 2012. URL: <http://gstportal.ru/news/construction/3902-ekonomicheskaja-nestabilnost-sposobstvuet-uvelicheniju-chastnyh-investicij-v-nedvizhimost> (дата обращения: 30.09.2012 г.).

3. Риск инвестиций в недвижимость [Электронный ресурс] // Investtalk. 2012. URL: <http://investtalk.ru/aktual-noe/risk-investitsij-v-nedvizhimost> (дата обращения: 28.09.2012 г.).

4. Инвестиции в недвижимость [Электронный ресурс] // Справочная МЗ. 2011. URL: <http://www.s-m3.ru/stroitelstvo/ivs.html> (дата обращения: 27.09.2012 г.).

5. Управление рисками при инвестировании в недвижимость [Электронный ресурс] // Журнал Коммерческая недвижимость. 2005. URL: <http://www.cre.ru/journalnews/1275/> (дата обращения: 29.09.2012 г.).

НАЗРЕВАЮЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ОБРАЗОВАНИЯ

М.С. Вайчук

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

E-mail: gamersclab@mail.ru

Научный руководитель: Баркова В.В., ст. преподаватель

Правительства многих стран одной из основных задач считают повышение конкурентоспособности экономики за счет развития качества образовательных услуг. Это связано с тем, что уровень образования общества и научного потенциала представляет собой важное условие экономического роста. Более того, существует прямая взаимосвязанность между качеством образования и экономикой страны.

В современных условиях, когда изменяется структура занятости населения, возрастает доля умственного труда в производстве, уменьшается потребность общества в малоквалифицированном труде, остро встает вопрос о поиске дополнительных источников, внутренних резервов экономического роста страны. Одним из таких источников является уровень образования населения.

Результаты проведенных исследований показали, что «существует четкая связь между получением гражданами высшего образования и их участием в общественной жизни, социально значимых делах», но социальные и культурные выгоды высшего образования не только способствуют улучшению социальной обстановки, они имеют и прямой экономический эффект.

Об этом нам говорит «теория человеческого капитала», состоящая в том, что вложения в образование и здравоохранение создают человеческий капитал, подобно тому, как затраты на оборудование и материалы создают физический капитал. Особенность человеческого капитала в его неотделимости от самого человека, а инвестиции в человеческий капитал – это все те затраты, которые приводят к повышению квалификации и способностей человека, и как следствие, производительности его труда. Таким образом, инвестиции в образование рассматриваются как инвестиции в качество человеческого капитала [1].

Как показывает мировой опыт, сегодня темпы экономического роста в решающей мере определяются всем тем, что обеспечивает ускоренную реализацию инновационных проектов, объем и качество инвестиций, направляемых на эти цели. Так, система высшего образования готовит кадры ученых, что имеет огромное значение для появления нового поколения знаний и инноваций. В конечном счете, это оказывает влияние на рост производительности труда, такая взаимосвязь широко изучена и подтверждается данными многочисленных исследований.

Например, «вклад» технологических изменений в экономический рост США и других развитых стран оценивается в 20–40 % от ежегодного прироста национального производства. Это подтверждает, что образование, особенно высшее, имеет огромное значение для развития НИР и определяет способности овладевать инновациями и адаптироваться к ним [2].

Непосредственным образом это относится и к России. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) отмечает рост числа россиян, получив-

ших среднее и высшее образование. Причем выяснилось, что в этом передовом обществе наша страна, еще только планирующая вступить в ОЭСР, одна из самых высокообразованных, исходя из рассматриваемых критериев.

Согласно докладу, 88% взрослого населения РФ имеет как минимум среднее специальное образование. Средний показатель по всем 34 странам ОЭСР составляет 74 %, а по странам «большой двадцатки» – 56 %. Кроме того, достаточно велика доля людей с высшим образованием: в настоящее время оно есть у 54 % россиян, причем по данному показателю РФ уступает всего трем странам – Южной Корее, Японии и Канаде. Для сравнения средний показатель по странам ОЭСР составляет 31 %, по странам «большой двадцатки» – 26 %.

Однако, на период с 2000 г. по 2010 г., расходы на образование в РФ ниже, чем в других странах, входящих в организацию и составляют лишь 5,5 % ВВП в 2009 г. по сравнению с 6,3 % в среднем по странам ОЭСР, и эта доля почти не растет с середины прошлого десятилетия. Напротив, как отмечает председатель совета ректоров вузов Иркутской области, доля финансирования высшего образования 2010 году составила 3 % от общих расходов федерального бюджета. Средние бюджетные расходы на обучение одного студента, даже и пересчитанные по паритету покупательной способности, в России втрое ниже, чем в среднем в странах ОЭСР. Подобное соотношение является самым низким как среди стран ОЭСР, так и среди стран G20. Среднемесячная заработная плата профессора в финансируемых государством университетах России составляет 617 долларов США, что соотносится как 1:10 со странами-лидерами [4].

Ко всему прочему добавляет остроты вопросу и множество спорных реформ в сфере образования: как вхождение в Болонский Процесс и проблема в виде непонимания работодателями новых выпускаемых кадров, так и ЕГЭ, породившее новый вид коррупции и ряд других проблем. Переход среднего образования на платную форму обучения и другие двоякие законопроекты.

Настоящее высококлассное образование, и не только высшее, но и среднее, получает у нас меньшинство. А большинство просто обзаводится документами о высшем образовании, какой-либо серьезной подготовки не гарантирующими, и в дальнейшем овладевает профессиональными навыками уже на рабочих местах, сплошь и рядом не имеющих никакого отношения к их вузовским специальностям.

Одним же из основных путей выхода из назревающих проблем служит инвестирование в образование, переход от расширения количества вузов к их качеству и наполняемости. Непосредственно при осуществлении инвестиций в сферу науки и образования, профессионально-квалификационное развитие рабочей силы, необходимо учитывать характерные особенности такого вида затрат.

Во-первых, инвестиции в образование не только оказывают влияние на развитие творческих способностей, профессионализма, повышение социального статуса каждого индивида, но и воздействуют на воспроизводство интеллектуально-духовного потенциала общества в целом.

Во-вторых, такие затраты осуществляются единовременно, а окупают себя в течение нескольких циклов производственного процесса, до того момента, когда вновь понадобится переподготовка работников в связи с изменившимися требованиями инновационного обновления производства. Таким образом, инвестиции в образование приобретают форму оборота, аналогичную обороту основного капитала.

В-третьих, образовательный процесс предполагает необходимость овладения постоянно обновляющейся системой знаний, что позволит осуществлять воспроизводство рабочей силы более высокого квалификационного уровня [3].

Анализируя идеи осуществления затрат в повышении квалификации работника в качестве капитала В. Петти, А. Смитом и Д. Рикардо, получившие свое развитие в работах академиков С.Г. Струмилина, В.С. Гойло, Р.И. Капелюшникова, В.И. Марцинкевича можно прийти к следующим выводам:

1. Чем выше у страны показатель среднего числа лет, которое граждане затрачивают на образование, тем быстрее растет ее экономика.

2. В стране, где высшее образование развивалось более быстрыми темпами, наблюдались и более высокие темпы экономического роста.

3. Значение образования как фактора производства связано с его влиянием на производительность.

4. Образование оказывает положительное влияние на инвестиции в физический капитал, что тоже способствует экономическому росту.

Все, перечисленное выше, доказывает, что инвестиции в повышение качества человеческого капитала являются условием развития всех секторов экономики, возрастающая роль образования в модернизации экономики отмечена Правительством страны в основных направлениях социально-экономической политики: «Модернизация страны опирается на модернизацию образования, на его содержательное и структурное обновление. Россия должна выбрать образование в качестве приоритета – одной из «национальных точек роста»!

Список использованной литературы.

1. Гуманитарные и социально-экономические исследования. Выпуск 1. – Санкт-Петербург.: Либроком, 2009.– 200 с.

2. Образование для тех, кто работает. – М.: Всевед, 2009.– 258 с.

3. Образование как фактор экономического развития / под ред. В. И. Якунин, С.С. Сулакшин, В.Э. Багдасарян. – М.: Научный эксперт, 2008.–104 с.

4. ОЭСР: Расходы на образование в России составляют всего 5,5% ВВП. [Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг RBC.RU. 2012. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120911152632.shtml> (дата обращения: 29.09.2012 г.).

ФОРМИРОВАНИЕ ЭВРИСТИКИ В ХОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА

А.А. Влюбчак

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: gun50@mail.ru

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

Дано определение потребительской эвристики, изложен дизайн эксперимента по созданию потребительской эвристики в лабораторных условиях, выдвинуты три гипотезы: Н1. Эвристика сформировалась. Н2. У юношей эвристика формируется чаще, чем у девушек. Н3. Эвристика плохо формируется у студентов показывающих высокий общий средний балл по экзаменационным предметам. Вторая гипотеза подтверждена. Указаны ограничения

Как разнообразна и порой весьма непонятна человеческая жизнь. Мы принимаем сотни решений ежедневно, даже не задумываясь над принципом их возникновения. Познаем социум, принимаем потребительские решения, добываем и потребляем ресурсы, максимизируем прибыль и минимизируем издержки, анализируем экономические и неэкономические явления. Но вот в чем вопрос, делаем ли мы всё это осознано или же выбираем на удачу, случайно. К примеру индивид покупает товар по цене весьма превышающей его предельные издержки, т.е. $P > MC$, однако качество товара оказывается неудовлетворительным. В таком случае потребитель перейдет на товары субституты гарантировано низкого качества, по низкой цене исходя из находчивости, опыта и побуждений, которые можно сформулировать так: «зачем переплачивать за воздух». Как объяснить данное поведение? Рассмотрим другой пример потребителю необходимо молоко. Казалось бы, обычный потребительский товар, который можно купить в любом магазине. Однако потребитель принципиально идет на рынок, принципиально к определенному прилавку, и покупает товар у определенного производителя. Казалось бы, способ познания посредством разума очевиден. Здесь находит своё место, как умозаключение, так и мышление. Однако вышеприведенный пример не касается уровня умозаключений либо в лучшем случае отсутствие получения результатов на уровне науки, эффективность применения в которой определяется действующей научной парадигмой. Для того чтобы полученный результат был проверен и/или применен в реальной экономической практике, необходимо его конкретизировать, лишив «всех возможных» и «любых» обстоятельств, отчего он, за редкими исключениями, утрачивает свою стройность и не подтверждается.

Такую модель человеческого в данном случае потребительского поведения, ученые назвали эвристикой.

Эвристика – совокупность приемов и методов, облегчающих и упрощающих решение познавательных, конструктивных, практических задач. Вы спросите, зачем нужна эта самая эвристика в экономике? В жизни при принятии экономических решений мы мысленно действуем, основываясь на своей индукции, рассуждениях, ассоциациях, если знать, понять, предугадать ход рассуждения покупателя можно направить его потребительский выбор в нужную нам сторону. А значит можно заработать на этом деньги. К примеру, мне нужно купить кроссовки. Моя эвристика будет такова. Я определяю область применения кроссовкам (бег), выбираю фирму, к примеру, Nike, прихожу в магазин и нахожу там нужную мне полку, выбираю цвет который мне нравится, скажем серый или красный, выбираю нужный размер, и уже затем непосредственно покупаю кроссовки. Так выглядит моя эвристика. Если на этом можно зарабатывать, тогда наша задача состоит в том, чтобы понаблюдать формирование эвристики в искусственно созданных условиях без влияния внешних факторов. Если фирма ограничивает внимание потребителя на своей продукции, значит она получает прибыль.

Эксперимент проводился без использования специального программного обеспечения. Все сделки оформлялись записью на бумажных носителях и в файле Excel. Участникам раздали инструкции. Затем ведущий объяснял правила и условия эксперимента. Участники заполнили форму участника. Студента были розданы «ре-

гистрационные листы участника», а также отрывные листы с заявками на товар.

Суть эксперимента состояла в том, чтобы в течение первой части эксперимента участник сформировал эвристику, во второй же – при внешне изменившихся условиях сохранил ее.

Эксперимент состоял из двух частей:

1) 1 тур. Каждому из студентов выделялась сумма в 300 у.е. (условные игровые деньги). Перед участниками стоял выбор: купить товар по одной из трех цен (10, 20 или 30 у.е.). Выбирая товар по 10, участник получал гарантированное низкое качество (1 единица удовольствия). Покупая товар по 20, с вероятностью 0,5 участник получал товар среднего качества (2 единицы удовольствия), с оставшейся вероятностью товар был плохого качества (1 единица удовольствия). При покупке товара за 30 у.е. вероятности приобретения качества распределялись между значениями удовольствия 1, 2 и 3 равновероятно. Определяется полученное качество и пишет его на листе заявки каждому участнику. Конец игры наступает по истечению средств. Оптимальной стратегией в первой части эксперимента является безрисковая стратегия: можно получить максимум по игре равный 30 ед. удовольствия, просто купив в течение 30 раундов 30 ед. товара плохого качества.

2) 2 тур. Во вторую часть эксперимента были отобраны те участники, у которых сформировалась эвристика. Критерием для ее формирования служила серия из покупок товара плохого качества на протяжении не менее 7 последних раундов. Иногда в спорной ситуации (например, когда участник проявлял эвристику в середине тура, но под конец изменял стратегию), ведущий предлагал «виртуально» дополнительные у.е. с просьбой определиться с дальнейшей стратегией. Если участник тратил их эвристически, то он переходил во второй тур.

Во втором туре организаторы предоставляют дополнительные 60 у.е. всем, кто прошел во второй тур. Участникам раздаются регистрационные листы, объясняют правила второго тура и просят их заполнить листы, то есть выставить ту цену, за товар, которую они считают наиболее выгодной. В данном случае пораундного сбора листов с заявками не происходит. Ведущий собирает листы и заносит данные в генератор случайных чисел. Участники получают обратно свои листы с уже определенным уровнем качества купленного товара. Второй тур направлен на проверку устойчивости эвристики сформированной в первом туре эксперимента.

Оптимальная стратегия 2 части эксперимента. Если раньше выбирать цены 20 у.е. и 30 у.е. было невыгодно, то теперь статистически это безразлично. Сохранение эвристики (потратить 60 у.е., выбрав 6 раз товар плохого качества – стратегия «Все 10») давало гарантированные 6 единиц удовольствия. Стратегия «Риск 20». Выбрав 20–20–20 имелось 28 комбинаций уровней удовольствия 2 части эксперимента, каждая из которых была равновероятной. В итоге вероятности распределились симметрично, т. е. большая часть случаев давала безрисковую вероятность, равновероятно было как выиграть, так и проиграть.

Идея – проверить устойчивость эвристики

Нами было выдвинуто три гипотезы:

H1. Эвристика сформировалась

Таблица 1 – Результаты формирования эвристики

| Институт/ факультет | Всего участников эксперимента (чел.) | Из них | | |
|---|--------------------------------------|---------------------------------------|---|---|
| | | Эвристика не была сформирована (чел.) | Эвристика сформировалась в первом туре (чел.) | Из них эвристика осталась во втором туре (чел.) |
| Инженерно-экономический факультет (ИЭФ) | 52 | 29 | 23 | 3 |
| Институт природных ресурсов (ИПР) | 39 | 12 | 27 | 8 |
| Институт кибернетики (ИК) | 14 | 4 | 10 | 0 |
| Всего | 105 | 45 | 60 | 11 |

В целом из 105 участников у 60 сформировалась эвристика, но неустойчиво (18,3 % сохранивших) Статистические данные показывают, что эвристика формируется в 57,14 % случаях от общего числа испытуемых 105 человек. Актуальность рассматриваемой темы объясняется тем, что эвристика

На ИЭФ по сравнению с ИПР и ИК количество девушек значительно больше.

Студенты ИЭФ плохо усвоили эвристику. Данный перекоп не связан с особенностями факультетов или специальностей Объяснение этого явления предлагает вторая, выдвинутая нами гипотеза. В целом, можно считать гипотезу подтвержденной.

Н2. У юношей эвристика формируется чаще, чем у девушек

Таблица 2 – Сопряженность «пол–эвристика» (количество студентов % от количества участников)

| Группы студентов | Девушки | Юноши |
|---------------------------|---------|-------|
| Сформировали эвристику | 23,8 | 33,4 |
| Не сформировали эвристику | 31,4 | 11,4 |

Гипотеза подтверждается, то есть у юношей эвристика формируется лучше, однако выявленная связь носит статистический характер с высокой степенью достоверности.

Эвристика не сформировалась у 45 человек, среди которых 12 юношей и 33 девушки. Следовательно, эвристика не сформировалась у 25,5 % юношей и 57 % девушек, участвующих в эксперименте.

Н3. Эвристика плохо формируется у студентов показывающих высокий общий средний балл по экзаменационным предметам.

Таблица 3 – Связь между средним баллом за ряд дисциплин и результатом 1 раунд

| Значения | Средний балл за ряд дисциплин у участников эвристику | |
|----------|--|-------------------|
| | сформировавших | не сформировавших |
| | 4,12 | 3,86 |

Получается, что с 11 % вероятностью ошибки участники эксперимента, которые поняли эксперимент и показали это организаторам в своем поведении, учатся лучше.

В заключении хотелось бы отметить, что в целом такой метод изучения экономических решений перспективен. Работа выполнялась в течение пяти месяцев. В ходе работы были сделаны некоторые выводы, касающиеся эвристики и потребительского поведения в целом. В частности удалось экспериментально подтвердить формирование эвристики и её ограниченную стабильность у потребителей в зависимости от пола. Актуальность рассматриваемой темы объясняется тем, что эвристика, как креативный метод решения задач путём интуитивного мышления людей в процессе поиска идей, недостаточно изучен и не имеет достаточной концептуальной базы в экономической теории. Мы же попытались дать как теоретическое обоснование эвристики, так и экспериментально подтвердили ее формирование. Мы считаем, что изучение эвристики является приоритетным направлением развития как экономических, так и социальных доктрин.

Список использованной литературы.

1. Эвристика как правило открытия научного знания по Лакатошу, эвристики как образцы мышления, Kiss Michalewicz Z., Fogel D.B. How To Solve It: Modern Heuristics. Springer Verlag, 2000.
2. Tversky, A, Kahneman, D. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. New Series. 1974. Vol. 185. No. 4157. (Sep. 27). Pp. 1124–1131. cc
3. Gigerenzer, G., Todd, P.M. Simple Heuristics That Make Us Smart. Oxford Univ. Press. 1999.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЕПОЗИТОВ В РОССИИ

Ю.С. Воробьева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vorobyovays@tpu.ru

Научный руководитель: Спицын В. В., канд. экон. наук, доцент

Данная статья посвящена вопросу изменений, происходящих на рынке депозитов в России в настоящее время. Проанализированы данные об объемах привлеченных депозитов физическими лицами и динамика изменения процентной ставки по вкладам. На основе проведенного исследования автором предлагается банкам помимо активного привлечения вкладов также сделать акцент на уменьшении кредитного портфеля.

В России, также как и практически во всех странах мира, население является основным источником ресурсов банковской системы, так как банки используют средства на депозитах для финансирования кредитов. Таким образом, привлекая большее количество депозитов, банки генерируют большую прибыль, выдавая больше кредитов.

В последнее время на рынке банковских депозитов в России наблюдается значительный приток средств физических лиц, и многие эксперты считают данное явление отрицательным из-за схожей ситуации осенью 2008 г., когда банки начали повышать ставки по депозитам, опасаясь грядущего дефицита ликвидности.

Целью данного исследования является определение основных причин увеличения числа депозитов физических лиц в РФ. Задачи исследования следующие:

1. Провести анализ процентных ставок по депозитам с января 2012 г. по сентябрь 2012 г.
2. Провести анализ статистических данных об объемах привлеченных вкладов физических лиц за 2012 год.

По данным ЦБ РФ процентные ставки по вкладам в целом по стране снижаются, и в январе 2012 г. средневзвешенная ставка по рублевым депозитам физических лиц в кредитных организациях сроком до 1 года составляла 5,8 %, в то время как в июле 2012 г. она снизилась до 5,3 %. Однако динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц, является положительной. Для более четкого представления ситуации необходимо рассмотреть процентные ставки по депозитам десяти банков РФ, привлекающих наибольшее количество вкладчиков. Они представлены на рисунке 1.

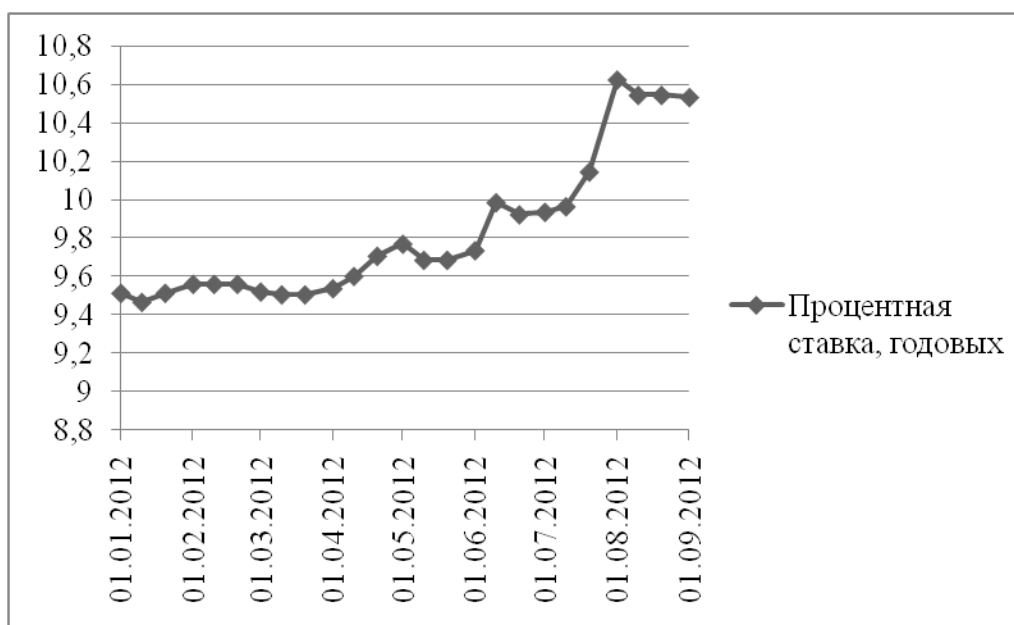


Рис. 1. Динамика изменения максимальной процентной ставки по депозитам с 01.01.2012 г. по 01.09.2012 г.[4]

Также помимо повышения процентов по вкладам банки осуществляют активные маркетинговые мероприятия по привлечению депозитов. По сведениям газеты «Коммерсантъ» [1] в первом полугодии 2012 года рекламные бюджеты банков составили 17,5 млрд. руб., что почти вдвое больше, чем в предыдущие периоды. Главной целевой аудиторией стали вкладчики. В таблице 1 приведены данные Центрального банка об объемах привлеченных вкладов физических лиц за 2012 год.

Таблица 1 – Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц в 2012 г. (млн. руб.) [3]

| | 01.01 | 01.02 | 01.03 | 01.04 | 01.05 | 01.06 | 01.07 |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| всего | 11871363 | 11638442 | 11793393 | 11984283 | 12259615 | 12509440 | 12833440 |
| в рублях | 9702267 | 9533472 | 9702985 | 9815912 | 10082941 | 10163814 | 10438674 |
| в иностранной валюте | 2169096 | 2104970 | 2090408 | 2168371 | 2176674 | 2345626 | 2394766 |

Из приведенных данных следует, что объем вкладов физических лиц за 7 месяцев вырос в целом на 8,1 %, в том числе вклады в рублях – на 7,59%, вклады в иностранной валюте – на 10,4 %.

Основной причиной стимулирования увеличения объема депозитов, на мой взгляд, является резкое увеличение портфеля кредитов банков. Портфель кредитов физическим лицам за первое полугодие 2012 года вырос более чем на 1 трлн руб., в то время как средства на счетах граждан в российских банках увеличились менее чем на 900 млрд руб., свидетельствуют данные рэнкинга «Интерфакс-ЦЭА» [2]. Таким образом, банки пытаются предотвратить снижение ликвидности за счет «инвестирования» в различные рекламные кампании, привлекая депозиты. Так, если в январе–мае 2011 года затраты на маркетинг депозитов составляли лишь 6 %, то в текущем году – 16 %. Доли затрат на рекламу остальных услуг в совокупном бюджете банков практически не изменились, а некоторых даже сократились. Так, доля затрат на рекламу банковских карт (кредитных и дебетовых) сократилась с 19 до 16 %, на ипотеку – с 8 до 5 %. Сжались и затраты на поддержку общего позитивного имиджа банка. Если в прошлом году на это уходила пятая часть всех рекламных расходов, то сейчас лишь до 15 % [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что банки все же пытаются с помощью повышения ставки по депозитам и активных маркетинговых мероприятий по привлечению вкладов увеличить свои пассивы, чтобы не повторить предкризисную ситуацию 2008 года. На данный момент привлечение депозитов является практически единственным средством для продолжения выдачи кредитов. Но в 2008 году они также проводили активную рекламную кампанию по привлечению вкладов, что не оказалось слишком эффективным. Необходимо принимать меры по уменьшению кредитного портфеля, например, повышать ставки по кредитам, что позволит банкам сохранить необходимую ликвидность.

Список использованной литературы.

1. Банки вкладываются во вкладчиков [Электронный ресурс] // Коммерсантъ KOMMERSANT.RU. 2012. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1992818>.
2. Банки России. Объемы и структура обязательств перед населением [Электронный ресурс] // Финмаркет FINMARKET.RU. 2012. URL: <http://www.finmarket.ru/z/bw/rankings.asp?rt=21>.

3. Данные об объемах привлеченных кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц [Электронный ресурс] // Статистика. Банк России CBR.RU. 2012. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-1a_12.htm&pid=pdko&sid=dpbvf.

4. Динамика максимальной процентной ставки [Электронный ресурс] // Статистика. Банк России CBR.RU. 2012. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=avgprocstav&pid=pdko&sid=ITM_2386.

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ю.С. Воробьева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vorobyovays@tpu.ru

Научный руководитель: Спицын В.В., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассмотрен вопрос оценки эффективности маркетинговых мероприятий по привлечению банковских вкладов. Приведены цели и задачи маркетинговой политики банков в области депозитов, а также основные направления. Также в статье составлен план оценки эффективности рекламной кампании по привлечению депозитов.

В настоящее время наиболее активно продвигаемой услугой банков являются вклады. Подавляющее большинство маркетинговых программ нацелено на продвижение именно розничных продуктов по привлечению средств.

Целью данного исследования является определение эффективности маркетинговых мероприятий по привлечению банковских депозитов. Задачи исследования следующие:

1. Определение основных направлений маркетинговых мероприятий, используемых банками для привлечения депозитов.
2. Составление типового плана маркетинговой кампании по привлечению вкладов.
3. Составление плана анализа данных для оценки эффективности проведенной маркетинговой кампании.

Существенный рост депозитной базы без активной рекламной кампании невозможен. Следовательно, целью маркетинговой программы является увеличение депозитного портфеля. Основные задачи маркетинговой программы – повышение узнаваемости бренда и привлечение новых клиентов.

Таким образом, основными направлениями маркетинговых мероприятий по вкладам являются:

- Акцент на величине процентной ставки, причем, банк может предлагать высокий процент по одному типу вклада, причем на тот срок, который изначально не будет пользоваться повышенным вниманием со стороны клиентов (вклады на 3–5 лет в рублях).
- Активное использование наружной рекламы и интернета. Этот подход с большой вероятностью способен увеличить эффективность рекламы в целом.

- Применение канала агентских продаж. Затраты на данный вид привлечения сравнительно невелики, а эффективность высокая. Этот канал может служить удачным дополнением рекламного продвижения депозитов банка.

- Внедрение программ лояльности для клиентов. Необходимо использовать программу лояльности, которая включает не только промо-мероприятия, но и тщательную работу по повышению качества работы фронт-офиса банка.

Как было упомянуто выше, рекламная кампания является самой затратной по сравнению с остальными мероприятиями частью маркетинговой программы, но также и наиболее эффективным средством привлечения новых клиентов. Цели рекламной кампании более детализированы в отличие от целей маркетинговой программы. Они должны включать повышение уровня знания бренда, построение благоприятного имиджа банка, донесение конкретной информации о депозитах, а также стимулирование целевой аудитории к контакту с сотрудниками банка. Следовательно, задачами рекламной кампании будут максимальный охват целевой аудитории и достаточная частота контакта для обращения потенциального вкладчика в отделение банка.

Необходимо рассмотреть структурный план типовой рекламной кампании по продвижению депозитов, который изображен в таблице 1.

Таблица 1 – Структурный план маркетинговой кампании по продвижению депозитов

| Мероприятие | Содержание |
|--|---|
| 1. Материалы для наполнения | Предоставление в срок материалов для верстки рекламной продукции |
| 2. Разработка рекламной концепции | Рекламная концепция для всех макетов по всем носителям, в том числе оформление офисов продаж (баннеры, плакаты), рассылка (листочка), интернет. Утверждение концепции |
| 3. Создание системы мониторинга рекламной кампании | Разработка анкеты, создание системы отслеживания в программе и колл-центре банка |
| 4. Изготовление POS ¹ , наружной рекламы, баннера | Изготовление рекламы – работа с фирмой-подрядчиком. Печать баннера, листовки |
| 5. Рассылка | Рассылка |
| 6. Размещение рекламы | Оформление офисов продаж, интернет-баннер на странице банка, реклама в офисах партнеров |
| 7. PR-поддержка | Выпуск пресс-релиза, новости |
| 8. Мониторинг эффективности рекламы | Еженедельный мониторинг рекламной кампании по депозитам |

Чтобы оценить эффективность акции, необходимо замерить следующие данные в каждом регионе присутствия банка:

1. Общее количество клиентов банка.
2. Количество новых клиентов (в период проведения рекламной кампании).
3. Общее количество клиентов, размещающих депозит в банке.
4. Количество новых клиентов, разместивших депозит в банке.
5. Средний депозит на текущий период.
6. Общий депозитный портфель на текущий период.

¹ POS – Point of Sales (англ.), средства оформления места продаж, способствующие привлечению клиента к точке дислокации товара и незамедлительной мотивации покупки товара или рекламируемого бренда [2].

7. Влияние адресной рассылки (сколько человек пришло из тех, кому была сделана рассылка).

После определения всех этих показателей необходимо рассчитать прирост новых клиентов банка как отношение количества новых клиентов к общему количеству клиентов банка, умноженное на 100%. Подобным образом рассчитывается прирост клиентов, размещающих депозит в банке – как отношение количества новых клиентов, разместивших депозит в банке, к общему количеству клиентов, размещающих депозит в банке. Средний размер депозита на текущий период позволяет оценить среднюю сумму и сравнить с предыдущими периодами, и помогает выявить основные тенденции. Общий депозитный портфель банка как показатель также играет очень важную роль, так как с его помощью можно оценить, эффективно ли проведены маркетинговые мероприятия, определив, увеличился ли депозитный портфель банка и на сколько процентов. Затем эти данные сравниваются с планом привлечения депозитов (соответствует ли прирост числа депозитов, сумма депозитного портфеля плану), и оценивается эффективность проведенных мероприятий.

В связи с тем, что рекламная кампания является продуктово-имиджевой, а не сезонной акцией по определенному продукту, нужно оценивать её не с точки зрения привлечения определенных продуктов, а как инвестиции в будущее, то есть создание положительного имиджа банка, заявившего о себе в регионе.

Список использованной литературы.

1. Хабаров В. И., Попова Н. Ю. Банковский маркетинг. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 112 с.

2. Банковское дело / под ред. В. И. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 134 с.

3. POS – что это? [Электронный ресурс] // Multi POSM m-posm.ru. 2012. URL: <http://www.m-posm.ru/forbuyers/clause.php> (дата обращения: 05.10.2012 г.).

4. Нужна ли креативность в банковском маркетинге? Банки проигрывают на рекламном поле. [Электронный ресурс] // Клерк klerk.ru. 2011. URL: <http://www.klerk.ru/bank/articles/249198/> (дата обращения: 05.10.2012 г.).

ОСОБЕННОСТИ ВИРТУАЛЬНОГО РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

О.А. Горшкова, М.А. Бакшина, М.Н. Бубин

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического
университета, г. Юрга
E-mail: winnyamin90@rambler.ru
Научный руководитель: Бубин М.Н.

Стремительное развитие виртуального рынка розничной торговли обусловлено целым рядом особенностей. Непрерывно расширяется объем и качество предоставляемых услуг, оказываемых Интернет-магазинами, Web-витринами, торговыми автоматами, делая их общедоступными и приспособленными к индивидуальным потребностям пользователей Интернет. Электронные ресурсы для начинающих бизнесменов становятся выгодной площадкой для старта.

В последнее время большими темпами растёт число пользователей Интернет и, как следствие, количество «электронных» покупателей. Миллионы людей ежедневно, не выходя из дома, покупают различные товары в электронных магазинах. Виртуальный рынок розничной торговли развивается стремительными темпами, непрерывно расширяется объем и качество предоставляемых услуг, делая их общедоступными и приспособленными к индивидуальным потребностям пользователей. Основная цель проделанной работы, оценить современные особенности электронного рынка розничной торговли и его перспективу.

Для продажи товаров и услуг с помощью сети Интернет потребители используют Web-сервер, который носит название виртуального магазина. В России в сфере электронной коммерции работают фирмы, выросшие на рынке предоставления доступа в Интернет и поставщики Интернет-контента (Web-порталы, службы Web-почты, новостные Интернет-агентства).

Виртуальный рынок розничной торговли является средой электронной коммерции, в которой продавцы и покупатели осуществляют рыночные операции с помощью компьютерных и телекоммуникационных технологий [1].

Среди способов розничной продажи товаров в сети Интернет следует выделить: Интернет-магазины, Web-витрины, торговые автоматы.

Первоначальные виртуальные магазины не ассоциировались с обычными для российского обывателя, а являлись в виде рассказов «про запад», где уже в то время появились довольно крупные порталы по торговле и последующей пересылки товаров конечному потребителю. Сегодня их активность увеличивается с большой скоростью в связи с присутствием определенного количества неоспоримых достоинств у Интернет-торговли [2].

Среди преимуществ виртуального розничного магазина перед обычным, традиционным, следует отметить:

- уменьшение численности персонала за счет сокращения объема взаимодействия с клиентами;
- размещение товаров Web-витрины дешевле и проще, чем в традиционном магазине.

Затраты на работу Интернет-магазина существенно ниже чем у обычного. Виртуальный магазин способен обслужить несколько сотен клиентов одновремен-

но. Кроме того, если покупатель проживает в другом городе, он получает возможность не тратиться на междугородние телефонные консультации. Вся информация он может найти на страницах Интернет-магазина.

Так же виртуальный магазин можно использовать как эффективный способ маркетингового исследования, тем более что сегодня эта услуга довольно дорога в маркетинговых агентствах. Любой пользователь сети Интернет может быстро заполнить анкету, предлагаемую ему магазином через компьютер. Это позволяет без особых затрат изучить потребности и вкусы потенциальных покупателей и учесть результаты маркетингового обследования в своей работе.

Преимущества Интернет-магазинов для потребителей:

- экономия времени;
- неограниченный ассортимент и информативность;
- экономия средств.

У Интернет-магазина существуют и недостатки: необходимость иметь хорошие каналы связи и аппаратно-программное обеспечение, следует отметить, долю доставки в стоимости товара, которая постоянно увеличивается. Проигрывает магазин на «синдроме недоверия», поскольку в Интернет-торговле покупатель менее защищен от недобросовестного продавца, да и постоянно присутствующий в Интернете хакерский фактор существенно повышает риск сделки.

Недостатки виртуальных магазинов для покупателей:

- нельзя «пощупать», нельзя узнать больше, чем написано (например: мебель, одежда);
- проблемы гарантии, сопровождения;
- долгая доставка (до 6 недель), если международная пересылка.

Электронная торговля в виртуальном магазине основывается на той же структуре, что и традиционная торговля (Табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика традиционной и электронной торговли

| Традиционный магазин | Виртуальный магазин |
|---|---|
| Перемещение покупателя по торговому залу и осмотр товаров на полках магазина | Просмотр покупателем страниц сервера |
| Личный контакт покупателя с продавцом (консультация) | Консультация у продавца (при необходимости) по компьютерной сети или по телефону |
| Выбор покупателем товара | Выбор покупателем товара |
| Заказ товара | Заказ товара через сервер |
| Выписка продавцом и вручение покупателю счета на оплату | Пересылка продавцом по компьютерным сетям покупателю счета на Web-почту |
| Оплата покупателем счета на товар в кассе магазина наличными деньгами или банковской картой | Оплата покупателем счета по какой-нибудь системе электронных платежей (банковская карта, электронный чек, электронные деньги) |

Существует мнение, что Интернет-магазины – это островки беспошлинной торговли, duty-free в Интернете. Возможно, в эпоху зарождения и полуполигального существования этого типа торговли так и существовало. Сегодня же частным поку-

пателям солидных онлайн-магазинов выставляют цены с учетом НДС 20 %, налога с продаж 5 %, выдают заполненные гарантийные талоны с печатями, счета-фактуры, товарные чеки и прочие документы, которые в обычном магазине выдают только по требованию. Цены в Интернет-магазинах обычно ниже, чем в традиционной рознице.

С вступлением России в ВТО должен увеличиться объем рынка Интернет-торговли почти в 1,8 раза – с 320 млрд. рублей в 2011 году до 580 млрд. рублей к концу 2012 года. Размер начальных инвестиций в онлайн-бизнесе примерно на 70 % ниже, а текущие расходы на 40 %, чем в традиционной коммерции. По данным исследований Высшей школы экономики, уже к 2015 году до 90 % стартапов переселятся в Интернет [3].

У нашей страны большие перспективы в этой сфере. Россия в 2011 году заняла первое место в Европе по числу Интернет-пользователей. По данным Фонда общественного мнения на осень 2011 года, месячная аудитория Интернета в России составила 54,5 млн. человек. С 2010 года по 2011 год аудитория выросла чуть более чем на 17 % (на 18 % годом ранее), но в то же время делают заказы в Мировой паутине 2 % и преимущественно жители городов-миллионеров.

Потребители онлайн-рынка предпочитают в первую очередь электрическую технику (более 60 %) и сопутствующие услуги. Лидерами продаж являются одежда, обувь, товары для дома. Традиционным ритейлерам становится выгодно не открывать торговые точки в каждом районе страны, а привлекать покупателей через сайт.

Следующим шагом в этом направлении станет увеличение доли безналичных платежей, в том числе и в розничной торговле. Согласно опросу, проведенному Высшей школой экономики среди 7500 респондентов, лишь 3 % частных компаний в России держатся на плаву дольше трех с половиной лет. Остальные уходят, причем 80 % компаний, которые прекратили свое существование в 2011 году. Интернет для начинающих бизнесменов становится самой естественной и выгодной площадкой для старта. В то же время, неизбежный уход бизнеса в Интернет – мера вынужденная, которая в случае массовости ограничит рост новых производств и неизбежно приведет к «кособокости» российской экономики [4].

Возможно, в будущем появятся и другие инновации в Интернет-торговле. Сейчас в сфере массового спроса Интернет не может выступать полноценной альтернативой магазинам, он является важным источником маркетинговой информации. Изучение структуры и динамики запросов с сайта поможет оптимизировать ассортимент и работу торгового персонала, более гибко реагировать на изменения спроса и предпочтений относительно покупок при низких затратах на сбор информации.

Список использованной литературы.

1. Моршавин Р.А. Использование мирового опыта в решении проблем регулирования электронной коммерции в России: Автореф. дис. ... к. экон. н. – М., 2010.
2. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2009. – 336 с.
3. Генина Н. Рынок онлайн-торговли в России. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – URL: www.cnews.ru
4. Казимирко-Кириллова А. Интернет спасает бизнес от чиновников. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – URL: <http://tpp-inform.ru>

КЛАСТЕРЫ В СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ

Д.А. Дворецкая

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dashaoops@mail.ru

Научный руководитель: Г.А. Барышева, доктор экон. наук, зав. кафедрой экономики

В статье рассматривается понятие структуры экономики, дается ее классификация. Подчеркивается важность применения кластерного подхода как одного из наиболее эффективных механизмов структурного развития экономики.

«Развитие инновационной экономики стран невозможно без кластерного подхода. Кластерный подход на современном уровне развития промышленности и экономики является методом стимулирования инновационной деятельности, основой взаимодействия крупного и малого бизнеса», – утверждал Майкл Портер, самый известный популяризатор понятия экономического кластера.[1, с.895]. На этапе цифровизации² экономики, характерного для современной стадии развития это утверждение остается таким же верным и современным, как и тогда. Сегодня кластеризацией охвачено уже более 50 % экономики в ведущих странах. В силу этого, экономику следует рассматривать через призму кластеров, так как они «лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ» [2, с.21].

Формирование современной структуры экономики на основе кластерного подхода является необходимым условием обеспечения конкурентоспособности стран.

Структура экономики отражает соотношение отраслей, регионов, производства, средств производства и предметов потребления, стоимостных элементов воспроизводства (фондов возмещения, потребления и накопления). Основными видами структуры являются: воспроизводства, отраслевая, социальная, территориальная и структура внешней торговли.

Воспроизводственная структура национальной экономики определяется тем, что все ее экономические субъекты воспроизводят свой производственно–экономический потенциал на основе воспроизводства потоков товаров и услуг. Среди трех крупных взаимосвязанных групп таких субъектов (домашние хозяйства, финансовые и нефинансовые предприятия, государство).

Отраслевая структура характеризует деление национальной экономики на отрасли – качественно однородные группы хозяйственных единиц, выполняющие одинаковые по социально–экономическому содержанию функции в процессе общественного воспроизводства. В отраслевой структуре выделяют такие крупные народнохозяйственные отрасли как промышленность, сельское хозяйство, строительство, наука. Отраслевая структура играет важную роль в национальной экономике, так как именно в отраслевом «разрезе» осуществляется планирование и про-

² «Сейчас мы переживаем новую промышленную революцию»... третью революцию, связанную с так называемой цифровизацией», - такие громкие заявления звучали недавно в Орландо на международной конференции по системам компьютерного проектирования «Planet PTC», организованной американской компанией PTC, одним из мировых лидеров в области производства автоматизированных систем проектирования.[6]

гнозирование, учитываются результаты функционирования национальной экономики.

Отраслевая классификация основывается на Международной стандартной отраслевой классификации всех видов деятельности – МСОК (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities – ISIC). Отраслевая классификация в России до 1 января 2003 г. определялась Общероссийским классификатором отраслей народного хозяйства (ОКОНХ). Ему на смену пришел Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД).

Социальная структура предусматривает деление национальной экономики на секторы – совокупности социально-экономических единиц, объединенных определенными социально-экономическими отношениями. В каждой национальной экономике можно выделить подобные секторы по видам труда (неквалифицированный, квалифицированный и умственный труд); по группам населения (женщины, мужчины, молодежь, нетрудоспособные); по группам предприятий (малые, средние, крупные). Классификатором в данном случае будет являться, например, такой показатель, как ОКИН³.

Территориальная структура определяется размещением производительных сил на территории страны и означает деление национальной экономики на экономические районы. Например, Дальневосточный экономический район или Восточно-Сибирский экономический район в России. Общероссийский классификатор экономических регионов (ОКЭР) представляет собой систематизированный перечень региональных экономических группировок объектов административно-территориального деления России.

Следует отметить, что национальные экономики разных стран имеют различную структуру. Эти различия обусловлены сложившимися подходами к формированию экономик, традициями в производстве и управлении. Вместе с тем структура любой национальной экономики имеет тенденцию к усложнению под влиянием НТП, расширения и углубления разделения труда, специализации производства, возникновения новых и отмирания старых видов производства и экономической деятельности. [3].

Наряду с указанными видами экономических структур в современных условиях можно применять кластерный подход, как один из наиболее эффективных механизмов структурного развития экономики. В экономической литературе⁴ в целом различают 3 широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту их функционирования:

1) регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам);

2) вертикальные производственные цепочки, узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера;

³ ОКИН – общероссийский классификатор информации о населении. Предназначен для использования при сборе, обработке и анализе демографической, социальной и другой информации о населении, решения задач учета, анализа и подготовки кадров предприятиями, учреждениями и организациями всех форм собственности, министерствами и ведомствами.

⁴ Например, в работах таких авторов как Макарова И.В., Миграян А.А., Меньиенина, И.Г.

3) отрасли промышленности или совокупности секторов, определенные на высоком уровне агрегации, например, «химический кластер», «агропромышленный кластер» [4, с. 34–36].

Процесс эволюции структуры экономики (отрасли) приводит к созданию или расширению кластеров, которые выходят за отраслевые рамки и являются мощной силой экономического развития.

Образование кластеров ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, вызывает всплеск инноваций и укрепляет способность к конкуренции на мировом рынке. В зависимости от изменений внешней среды и рыночной конъюнктуры кластеры формируются, расширяются, углубляются, а при неблагоприятных условиях могут со временем свертываться и распадаться. Подобная динамичность и гибкость кластеров является еще одним преимуществом (по сравнению с другими формами организации экономической системы). [5, с. 77–78].

Таким образом, можно сделать вывод, что в любой структуре экономики создание кластеров позволяет преодолеть структурную стагнацию и обеспечить перевод экономики на инновационный путь развития. Большая вовлеченность в инновационную деятельность кластерных компаний подтверждается статистикой. Показательны результаты проведенных в ЕС исследований роли кластеров в развитии инноваций (рис. 1): инновационная активность кластерных компаний выше – около 60 %, в то время как вне кластеров – около 40–45 %.

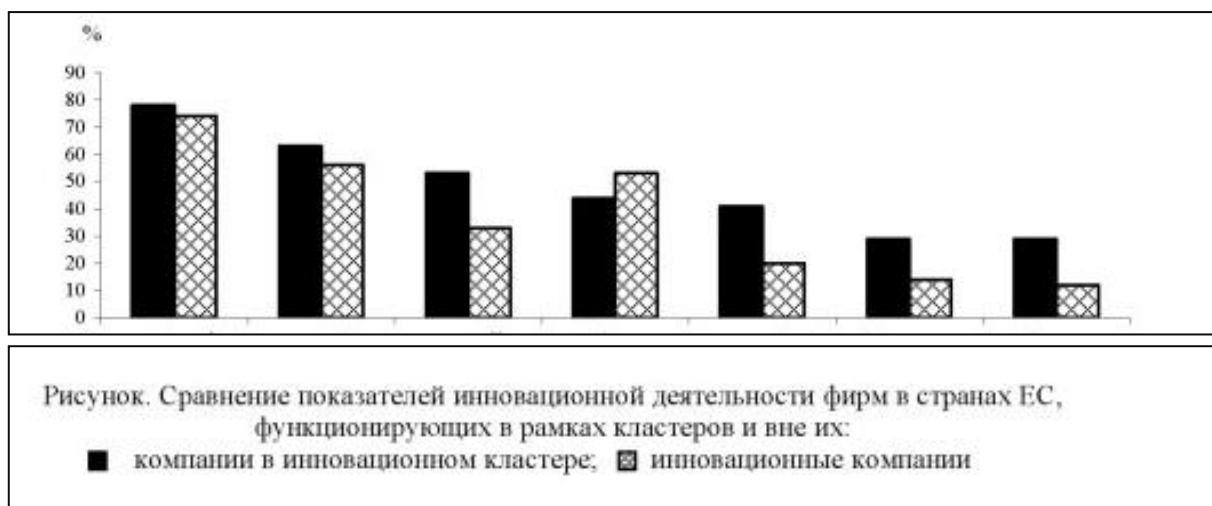


Рис. 4. Сравнение показателей инновационной деятельности фирм в странах ЕС, функционирующих в рамках кластеров и вне их

Кластеры обладают большей способностью к нововведениям вследствие множественных причин, которые следует рассматривать в комплексе.

Список использованной литературы.

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
2. Энгельбрехт З.В., Зенкина З. // Известия Томского политехнического университета. – Т. 318. – № 6. – Томск, 2011. – 21 с.
3. Структура национальной экономики и ее виды [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy-web.org/?p=163>.

4. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 34–36.
5. Горшенева, О. В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах / О. В. Горшенева // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. – 2006. – № 4. – Ч. 2. – С. 77–78.
6. Грамматчиков А.И. Цифровизация производства / А.И. Грамматчиков // Эксперт. – 2012. – №37. – URL: <http://expert.ru/forum/expert-articles/22733/?page=1>.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

А.В. Демьянец

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: nast_dem@mail.ru

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

В наше время каждый человек хочет быть конкурентоспособным, для этого необходимо получить образование. В этой статье мы рассмотрим образование как фактор национальной конкурентоспособности, ведь эта тема вполне актуальна сегодня.

Современная экономическая наука выдвигает на первый план в оценке развития экономики стран концепцию национальной конкурентоспособности. Конкурентоспособность в целом сегодня трактуется как инструмент обеспечения безопасного и устойчивого развития. Образование в этой связи видится не только как ключевой инструмент в достижении как инновационного развития, но и как механизм повышения национальной конкурентоспособности стран на мировой арене, и, прежде всего, именно в индустриально развитых странах [1].

Рациональная основа такой роли образования достаточно очевидна. По мере развития экономическая наука последовательно выдвигала в качестве обоснования благосостояния нации специализацию и разделение труда, инвестиции в материальную основу производства и инфраструктуру и т. д. Однако неудачные попытки многих развивающихся стран добиться устойчивого экономического роста, несмотря на имеющиеся ресурсы, несмотря на специализацию и значительные инвестиции в развитие инфраструктуры, наглядно продемонстрировали, что таких мер недостаточно для достижения устойчивого роста в условиях современной остроконкурентной мировой экономики. И тогда на первый план были выдвинуты иные механизмы, а именно технологический прогресс, инновации и развитие человеческого капитала (человеческих ресурсов), не важно, будут эти ресурсы развиты внутри самой страны или заимствованы у более развитых стран. А технологическое развитие и человеческий капитал, в свою очередь, базируется именно на образовании. Без образования нет науки, нет инноваций, нет квалифицированных рабочих кадров. И эмпирические исследования, проводимые в ходе определения рейтингов национальной конкурентоспособности, только подтверждают значимость образования, как одного из важнейших факторов, и прямо, и опосредовано, через другие факторы, воздействующего на национальную конкурентоспособность, а, следовательно, и на обеспечение экономического развития страны и роста благосостояния ее населения.

Развитие всех уровней образования – обязательное условие поступательного развития страны и общества. За последние вторую половину двадцатого века ситуация с повышением образовательного уровня населения в странах мира явно прогрессировала. Так, к 1990-му году около 60 % половины стран мира достигли ста процентов начального образовательного уровня населения, тогда как в 1960-м году этот процент составлял всего лишь 28 %. Однако, несмотря на это развитие, безграмотность остается фактором, сдерживающим экономическое и социальное развитие многих стран мира. [2]

Развитие среднего и, в особенности, высшего образования является обязательным условием для развития экономики тех стран, которые не желают быть привязанными к простым трудоемким производствам и продукции, а хотят двигаться в направлении более квалифицированных производств и технологического и технического развития. Это становится особенно важным сегодня, в условиях глобализации экономики, когда каждая страна, желающая занять достойное место в международном разделении труда и обеспечить конкурентоспособность продукции своих компаний на мировых рынках, должна иметь в наличии определенное число высококвалифицированных специалистов, которые, в том числе, могут мгновенно адаптироваться к быстро изменяющейся среде и принимать меры по сохранению конкурентоспособности национальных компаний и экономики страны в целом. Именно поэтому в число критериев оценки национальной конкурентоспособности включено качество образования в области математических и технических наук, образование в области менеджмента, а также профессиональная переподготовка и повышение квалификации специалистов.

Группа критериев оценки национальной конкурентоспособности «инновации» включает в себя, помимо прочих, такие критерии, как:

- качество научно-исследовательских институтов, к которым относятся высшие учебные заведения;
- сотрудничество в области исследований и разработок высших учебных заведений и частных НИОКР-лабораторий;
- наличие ученых и инженеров;
- патентование (напомним, что в большинстве развитых стран высшие учебные заведения являются активными участниками процесса патентования знаний и разработок);
- защита прав интеллектуальной собственности;
- способность к инновациям.[3]

Все перечисленные критерии в той или иной мере относятся, в том числе, и к системе образования. И это не говоря о том, что высокие показатели по подавляющему большинству других критериев просто невозможны без наличия в стране развитой и отвечающей современным требованиям системы образования. Так, например, невозможно добиться высоких макроэкономических показателей, не имея в стране первоклассных экономистов. Невозможно построить эффективную правовую систему без высококвалифицированных юристов. Невозможно достигнуть технологического опережения конкурентов без специалистов в области инженерии, информационно-телекоммуникационных технологий, компьютерной техники и т. д. Всех этих специалистов готовит система образования.

Таким образом, высшие учебные заведения являются источником инноваций и успешного социально-экономического развития страны как напрямую, так и по-

средством того, что они готовят специалистов в области науки, бизнеса, государственного управления для завтрашних инноваций и социально-экономических достижений.

Наиболее распространенное в настоящее время научное понимание национальной конкурентоспособности можно сформулировать следующим образом: это сочетание факторов и политики, дающих нации возможность создавать и поддерживать такую среду, которая обеспечивает рост производительности национальных компаний и рост уровня жизни населения.[4] Но, как известно, рост производительности не самоцель, целью является процветание нации и высокое качество жизни населения страны. Именно образование оказывает непосредственное влияние, как на то, так и на другое.

Образование дает человеку возможность активного, полноценного участия в жизни общества, дает возможность обеспечить достойный уровень себе и своей семье, растить будущее поколение, способное ценить знания и развивать их дальше, тем самым образуя непрерывный цикл воспроизводства интеллектуального капитала нации и, в конечном итоге, будущую конкурентоспособность нации. Другими словами, образование является залогом своего рода устойчивого интеллектуального развития общества. Не пренебрегайте образованием!

Список использованной литературы.

1. Галайда О.В. Экономические аспекты зарубежного опыта предоставления образовательных услуг и возможности его использования в Российской Федерации [Электронный ресурс] // DisCollection.ru. URL: http://discollection.ru/article/16052008_galaida/9 (дата обращения: 19.06.2012).

2. Попугаева Т.А. Методика влияния систем высшего образования стран мира на конкурентоспособность национальных экономик // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2009. – № 107. – С. 12–14.

3. Пунгин И.В. Инновационный подход к изучению конкурентоспособности [Электронный ресурс] // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2009/2009-2/8/8.htm> (дата обращения: 19.06.2012).

4. Мазилкина Е.И. Основы управления конкурентоспособностью [Электронный ресурс] // Либрусек. URL: <http://lib.rus.ec/b/176422/read> (дата обращения 19.06.2012).

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ: АРГЕМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ

О.С. Дмитриева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: DmitrievaOS@bk.ru

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

В статье рассматривается специфика рынка недвижимости, вложение средств в объекты недвижимости, а также пути получения прибыли из вложений в недвижимость. Особое внимание уделено аргументам вложения инвестиций в недвижимое имущество.

Под инвестированием в недвижимость подразумевают всю совокупность операций с рынком недвижимости – начиная от покупки стройматериалов до строительства загородных коттеджей и заканчивая покупкой жилья в Москве, Подмосковье или за границей.

Недвижимость делится на три основные группы: земля, жилье и недвижимость, которая приносит доход.

Вложения в недвижимость, приносящую доход, считаются наиболее прибыльными, но и самыми рискованными. Инвестиции в недвижимость считаются одной из медленно окупаемых областей.

Недвижимость является очень привлекательной для инвестиций, ведь цены на нее всегда высокие. Этот род вложений капитала интересен в двух аспектах: потребительский и финансовый.

Вложение средств в недвижимость остается прибыльной перспективной. Жилье всегда будет сохранять свои потребительские свойства, не зависимо от условий и экономической ситуации в стране. Недвижимость уступает по прибыльности только ценным бумагам.

Инвестирование денежных средств в недвижимость являются не только прерогативой обеспеченных людей. На протяжении своей жизни человек тем или иным образом сталкивается с такой возможностью. Кто-то, получив в наследство жилье, решает вопрос о его сдаче в аренду или перепродаже, кто-то приобрел жилье в Москве, кто-то строит дачу, а кто-то проинвестировал свои средства в недвижимость ближнего зарубежья.

Инвестирование денежных средств в недвижимость – под этими словами подразумеваются не любые операции с деньгами. А те операции, которые приносят или могут приносить какой-либо доход. Но грань перехода заработка денег на недвижимости слишком тонка.

Инвестиция способна приносить 2 вида доходов: 1) разовую прибыль от продажи недвижимости с учетом возрастания ее рыночной стоимости; 2) периодическую прибыль, получаемую от сдачи недвижимости в аренду.

Уникальность недвижимости как средства инвестиции определяется тем, что она может приумножить доход не только при помощи продажи (стоимость на момент покупки может быть значительно меньше по сравнению с той, которая имеет место быть на момент продажи), и способна приносить стабильный доход от самого владения недвижимостью.

Четыре основных пути получения прибыли из вложений в недвижимость:

1. Если сдавать недвижимость в аренду, то инвестор извлекает из этого определенную выгоду.

2. Рыночные цены на недвижимость постоянно растут, за счет этого происходит увеличение пассивного капитала вкладчика.

3. Недвижимость имеет возможность приносить пользу при ее использовании.

4. Недвижимость можно выгодно перепродать, в результате чего получить солидный доход.

Рынок недвижимости помогает сохранить капитал, то есть обезопасить его от кражи и инфляции.

Источники дохода, получаемые от владения недвижимостью:

1) периодическая стабильная прибыль; такой доход от недвижимости напрямую зависит от того, насколько рационально использованы все площади в помещении, а также от размера арендной платы;

2) прибыль, ожидаемая от продажи.

Одним из самых привлекательных в инвестиционном плане являются жилые объекты; доступность этого вида вложений, постоянный высокий спрос, а также юридическое определение прав на жилье помогает обеспечить довольно высокую ликвидность этого вида вложений.

Нужно примерно 5–10 лет, пока окупиться жилье, сданное в аренду. Если сравнить эффективность вложения средств, то такой срок довольно велик, но сейчас данные инвестиции довольно активно используются. Их целью является обеспечение так называемого пенсионного фонда – в будущем, запорука материального благополучия.

Уровень дохода от инвестиций в недвижимость так же, как правило, несколько выше по сравнению с доходностью от акций и ценных бумаг. Сегодня наблюдается некоторое снижение ликвидности вложений в объекты недвижимости. Эти колебания связаны, в основном, с тем, что сокращается уровень кредитования, из-за которого начинается спад ликвидности.

Вложения в недвижимость являются долгосрочным проектом. Недвижимость является одним из самых привлекательных объектов инвестирования. Это происходит потому, что денежные средства постоянно обесцениваются, финансовые учреждения зачастую не вызывают доверия. При этом вложения в недвижимость помогают не только сохранить свои средства, но и преумножить их.

Сейчас при высоких темпах инфляции, снизилась активность инвестиционной деятельности. Большая стоимость вложений и довольно высокие риски вызвали падение инвестиционной активности в этой области.

Рынок недвижимости продолжает оставаться привлекательным для инвестиций, так как он помогает сохранить свои сбережения от инфляции, к тому же инвестиции в недвижимость являются одним из немногих, основанных на праве собственности. К тому же огромный рынок недвижимости еще довольно мало освоен в нашей стране, а значительные риски в этом случае уравниваются весьма высокой доходностью от таких сделок.

Конечно, в условиях сегодняшней пониженной общей экономической активности, рынок недвижимости также переживает некоторый спад активности, однако, можно все-таки говорить о перспективности таких вложений.

Список использованной литературы.

1. Инвестиции в недвижимость [Электронный ресурс]. URL: <http://newspro-estate.ru>, свободный.
2. Кийосаки Роберт. Инвестиции в недвижимость. – Попурри, 2010. – 496 с.
3. Инвестирование в недвижимость – выгодный проект [Электронный ресурс]. URL: <http://newspro-estate.ru>, свободный.

ИЗМЕНЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СО ВРЕМЕНЕМ

М.В. Зубкова

Западно-Сибирский филиал Российской академии правосудия, г. Томск

E-mail: mila.zubkova@yandex.ru

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. истор. наук, доцент

Человеческие потребности, очень необычное понятие, человеческие потребности меняются со временем с такой силой, что порой трудно уследить за этими изменениями. Изменение потребностей во времени – очень важный аспект, выявление этих изменений помогает лучше понять разное время, соотношение времени и потребностей, помогает узнать, что формирует эти самые потребности и как они реализуются, в зависимости от развитости государства, в котором живёт человек.

Человеческие потребности – понятие весьма абстрактное. Что понимать под человеческими потребностями? То, что человек хочет получить в данный, конкретный момент своей жизни? Или то, что жизненно необходимо для человека? Очевидно, что для человеческих потребностей нет такого понятия как хочу, скорее, все потребности связаны с понятием надо (необходимо). Человеческие потребности – это нужда человека в каком-либо благе. Но тогда возникает вопрос, что такое благо? основываясь на определении человеческих потребностей можно сказать, что благо – это то, с помощью чего можно удовлетворить человеческие потребности, и тут опять возникает вопрос, а что такое человеческие потребности. На мой взгляд, необходимо проследить изменение человеческих потребностей со временем, дабы иметь четкое представление о них. Человеческие потребности росли и развивались вместе с человеком, в первобытном обществе удовлетворение человеческих потребностей – процесс примитивный, не то, что сейчас. Думал ли человек в первобытном обществе о самореализации, о любви, справедливости? Или первобытный человек думал лишь то том, как удовлетворить физиологические потребности и потребность в безопасности. На мой, взгляд, да – у первобытного человека не было пяти уровней потребностей (классификация А. Маслоу), а были лишь первые две – они были у всех, так как появлялись с рождением человека. Постепенно, с развитием человеческого общества, по мере необходимости стали появляться потребности другого уровня такие как: социальная потребность (необходимость в общении, в любви, в «домашнем очаге»), социальный статус (необходимость престижа) и завершает это всё – самая важная, на мой взгляд, приобретённая потребность – потребность в самовыражении, поиск смысла жизни. Я считаю, что пять уровней потребностей (с момента их появления до наших дней) не изменились, изменились лишь способы удовлетворения эти потребностей.

Автор рассматривает изменение потребностей людей на примере России, а именно с середины 20 века до наших дней – этот период кажется мне наиболее ин-

тересным, так как именно в нём проглядывается наша нынешняя страна. Советскому человеку сложно было представить наши супермаркеты, в которых полно продуктов (так же как нам сложно представить, что у человека могут быть деньги – а ему некуда их потратить, так как в условиях командно-административной экономики всё рассчитывается сверху). Что касается первого уровня потребностей – то он реализовывался, на мой взгляд, не до конца, да советские люди не были голодными, но и сытыми они тоже не были, что касается реализации безопасности, то в СССР с этим проблем не было, я бы даже сказала, что происходил дисбаланс, государство пыталось взять под свой контроль не только организации, но и отдельных конкретных людей, и от этого чувствовался обратный эффект. Люди чувствовали себя не в безопасности, а загнанными в угол, государство явно перегибало с «безопасностью». Не говоря уже о тратах на чиновничий аппарат и оборонную промышленность. Так в 1988 году расходы на оборонную промышленность составляли 20 % от ВВП (260 млрд. рублей в ценах 1988 года, то есть свыше 300 млрд. долларов).

В наши дни на оборонную промышленность тоже тратится круглая сумма, предполагается, что к 2012 году она составит 730 миллиардов долларов или около 20 миллионов в день. Что касается реализации социальной потребности, в союзе, на мой взгляд, было всё сложно. Государству нужно было думать о том, как «развлечь», объединить молодёжь, как бы правильно воспитать её. Со слов очевидцев того времени: «80-е годы не сильно баловали нас развлечениями. Когда мы приходили домой, нас не ждал ни компьютер, ни видеомагнитофон, ни спутниковое телевидение. Была скука, от которой можно было только избавиться либо в кинотеатре, либо в клубе. В кинотеатре были в основном новинки отечественного кинематографа, индийское слезливое кино и, очень редко, зарубежные фильмы, которые смогли пройти жесткую государственную цензуру. Но все-таки самым лучшим развлечением были дискотеки. Туда мы приходили, чтобы встретиться с друзьями, пообщаться, потанцевать, послушать зарубежную музыку и просто отдохнуть от ежедневной рутины. А как строго было в клубах со спиртным! Нельзя было ничего с собой принести, но в тоже время, невозможно было встретить трезвого человека. Все успешно выпивалось возле клуба или в общественных туалетах».

Для сравнения с нашим временем можно сказать, что государство уже не «заморачивается», как развлечь людей – люди сами себя развлекают: интернет, телевидение, клубы, множество «кафэшек», ресторанов, кинотеатров – государство лишь косвенно это всё контролирует, а по сравнению с 1980 так вообще – государство пустило всё на самотёк. Да, безусловно, проводятся мероприятия, объединяющие города, сёла – но чаще всего они организовываются не государством, а частниками, актив группой если можно так выразиться. Но социальная потребность не заключается лишь в реализации государством развлечений. В большей степени социальная сфера – это реализация государством социальной политики и сама эта социальная политика.

В СССР медицина была бесплатной, образование было бесплатным – государство старалось вырастить здоровую нацию, с головой на плечах, развитых во всех областях людей, государство, старалось, но не всегда у него это получалось, тем не менее факт есть факт – финансирование социальной сферы полностью лежало на государстве. Сейчас же финансирование социальной сферы частично зависит от государства, в Конституции Российской Федерации, в статье 41 говорится: «Каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь

в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счёт средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений». Но так ли это происходит у нас? Зачастую, запись на консультацию стоит огромных денег, я уж и не говорю про дорогостоящие операции. Пока ты будешь стоять в очереди на эту бесплатную операцию, шансы умереть увеличатся во много раз, а ты будешь ждать, потому что у тебя нет другого выхода. То же самое касается и образования, наше государство пытается перенять чуждую нам систему, в которой за все блага нужно платить, не зависимо от твоей зарплаты.

Наше государство идёт к тому, чтобы сделать образование доступным только «особому» слою населения, который сможет заплатить за образование в школе, затем в высшем учебном заведении. А те, чьи семьи не смогут этого позволить останутся неучами, бездарями и в итоге будут мести улицы – а государству всё равно, потому что ему нужны рабочие руки, потому что кто-то должен работать. О реализации социального престижа и самореализации в союзе, на мой взгляд, очень тяжело судить, потому что сложно было реализовывать себя в условиях жесткого контроля со стороны государства – шаг влево, шаг вправо – расстрел. Какой престиж, какие социальные потребности, тут бы просто пожить в мире и согласии. Да, конечно, люди хотели реализоваться, хотели чего-то добиться, кем-то стать, но я думаю, что в те времена нечего и было об этом заикаться, в те времена ещё не пришло осознание того, что есть тот прославленный престиж, самореализация и что нужно искать смысл жизни. В наше же время – это очень актуально, поиск смысла жизни так вообще потрясающее понятие, за ним можно столько всего спрятать, скрыть истинные причины того или иного поведения. Социальный статус – это то, что хочет иметь каждый человек в нашем обществе, это то, что необходимо, это то, что будет решать многие вопросы.

Таким образом, можно сделать вывод, человеческие потребности отчасти формируются государством, они обусловлены государственным устройством, в разное время потребности разные, и реализуется они тоже по-разному. Бывает и так, что некоторые из уровней реализуются не непосредственно самим человеком, а на подсознательном уровне, часто люди этой реализации не замечают.

Список использованной литературы.

1. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию – М., 1996.
2. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Питер, 2003.
3. Пашин В.С. Человек и его потребности: уч.пособие / Академия ГА. – СПб., 2004.
4. Экономическая теория: учебник / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 608 с.

ОПТИМАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ В ИГРЕ TRADE RULER GAME НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ХЕКШЕРА-ОЛИНА

Е.Д. Иваненкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: katheriniv@yandex.ru

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

Проанализирована игра Trade Rule, созданная на основе теории соотношения факторов производства Хекшера-Олина. На ее примере показано влияние наличия основных факторов производства и специализации на уровень благосостояния торгующих стран. Выявлены оптимальные стратегии игры. Сделан вывод, что наибольшего успеха в международной торговле достигают те страны, которые имеют большое различие в соотношении труда и капитала и экспортируют друг другу разные виды товаров, одна страна – трудоемкие, другая – капиталоемкие.

В 1977 году Бертиль Олин был награжден Нобелевской премией по экономике «за первооткрывательский вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала». Вместе с Эли Хекшером он разработал теорию соотношения факторов производства, которая объясняет, почему страны торгуют друг с другом.

Согласно теории Хекшера-Олина [1, 2], основным условием для торговли между двумя странами является их различие с точки зрения наличия факторов производства. Например, в одной стране много машин (капитала), но мало рабочей силы (труда), а в другой – много рабочей силы, но мало машин. По теореме Хекшера-Олина, первая страна будет специализироваться на производстве капиталоемких товаров, вторая – на производстве трудоемких товаров. Специализация в производстве и торговле выводит страны на более высокий уровень жизни.

Две страны торгуют товарами между собой, если выполняются следующие предположения:

- основные факторы производства, а именно труд и капитал, в обеих странах доступны в разных пропорциях;
- производство одного товара требует больше капитала, производство другого – больше труда;
- труд и капитал не перемещаются между двумя странами;
- нет издержек, связанных с транспортировкой товаров между странами;
- граждане двух торгующих стран имеют одинаковые потребности [3].

Для примера можно представить две страны, которые производят джинсы и сотовые телефоны. В обеих странах используются одинаковые технологии производства, но в стране А много капитала и мало труда, а в стране Б много труда и мало капитала.

Страна А может производить большое количество телефонов, но мало джинсов, потому что сотовые телефоны – это капиталоемкий товар, а джинсы – трудоемкий. Страна Б, напротив, может произвести много джинсов, но мало сотовых телефонов.

В случае если ни одна страна не специализируется на производстве одного из двух конкретных продуктов, обе страны производят примерно одинаковое количество джинсов и сотовых телефонов. Тогда торговля между ними не выгодна.

Если страна А специализируется на производстве сотовых телефонов, а страна Б – на производстве джинсов, торговля может принести пользу обеим странам.

На сайте Нобелевского комитета размещена игра Trade Ruler [3], основанная на теории Хекшера-Олина.

Общий вид окна игры изображен на рис. 1.



Рис. 1. Общий вид окна игры

Игроку нужно выбрать два из четырех островов, одним он управляет, с другим – торгует.

Таблица 1 – Данные об островах

| Остров | Факторы производства | |
|---------|----------------------|---------|
| | Труд | Капитал |
| Желтый | 1 | 4 |
| Голубой | 2 | 5 |
| Зеленый | 5 | 1 |
| Розовый | 3 | 2 |

Острова специализируются на производстве двух видов товаров (джинсов или сотовых телефонов) и торгуют друг с другом. На всех островах имеется разное количество труда и капитала.

Игроку предлагается ответить на вопрос – все ли страны могут участвовать в международной торговле? Верная стратегия была найдена мной в результате многократных повторов игры.

Наиболее выгодной оказывается ситуация, когда розовый остров торгует с зеленым. В таком случае выполняется основное предположение теории соотношения факторов производства: труд и капитал на этих островах доступны в разных пропорциях (3:2 на розовом и 5:1 на зеленом). Между этими островами самое большое различие в соотношении факторов производства, значит, потенциально они могут получить самый большой доход от торговли.

В условиях игры говорится, что максимального благосостояния острова достигнут, при производстве и продаже товаров с максимальной выгодой.

Розовый остров будет специализироваться на производстве сотовых телефонов, так как он имеет больше капитала, чем зеленый. Соответственно жители зеленого острова будут шить и экспортировать джинсы.

За игру нужно три раза произвести и три раза продать товар.

При выборе количества производимого товара, на монитор выводится уровень благосостояния, достигаемый при данном соотношении производимых благ. Например, если розовый остров произведет 16 телефонов и 19 пар джинсов, он получит 1744 морских раковин. Это максимум.

Далее нужно провести торги с другим островом так, чтобы на обоих островах оказалось одинаковое количество джинсов и сотовых телефонов (насколько это возможно: может оказаться так, что в сумме получается нечетное количество какого-либо вида товаров (телефонов или джинсов), то есть невозможно поделить их поровну между двумя островами; у одного из островов будет на единицу товара больше/меньше), так как жители обоих островов имеют одинаковые потребности.

Пример:

На розовом острове было произведено 16 телефонов и 19 пар джинсов, а на зеленом – 34 пары джинсов и 9 телефонов. Тогда предлагаем зеленому острову обменять 3 наших телефона на 7 пар их джинсов. В итоге получаем 13 и 12 телефонов и 26 и 27 пар джинсов на островах соответственно, т.е. потребности жителей обоих островов удовлетворены одинаково.

Второй и третий раз производим такое же количество товаров. Снова производим обмен так, чтобы у жителей обоих островов оказалось одинаковое количество товаров каждого вида.

При такой стратегии розовый остров достигает того уровня благосостояния, который возможен при максимально выгодном производстве и торговле в соответствии с теорией Хекшера-Олина.

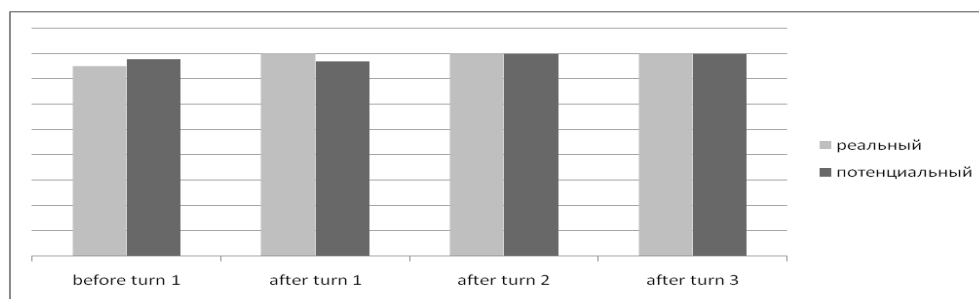


Рис. 2. Реальный (левый столбик) и потенциальный (правый столбик) уровень благосостояния острова

При выборе другой комбинации островов не удалось достичь максимального уровня благосостояния. Например, если мы выбираем желтый остров, а торговать будем с голубым, то на обоих островах при специализации оказывается много джинсов и очень мало телефонов. В такой ситуации ни один из островов не заинтересован в обмене с другим, торговля получается не выгодной, либо не происходит совсем.

В соответствии с теорией Хекшера-Олина и результатами игры, можно подвести следующие итоги: наибольшего благосостояния страна может достичь, специализируясь на производстве товаров исходя из наличия ресурсов (труда и капитала) и

на торговле с другими странами, которые так же специализируются на производстве какого-либо вида товаров. В результате специализации производства снижаются издержки, а в результате торговли удовлетворяются потребности жителей стран, участвующих в обмене. Таким образом, специализация на производстве и торговле товарами оказывается выгодной для всех стран-участниц обмена. При этом торговля имеет смысл в том случае, когда торгующие страны специализируются на производстве разных видов товаров (либо трудоемких, либо капиталоемких), тогда может быть обеспечено удовлетворение потребностей их населения.

Список использованной литературы.

1. Ohlin B. Interregional and international trade. – Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1933.

2. Heckscher E.F. The effect of foreign trade on the distribution of income (in Swedish) // Ekonomisk Tidskrift. – 1919. – V. 21. – P. 1–32.

3. Trade Ruler Game / Nobelprize.org: the Official Web Site of the Nobel Prize. URL: <http://www.nobelprize.org/educational/economics/trade/game/ruler.html> (дата обращения: 24.09.2012).

4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.2. – М.: Республика, 1993.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

В.С. Иванов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ivanovvs@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

Развитие малых форм предпринимательства отвечает потребностям всех сфер экономики России и тенденциям мировых экономических процессов. Малый бизнес, являясь сугубо рыночной структурой, способен обеспечить свободу предпринимательского выбора и стимулировать эффективную организацию производства.

С начала 90-х годов прошлого столетия Россия встала на демократический путь развития. От полного государственного контроля и регулирования областей жизнедеятельности общества страна перешла к поиску более эффективного метода развития, в том числе и в сфере малого бизнеса. Малый бизнес является важнейшим социальным институтом формирования экономической системы страны. Малый бизнес имеет ряд объективных преимуществ, которыми в полной мере необходимо пользоваться и эффективно реализовывать на современном этапе экономического развития России [1].

Субъекты малого бизнеса заполняют всевозможные ниши, свободные от конкуренции с крупными предприятиями, для которых эти ниши по объективным причинам не могут быть прибыльными. Тем самым малый бизнес содействует поддержанию на должном уровне конкуренции.

Малый бизнес – это динамичная форма развития предпринимательства, обладающая по сравнению с крупным бизнесом более высокой гибкостью рыночной пе-

реориентации, смены ассортимента выпускаемой продукции с учетом тенденции индивидуализации потребностей покупателей, что позволяет выделить его в качестве важнейшего элемента рыночной структуры. Малый бизнес не связан напрямую с тем или иным видом собственности и формой ведения хозяйства. Он в состоянии адаптироваться и присоединиться к любой из этих форм, то есть может существовать в государственной форме, в форме кооперативного предприятия, семейного хозяйства или индивидуального предпринимательства.

Малый бизнес не нуждается в больших объемах капитальных вложениях, это выгодно государству. Небольшие объемы производства позволяют мобильно осуществлять как материально-техническое снабжение, так и сбыт произведенной продукции.

Важной чертой малого бизнеса является и гибкая перестройка производства, способность быстро реагировать на изменение потребительского спроса и введению нововведений.

Малый бизнес во многом содействует росту занятости населения, и способствует более эффективному использованию трудовых ресурсов.

В связи с этим возрастает роль эффективной системы поддержки малого бизнеса. Государственная поддержка разнообразна, необходимо выбрать и начать использовать механизмы государственной поддержки, которые обеспечивают быстрый и устойчивый рост. Под механизмами поддержки малого бизнеса понимают инструменты правового, организационного и финансового характера, использованием которых государство улучшает внешнюю среду для малых предприятий.

Совершенствование механизмов государственной поддержки малого бизнеса представляет из себя процесс создания новых и корректировки используемых систем.

Концепция государственной политики в отношении малого бизнеса отражает реалии российской действительности, и имеет разные направления. Однако, как известно, существуют устойчивые принципы формирования и проведения государственной политики в отдельных отраслях, секторах народного хозяйства. С этой точки зрения, важнейшими принципами организации государственной политики в отношении малого бизнеса являются: материальная помощь, информационная и организационная поддержка.

Важнейшим принципом государственной политики поддержки малого бизнеса является постановка конкретных целей и реальных задач и выявление реальных ограничений таких как: государственная экономическая политика, общее состояние экономики и т.д. Серьезным ограничением выступает состояние институциональной инфраструктуры, которая должна обеспечивать проведение государственной политики в отношении малого бизнеса [2].

Процесс согласования государственной политики поддержки малого бизнеса на федеральном, региональном и местном уровнях предполагает перенесение на региональный уровень основной части компетенций и конкретных мер по поддержке предпринимательства. Только учет сложившихся в каждом регионе условий производства, потребностей населения, наличие ресурсов позволяют разработать и реализовать приемлемые и рабочие методы к решению поставленных задач. На региональном уровне необходимо предпринимать основные меры по формированию инфраструктуры, предназначенной для содействия росту малого бизнеса. Целью государственной поддержки должно быть создание максимально льготных условий для

возникновения в регионе многопрофильной экономики. Эта поддержка направлена на создание фирм в таких сферах как: благоустройство территории, торговля и общепит, бытовое обслуживание, ремонтные работы, строительные работы. Региональная администрация призвана поддерживать в регионе благоприятные инвестиционные условия и аккумулировать финансовые ресурсы, необходимые для решения хозяйственных задач региона [3].

Таким образом, общей задачей федерального и регионального уровней управления развитием малого бизнеса является разработка механизма, направляющего кредитные ресурсы, предназначенные для поддержки местного предпринимательства, на регионализацию соответствующих региональных программ. Что предполагает, с одной стороны, активное участие регионов в решении задачи создания системы бюджетного федерализма, в рамках которой осуществляется законодательное разделение ответственности трех уровней власти за решение экономических проблем, и разграничение на этой основе доходов и расходов соответствующих бюджетов. С другой стороны, формирование автономной финансовой базы требует от региональной администрации эффективного использования на цели содействия малому бизнесу уже имеющихся финансовых ресурсов, а так же привлечение их из других внешних источников.

Список использованной литературы.

1. Сайт института экономики и антикризисного управления [Электронный ресурс] 2012. URL: http://www.ieay.ru/nauch/sc_article/2007/01/Кнаyzev.shtml (дата обращения 27.09.2012).
2. Сайт национального института системных исследования проблем предпринимательства [Электронный ресурс] 2012. URL: http://www.smb.ru/analitics.html?id=mb_russia&part=p2_1 (дата обращения 27.09.2012).
3. Сайт малого бизнеса [Электронный ресурс]. 2012. URL: <http://www.bizsmall.ru/2/> (дата обращения 27.09.2012).

КАРЬЕРНЫЕ УСТРЕМЛЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ ТОМСКИХ ВУЗОВ

В.С. Иванова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vcsoc@rambler.ru

В статье представлены результаты исследования, посвященного профессиональным стратегиям выпускников вузов г. Томска и месту предпринимательской деятельности в карьерных планах молодежи, как одного из факторов перехода к инновационной экономике. Называя и взвешивая привлекательные и непривлекательные стороны бизнеса, респонденты делают выбор не в пользу данного рода деятельности.

Современному российскому обществу для решения основной задачи – построение инновационной экономики необходимо интенсивное развитие предпринимательства, как одного из факторов инновационного пути развития. Одним из показателей стабильного состояния и развития предпринимательства является пополнение новыми членами данной социальной группы. Актуальность вопросов привлечения молодого поколения к данным процессам подтверждается стратегическими решениями в области молодежной политики, где государство пытается создавать условия для социализации и самореализации молодежи.

Ядром молодежного предпринимательства могли стать выпускники вузов, как категория социально активная, образованная и креативная, способная воплотить социальные проекты в реальность. Возникает вопрос – какова доля мотивированной студенческой молодежи, желающей заняться предпринимательством и каковы их ожидания относительно данного рода деятельности. Ответу на эти вопросы было посвящено одно из исследований, проведенного на кафедре социологии ТГУ, в ходе которого было опрошено более тысячи выпускников шести вузов г. Томска.

Если исходить из того, что предпринимательство, как важное явление современности, затрагивающее не только экономический, но и социальный аспекты жизни общества, имеет разнообразие интерпретаций среди исследователей и не однозначно оценивается в социально экономических науках, то закономерно, что в повседневном сознании россиян пока не сложились однородные представления о данном явлении. Происходит стереотипизация предпринимательства, причем ее компоненты (описательные и оценочные) полярны, противоречивы и неустойчивы, в целом стереотип предпринимательства – неконгруентен, т.е нет согласованности не только среди населения России, но и в различных целевых группах. Наблюдать можно общую ригидность, негибкость представлений о бизнесе, в частности, и в группе молодых специалистов.

В рамках данной работы предпринимательство будет рассматриваться в ключе шумпетеровской теории, как инновационная деятельность, направленная на получение прибыли. Исходя из размышлений современных российских социологов [1, 2, 3], основными моделями предпринимательства являются следующие. «Модель личностной самореализации», ориентированной на достижение успеха, воплощение личностных ожиданий; далее, «стратификационная модель» наиболее типичная для нижних слоев и означающая ориентацию на продвижение по социальной лестнице и достижение престижного статуса. «Традиционная модель» предполагает преемственность поколений, династичность, связанная с традициями и историями семьи.

«Транзитная модель» характеризуется поиском собственной ниши, но ее особенность в том, что при достижении успеха активность предпринимательства зачастую угасает. «Авантюрно-игровая» – вовлечение в предпринимательство происходит под действием азарта. «Нормативно-рациональная» свойственна новаторам, ориентированных на разнообразные новшества как технического, так и социального характера, а значит повышение прибыли осуществляется за счет улучшения технологий. И, наконец, «деструктивная модель», стоящая за рамками легального бизнеса, по мнению авторов данная модель была основной для российского общества 90-ых годов.

Что же молодые специалисты, выпускники вузов думают по поводу предпринимательства, связывают ли они свои карьерные устремления с этим видом деятельности. Выбор той или иной карьерной стратегии зависит от многих факторов, таких как общая политически-экономическая ситуация, ситуация на рынке труда в целом, ситуация в рамках той или иной профессиональной деятельности и так далее. Наряду с перечисленными факторами, которые относятся к внешним (объективным), можно выделить внутренние или субъективные (личностные) факторы, которые всецело зависят от личности выпускника, а также социальной среды его развития.

Основываясь на субъективных факторах, российские социологи предлагают различные типологии карьерных устремлений молодых специалистов [3]. Это и деление на пассивные и активные типы поведения: «активные» используют все доступные каналы для поиска интересующего их места работы, а «пассивные», как правило, выбирают тактику ожидания, и не редко выпускники с таким типом поведения после окончания вуза продолжают обучение по другой специальности, в другом учебном заведении. Соответственно, активному типу поведения соответствует поисково-новаторская модель поведения на рынке труда, а пассивному модель ожидания.

Гипотетически, исходя из перечисленных типологий, можно назвать основные компоненты модели выпускника, выбирающего в качестве своей карьерной стратегии предпринимательство. Во-первых, он способен к использованию всех возможных каналов для построения карьеры, в качестве таких каналов, в первую очередь выступает спектр программ по развитию молодежного предпринимательства, так же данный тип выпускника зачастую использует социальные связи (контакты своих родителей, преподавателей, друзей) для достижения поставленных целей. Во-вторых, он, как «решительные гедонисты», характеризуется повешенным уровнем риска, желанием экспериментировать, искать свободные виды деятельности (к примеру, фриланс), позволяющие с легкостью переходить из одной компании в другую. И, в-третьих, отличается высокой профессиональной мобильностью, желанием преодолеть образовательный резонанс (учился на биолога, стал владельцем ночного клуба), т.е с легкостью менять набор профессиональных ролей.

Главный вопрос, есть ли среди выпускников томских вузов данный типаж и насколько он распространен? Анализ функционирования бизнеса в нашем регионе, а также мнения экспертов позволил сформулировать основную гипотезу исследования: выпускники вузов далеки в своих намерениях от того, чтобы заняться предпринимательством. Из всего массива опрошенных лишь 4% рассматривали предпринимательство как возможную карьерную стратегию. Картина, относительно желающих заниматься предпринимательской деятельностью по ВУЗам, в которых обуча-

лись выпускники, также идентична. Чуть больше таких в архитектурно-строительном (6%) и политехническом (5%) университетах.

Если говорить о том, какая карьерная стратегия наиболее распространена среди респондентов, то это работа по найму в крупных (известных) фирмах. По мнению 65% опрошенных, работа по найму – это не просто их устремления, но та реальность, в которой они находятся в настоящее время. Так думают не только выпускники, но и эксперты: «молодежь больше делает ставку на устройство на приличную должность в большие корпорации, а-ля «Сбербанк», да еще и с позиции большой гарантии», или «молодые люди хотят работать в крупных компаниях, в государственных компаниях, или в администрации города, потому что здесь они чувствуют спокойствие. Молодежь отличается стремлением к высокому статусу и стабильности» (руководитель предприятия).

Что так отталкивает выпускников от занятия бизнесом? По данным опроса, среди основных недостатков предпринимательской деятельности большинство (71% опрошенных) указывает на риски, без которых бизнес невозможен. По мнению каждого третьего респондента предприниматель сталкивается со сложностями финансового и нормативного плана, находится в зависимости от внешних условий. Менее актуальными недостатками оказались большая степень ответственности (20%) и высокие требования к личным и профессиональным компетенциям (7%).

Несмотря на то, что доля желающих заняться бизнесом не велика, тем не менее опрошенные называют и положительные характеристики предпринимательства: больше половины отмечают возможность выбора собственного пути развития, самостоятельность и финансовое благополучие. Несколько менее значительными для респондентов оказались возможность самореализации (47%) и занятие любимым делом (41%). Такие преимущества, как творческая компонента предпринимательства привлекает только каждого четвертого, а о престиже данного вида деятельности заявляют лишь 8% опрошенных.

Подводя итог, необходимо отметить, несмотря на то, что в Томской области есть программы развития молодежного предпринимательства, бизнес как карьерная стратегия не получила широкого распространения среди выпускников города Томска. Подобная ситуация в первую очередь объясняется внешними условиями (государственная политика), которые обуславливают и внутренние (намерения, устремления молодых). Государство пока не в состоянии обеспечить порядок, позволяющий индивидам обрести необходимую уверенность для выстраивания планов, программ своей жизни в институциональном поле предпринимательской деятельности. И этот же не выстроенный порядок или, наоборот, намеченный порядок вещей в повседневности не способствует формированию замыслов, выборов молодых в пользу бизнеса, в качестве будущей траектории своей и профессиональной и социально-экономической деятельности. Пока для молодых бизнес – это не стабильная жизнь, это не только риск, но и возможный страх «потерять все».

Список использованной литературы.

1. Верховин В.И. Экономическая социология / В.И. Верховин, В.И. Зубков. – М.: Изд-во РУДН, 2002. – 459 с.
2. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте / А.И. Чепуренко. – М.: Наука, 2004. – 475 с.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Н.А. Иконников, Е. А. Титенко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: redokon@sibmail.com

Научный руководитель: Титенко Е.А., ассистент

Весь мировой опыт свидетельствует, что в экономике даже в самых высокоразвитых странах на малый бизнес приходится большая часть валового внутреннего продукта. В виду актуальности темы малого бизнеса рассмотрены основные проблемы развития малого бизнеса России, в условиях кризиса, и действия государства в сфере помощи развития малого бизнеса.

В странах с высоким экономическим развитием отмечается, что число малых и средних предприятий превышает 80 % от общего числа предприятий. В данном секторе сосредоточено две трети экономически активного населения. Сегодня на него приходится более половины валового внутреннего продукта. Это обусловлено тем, что в этих странах проводится активная и последовательная политика по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства.

Однако по уровню развития малого бизнеса наша страна заметно отстает от других стран «большой восьмерки»: на тысячу жителей в России приходится 6 малых предприятий, в то время как в Англии – 46, Японии – 50, Италии – 68, США – 74. Вклад в ВВП малого бизнеса России составляет всего 15–17 %, что в 3,5 раза меньше, чем у развитых стран. [1]

Таким образом, опыт ведущих стран в вопросах развития малого и среднего бизнеса свидетельствует о том, что для стабильного развития малому бизнесу нужна активная государственная политика, тем более в кризисный и посткризисный период.

Во время кризиса, предприниматели столкнулись со следующими проблемами:

- отсутствие финансовых средств для развития, замораживание проектов развития.
- высоки процентные ставки по кредитованию и сокращены максимальные сроки предоставления кредитов.
- наблюдается залеживание товара, который до недавнего времени успешно реализовался.
- относительно дорогой товар становится невостребованным в связи с низкой покупательской способностью.
- завышены арендные ставки и т.д.

Для решения указанных проблем и предотвращения негативного влияния кризисных явлений на деятельность субъектов малого предпринимательства должны быть приняты меры, направленные на создание финансовой базы малого бизнеса и снижение издержек малого предприятия. Возможными мерами, направленными на снижение влияния кризисных явлений на деятельность малых предприятий, могут

выступать: меры в области увеличения финансовой поддержки; меры в области имущественной поддержки; меры, направленные на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий; меры в области информационной поддержки.

Меры, направленные на развитие малого предпринимательства в условиях экономического кризиса, можно разделить на три группы: меры в области налогового регулирования; меры в области сокращения административных барьеров; меры в области кадровой поддержки малых предприятий.

Меры в области налогового регулирования могут предполагать предоставление «налоговых каникул» для вновь образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления инвестиций в форме капитальных вложений (например, временное освобождение от налогов на прибыль, имущество, земельного налога предприятий, работающих по общей системе налогообложения, и временное освобождение от уплаты единого налога предприятий, работающих по специальным режимам налогообложения). [4]

С целью высвобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения отдельных налогов. В целом снижение налогов для малых предприятий послужит стимулом к росту и увеличению производства, а также будет способствовать сокращению теневого сектора.

Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению административного барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий. Ключевой историей для улучшения госрегулирования в сфере малого бизнеса был Федеральный Закон-294. Он ввел уведомительный порядок начала деятельности и урегулировал правила проведения проверок. Сейчас без получения разрешений, просто отправив уведомление по почте, можно начать 31 вид бизнеса. Список и дальше будет расширяться, туда должно попасть все, что не требует получения лицензии. Лицензия нужна только там, где перед началом бизнеса надо подтвердить, что у вас есть квалифицированные сотрудники и необходимое оборудование. При этом теперь не нужно продлевать ее каждый год или раз в три года – она бессрочная. Но если ты что-то нарушаешь, лицензию после проверки могут приостановить или аннулировать. Число проверок тоже было ограничено законом. Плановые проверки можно проводить только раз в три года, по утвержденному прокуратурой плану, который висит на сайте ведомств. При этом сохранилась возможность проверки по жалобам потребителей и в случае частных предпринимателей. По статистике число проверок не сильно уменьшилось, но это не показатель: раньше контролеры ходили не туда, где действительно надо что-то проверить, а туда, где удобнее. Сейчас предприниматели реже упоминают частоту и беспорядочность проверок в числе барьеров для бизнеса. [4]

Учитывая высвобождение большого количества трудовых ресурсов, уволенных со средних и крупных предприятий, можно предпринимать определенные меры по привлечению данных сотрудников на малые предприятия и тем самым повысить производительность труда в сегменте малого бизнеса. Определенную роль здесь может сыграть активизация работы государственных и муниципальных служб занятости с конкретными малыми предприятиями по трудоустройству на них новых сотрудников.

В ближайшие годы российские власти планируют выделить из федерального бюджета и направить в регионы 67,8 миллиарда рублей на поддержку малого и

среднего предпринимательства, говорится в основных направлениях бюджетной политики на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов. [3]

Документ опубликован 7 июля 2012 года на сайте Министра финансов Российской Федерации, основные направления бюджетной политики были одобрены правительством РФ 6 июля. [3]

На реализацию мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства планируется направить в форме субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации в 2013 году – 21,8 миллиарда рублей, в 2014 году – 23,0 миллиарда рублей, в 2015 году – 23,0 миллиарда рублей, – говорится в документе. [3]

Эти средства пойдут на новые направления, в частности, на субсидирование расходов по лизингу оборудования и по инновационным проектам, на поддержку резидентов частных парков (субсидии на выкуп недвижимости или покрытие затрат по аренде помещений парка, на которых осуществляется производственная деятельность предпринимателя).

Основным направлением в 2013 – 2015 годах будет обеспечение доступа к финансовым ресурсам малых и средних компаний, которые в настоящее время являются лидерами модернизации экономики, – говорится в документе. [3]

При этом продолжится реализация наиболее востребованных в предыдущие годы направлений господдержки, таких как помощь малым инновационным компаниям, повышение капитализации специальной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (микрофинансовые центры, гарантийные фонды, фонды прямых инвестиций), создание центров кластерного развития, центров прототипирования, центров дизайна, центров коллективного доступа к оборудованию, создание бизнес-инкубаторов.

Весь мировой опыт свидетельствует, что в экономике даже в самых высоко-развитых странах, где имеются громадные предприятия и корпорации, казалось бы, монополизировавшие целые сектора общественного производства, основная масса валового продукта создается большим количеством малых предприятий. Они являются гарантами гибкости и динамичности экономики, мощным средством постоянной корректировки и сохранения структуры воспроизводства, удовлетворяющей потребности населения в работе, заработной плате, социальных услугах. Деятельность малых предприятий ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение местных нужд, на развитие региона и решение социально-экономических проблем на местах. У мелких предпринимателей есть все потенциальные перспективы занять пустые ниши рынка, ни в коей мере не ущемляя деятельность и интересы крупных производств. И со временем малый и средний бизнес займет адекватное место в экономике, станет полноправным сектором хозяйственной структуры и начнет функционировать в истинно рыночном режиме хозяйствования.

Список использованной литературы.

1. Лутовинов П. П., Гончарова О. К., Колесников В. И. Роль малого бизнеса в развитии экономики России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lib.csu.ru/vch/120/003.pdf> (дата обращения: 05.10.2012 г.).

2. Херсонцев А. И. Индивидуальный предприниматель не может быть однодневкой [Электронный ресурс] // Журнал Forbes 2012. URL:

http://www.economy.gov.ru/minec/press/interview/doc20120626_03 (дата обращения: 05.10.2012 г.).

3. РФ до 2015 г выделит на поддержку малого бизнеса 67,8 млрд. руб. [Электронный ресурс] // Российская газета РИА Новости 2012. URL: <http://ria.ru/economy/20120718/702590410.html> (дата обращения: 05.10.2012 г.).

4. Е.Г.Литвак. Малый бизнес в условиях кризиса: проблемные точки и «лекарство» для выживания [Электронный ресурс]. URL: <http://www.b-port.com/analytics/item/23899.html> (дата обращения: 05.10.2012 г.).

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Н.В. Ионикан, Е.В. Лихачёва

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: natasha2307@mail.ru; likhacheva.ekaterina@gmail.com
Научный руководитель: Барышева Г.А., доктор экон. наук, профессор

Функционирование интеллектуальной собственности обуславливает качество и интенсивность присвоения интеллектуальных ценностей и развития интеллектуального ресурса страны. В статье описаны признаки, определяющие принадлежность интеллектуальной собственности к экономическим категориям; приведены классификации объектов интеллектуальной собственности с экономической и юридической точек зрения. Представлены и проанализированы подходы в вопросе различия вещной и интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность (ИС) – творения человеческого разума: изобретения во всех областях человеческой деятельности; совокупность литературной, художественной и промышленной собственности.

Актуальность исследования связана с тем, что достаточно полноценное исследование категории ИС в ее правовом аспекте практически невозможно без изучения экономической стороны данного явления, так как в основе любого института лежит феномен интереса как базовое экономическое явление. Несмотря на то, что юридические представления об ИС зародились значительно раньше экономических, однако правовые конструкции строились, прежде всего, на основе заинтересованности субъектов интеллектуальной собственности.

Исходя из чего, цель данной работы состоит в рассмотрении экономического аспекта понятия интеллектуальная собственность, ввиду его большей значимости по сравнению с юридическим.

Для того чтобы охарактеризовать рассматриваемое понятие как экономическую категорию, необходимо рассмотреть признаки, определяющие такую принадлежность.

Еще марксистское определение собственности как экономической категории базировалось на понятии присвоения. Эта идея не потеряла она своей актуальности и в наши дни. В рамках института ИС присвоение проявляется в возможности для правообладателя обладать результатом интеллектуального труда в своем интересе и по своему усмотрению.

С экономической точки зрения жизнеспособность права на охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, зависит от степени его исключительности. При этом, в случае с результатами интеллектуальной деятельности речь идет о так называемой интеллектуальной исключительности, которая проявляется в возможности автора или иного правообладателя на исключительной основе осуществлять коммерческое использование результата интеллектуального труда.

Третьим элементом, характеризующим экономическую сущность права интеллектуальной собственности, является относительная экономическая ограниченность объекта правообладания, которая проявляется во множественности вариантов коммерческого использования, которыми обладают заинтересованные лица [1].

Существуют также другие признаки, позволяющие рассматривать интеллектуальную собственность как экономическую категорию. Так в литературе существует точка зрения, выделяющая ИС как экономическую категорию, основываясь на двойственной природе ИС.

На основании данного подхода можно выделить два аспекта ИС как экономической категории: первый аспект, основанный на том, что интеллектуальная собственность с одной стороны представляет собой отчужденный интеллектуальный труд, включающий в себя не только собственную идею, но и общественно доступные идеи и знания, а с другой является базисом интеллектуальной ренты, поскольку происходит распадении доходов на две составляющие: авторское вознаграждение и прибыль от использования интеллектуальной собственности [2].

Объектами интеллектуальной собственности являются изобретения, полезные модели и промышленные образцы; товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров; программы для ЭВМ и базы данных; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); селекционные достижения; произведения науки, литературы и искусства.

С юридической точки зрения все объекты интеллектуальной собственности состоят из объектов авторского и смежных прав и объектов промышленной собственности.

По наиболее обобщенной классификации интеллектуальной собственности как экономической категории она складывается из литературно-художественной собственности и интеллектуальной промышленной собственности [3].

Говоря о различиях этих видов интеллектуальной собственности, необходимо отметить, что содержание литературно-художественной собственности отражает в объективном виде идеализированный продукт сознания, представленный в оригинальной форме. Содержание же интеллектуальной промышленной собственности воплощается в решении конкретных технических задач в различных областях промышленности или сельскохозяйственного производства.

Автор литературно-художественной собственности может вступать в отношения, охватывающие самые различные сферы общественной жизни. Автор интеллектуальной промышленной собственности действует только в сфере общественных отношений материального производства товаров и услуг.

В связи с тем, что ИС, как правило, носит невещественный характер, первоначально выражаясь в виде идеи, то безусловно необходимо отличать вещную и интеллектуальную собственность. Основное отличие интеллектуальной собственности от вещной состоит в том, что это права на невещественные объекты, созданные в процессе интеллектуальной деятельности, предполагающие непосредственную

связь с личностью автора, создавшего объекты права (право на имя, право авторства и другие личные неимущественные права). Для обладателя вещных прав собственности творческая индивидуальность личности не имеет никакого значения. Кроме этого, исключительное имущественное право интеллектуальной собственности действует определенное время и на ограниченной территории, тогда как право вещной собственности действует бессрочно, пока существует объект собственности и признается на территории любой страны, независимо от того, в какой стране это право возникло.

Существует три подхода в вопросе различия вещной и интеллектуальной собственности:

1. Применение юридической модели классических вещных прав к результатам интеллектуальной деятельности (объектам интеллектуальной собственности), которая предполагает считать все объекты интеллектуальной собственности «нетелесными вещами», «нематериальными благами», но использовать при этом для характеристики содержания одноименного права юридическую модель классических вещных прав, то есть триаду правомочий: владение, пользование, распоряжение.

2. Англо-американская правовая доктрина, склонная к предельному расширению понятия собственности. В странах общего права понятие вещи распространено не только на материальные объекты, но и на имущественные права. Поэтому понятие собственности распространяется не только на материальные вещи, но и на права требования: различается «реальная собственность» и «персональная собственность».

3. Теория исключительных прав, основная идея которой состоит в формировании в отношении идеальных результатов интеллектуальной деятельности самостоятельный вид прав, предлагая именовать их исключительными правами [4].

Таким образом, в результате необходимо отметить, что ИС безусловно является экономической категорией. Это обусловлено тем, что экономическая сущность ИС заключается в присвоении в условиях дефицита результатов интеллектуального труда и обеспечении исключительности их коммерческого использования, что характерно и для любого вида собственности.

Несмотря на то, что в литературе, как правило, превалирует юридический подход к рассмотрению ИС, все же экономическая сущность является первичной. Это представляется важным, так как в юридической классификации ИС в основном уделяется внимание только вопросу охраны ИС, а при рассмотрении экономической классификации речь идет о более интересном признаке построения классификации – применимости в экономике.

Наряду с этим необходимо отметить, что юридический подход также имеет большое значение, поскольку охрана ИС является важным аспектом ее существования, особенно в случае, когда она способна приносить прибыль.

В итоге, анализируя подходы в вопросе различия вещной и интеллектуальной собственности, можно сделать вывод, что последний подход, предполагающий разработку специфических прав для ИС является наиболее оптимальным, так как он выделяет ИС как особенную категорию, не приравнивая ее к вещной.

Список использованной литературы.

1. Панкова Л.Н. Оценка интеллектуальной собственности // Инновации и инвестиции. – 2011. – № 4.

2. Скобарев А. А. Двойственность и противоречия интеллектуальной собственности в развитой рыночной экономике [Электронный ресурс] // Молодой ученый. URL: <http://www.moluch.ru/archive/37/4168>.

3. Городов О. Собственность и интеллектуальная собственность // Интеллектуальная собственность. – 1994. – № 9–10.

4. Киселева Я. С. О соотношении правовых и экономических основ регулирования процессов коммерциализации результатов интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] // Молодой ученый. URL: <http://www.moluch.ru/conf/law/archive/41/1920>.

АНАЛИЗ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Д.В. Клепикова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Dashik777@mail.ru

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

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в связи с разразившимся кризисом в Европе наши национальные банки лишились внешнего источника заемных средств, которыми они всегда пользовались. Но ведь в России есть до этого мало использовавшийся внутренний источник финансирования – сбережения населения. При этом от использования собственных источников банки становятся менее зависимыми от зарубежных стран, население получает прибыль в виде процента от использования банками денежных средств, а грамотное перераспределение временно свободных денежных средств ведет к росту экономики в целом.

Чтобы население активно пользовалось услугами финансовых институтов необходимо учесть несколько факторов. Во-первых, необходимо рассмотреть мотивы, которыми руководствуются люди, делая сбережения. Ведь банкам необходимо проводить сегментирование рынка потребителей для наращивания доли вкладчиков. Наибольший процент сбережений идет, как правило, на цели, соответствующие отложенному спросу (покупка автомобиля, квартиры, дорогостоящих товаров). Среди других мотивов важное место принадлежит страховому мотиву. В этом случае сбережения осуществляются на случай непредвиденных обстоятельств (болезнь, смерть и т. п.). Выделяют также мотив межпоколенческих трансфертов, который предполагает финансовую поддержку родственников. Чаще всего это связано с обучением и воспитанием детей.

Также немаловажным является и уровень доверия граждан к финансовым институтам. К сожалению, в России доверие к банковской системе не высоко в связи с молодостью нашей банковской системы, а также еще свежи воспоминания вкладчиков, потерявших все свои накопления в Сбербанке в советские времена. Другой причиной неуверенности населения в банковской системе является неполная, по мнению респондентов, гарантия сохранения сбережений. Так, в качестве основных факторов, которые могут повысить доверие к банкам, чаще всего называются государственная поддержка и система страхования вкладов (78 % респондентов). Таким образом, большая часть населения предпочитает отсутствие риска доходности сбе-

режений[7].

Результаты опроса выявили еще одну важную закономерность. На уровень доверия населения к банковской системе и сберегательную активность влияют уровень общей финансовой культуры населения и информированность его о финансовом рынке. При принятии решения о распоряжении свободными финансовыми ресурсами наряду с обращением непосредственно в банк население часто предпочитает использовать неформальные источники информации, что в целом говорит о недостаточно высоком уровне развития финансовой культуры населения. Так, пятая часть респондентов затруднилась ответить на вопрос, какими источниками информации о банках они пользуются. 15 % предпочитают просто вкладывать деньги в тот же банк, в который вкладывали раньше, 17 % советуются с друзьями и знакомыми, 10% доверяют собственной интуиции, и только 37 % респондентов пользуются официальными источниками информации[18].

Характерно, что из общего числа тех, кто не доверяет банковской системе, 36 % затруднились ответить на вопрос об источниках информации и только 18 % используют официальные каналы. При этом почти половина респондентов, полностью доверяющих банковской системе, получает информацию о банках официальным путем: из публикаций, обращаясь к специалистам[9].

Кроме того существенную роль играет предельная склонность к сбережению. В нашей стране большая часть населения имеет небольшие доходы, поэтому сберегать попросту нечего. Решением данной проблемы может служить только повышение уровня жизни в стране, что должно являться одной из задач государства.

В результате проведенного исследования было выявлено, что организованные сбережения граждан традиционно являются источником внутренних инвестиций в национальную экономику, и в этом смысле их объем и структура, доля накоплений населения, привлеченных кредитно-финансовыми организациями, является ресурсом экономического развития. В то же время, увеличение объема привлеченных средств свидетельствует о росте доверия не только к банковско-финансовым учреждениям, но и государству в целом, обеспечивающему институциональные условия формирования устойчивых моделей сберегательного поведения. Рост доверия способствует ориентации экономики на «длинные» деньги что, в свою очередь, способствует переходу на инновационный тип развития, нуждающийся в притоке не столь быстро окупаемых инвестиций. Помимо экономической роли, сбережения играют и важную социальную роль. Во-первых, они обеспечивают «запас прочности» в ситуации кризиса, источниками которого могут быть как глобальные причины, так и частные обстоятельства. Во-вторых, склонность к сбережениям и возможности ее реализовать в благоприятных институциональных условиях задают долгосрочные стратегии социально-экономического поведения, связанные с инвестициями в образование, здоровье, в конечном итоге – в развитие человеческого потенциала, что стабилизирует социально-экономическую ситуацию и позитивно влияет на перспективы инновационного развития страны.

ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

А.С. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Anastasia.kozlova.tomsk@gmail.com

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

На сегодняшний день потенциальные ресурсы экономики производственных затрат себя практически полностью исчерпали, так как промышленность использует высокоэффективные технологии и высокопроизводительное оборудование, поэтому одним из немногих резервов экономики издержек в процессе товародвижения является принятие логистических решений по оптимизации и рационализации всех бизнес-процессов. В условиях становления новой модели социально-экономического развития России – модели инновационной экономики – ключевым фактором в этом процессе должно стать эффективное логистическое управление предприятием.

Логистика обладает несомненным качеством общей теории управления предприятием. Основной идеей современной логистики является принцип интегрального рассмотрения всех логистических функций и операций. В целом – это сложная структурированная система, обеспечивающая процесс управления материальными и сопутствующими им потоками.

Ориентация предприятия на выпуск товара (услуги) более высокого качества по более низким ценам с более высокой добавленной стоимостью и более коротким временем отклика и доставки носит стратегический характер и по своему содержанию является научно-практической и системной деятельностью предприятия.

Инновационная деятельность приводит к созданию новых знаний и способов их преобразования в товары и услуги до возникновения покупательского спроса. Сложные товары, содержащие новые знания, не всегда сразу понимаются и принимаются рынком. Это требует особого логистического подхода, не опирающегося на такую категорию традиционного маркетинга как покупательский спрос.

Этот подход должен включать в себя не только формирование способности к определению и созданию необходимых ключевых компетенций, но и формированию соответствующей востребованности рынка, а также условий реализуемости нового продукта, таких, как создание престижно-смыслового товарного знака, формирование сети сбыта.

Потенциал отечественных предприятий в разрезе инвестиционно-инновационной деятельности существенно ограничен, что связано с низкой способностью предприятий реализовать конкретные инновационные проекты. В данном случае возникает необходимость использования логистической концепции, так как инвестиционно-инновационная деятельность способствует интенсификации процесса инвестиционного проектирования, оптимизации движения инвестиционных потоков, а также улучшению сбыта и реализации инновационной продукции.

При рассмотрении инновационных процессов в логистических системах можно выделить и невещественный поток – инновационный, который представляет собой особый ресурсный поток, траектория движения которого составляет пространственную сетку возникающих инновационных коммуникаций.

Логистическая система поддерживает функционирование инновации в условиях постоянных внутренних и внешних изменений. В совокупности материальный,

финансовый, информационный и инновационный потоки составляют логистическую систему инновационных процессов.

Замкнутый инновационный цикл является формой логистического коммерческого цикла, соответствующего экономике знаний, поскольку инновация есть коммерциализация чего-то нового: новой технологии, ее нового применения в форме новых товаров, услуг или процессов, новых рынков.

Для более эффективного функционирования системы управления с точки зрения логистической концепции оптимизации и реализации необходимо отделять инновационные потоки как инновационную составляющую логистической системы в особую группу, которая подлежит более детальной проработке.

На макроуровне в уверенном развитии российской инновационной экономики, по мнению специалистов, требуется участие логистической системы, которую необходимо привести к глобальной.

Создание вышеупомянутой инновационно-логистической системы следует начать с создания транспортной системы в масштабах страны. Для этого необходимо связать имеющиеся европейские и азиатские коридоры, а также интегрированные внутри страны транспортные системы, экономические и информационные системы.

Анализируя основные причины отставания нашей страны в освоении инновационной сферы по проведенным исследованиям можно выделить разрыв в логистической цепочке исследование → внедрение → производство → зрелость (использование) → завершение цикла (утилизация). Этот разрыв наблюдается нередко в части отсутствия взаимосвязи между научными разработками и производством, а также между фундаментальной и прикладной наукой.

Для исключения разрыва логистической цепочки между разработкой новаций и производством необходимы следующие структурные преобразования – это создание крупных научно-производственных комплексов или технопарков, центров трансфера технологий, инновационных научно-технических центров, инжиниринговых фирм. Создание таких структур, которые бы функционировали на основе реализации всей логистической цепочки от разработки новаций до реализации готовой продукции.

Список использованной литературы.

1. Брыкш А. В. Инновационная логистика в системе формирования и реализации промышленной политики: автореферат д-ра экон. наук / А. В. Брыкин. – М., 2009. – 43 с.
2. Дьяконова С. Исследование концепции развития инновационных процессов / С. Дьяконова // РИСК. 2009. – С. 176–179.
3. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.
4. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика. Информационные технологии в бизнесе. – СПб.: Питер, 2007.
5. Джонсон Дж., Вуд Д., и др. Современная логистика. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006.

НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Е.Ю. Косарева, Ж.А. Ермушко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: yelizaveta.kossareva@gmail.com

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

22 августа Россия официально стала членом Всемирной торговой организации. Вопрос влияния вступления России в ВТО на политическую, социальную, экономическую сферы достаточно актуальный, особенно актуальным видится вопрос, касающийся налогообложения, а именно изменения налоговых доходов в бюджете страны. Проанализированы основные требования к налоговому законодательству в части соответствия принципам ВТО. Приведены перспективы пополнения и потерь бюджета с позиции налогообложения.

Всемирная торговая организация – это достаточно новая экономическая модель сосуществования разных стран.

ВТО основана в 1995 году, в настоящее время включает в себя 157 стран участниц. Данная организация преследует такие задачи, как либерализация торговли в рамках расширения экономических действий стран и обеспечение справедливости торговых отношений. В свою очередь можно выделить следующие функции ВТО: контроль за выполнением соглашений, проведение переговоров и решение возникающих споров, мониторинг национальной торговли [1].

На самом деле, что в связи со вступлением России в ВТО, на национальный рынок попадет импортная продукция, последствия для отечественных производителей будут катастрофичные. В настоящее время налоговое бремя на бизнес и так достаточно большое (около 60 %), а так как российские компании неконкурентоспособны, и спрос на отечественные товары будет падать (предпочтения к иностранным товарам), то и прибыль будет падать, а как следствие, и доходы бюджета государства в виде налоговых поступлений. Так как налоговое бремя будет сохраняться все равно на том же уровне, что может вообще разорить налогоплательщика. В результате возникает явный недостаток для государства в части пополнения бюджета [2].

Поэтому Россия может потерять часть налоговых доходов (на первых этапах участия в ВТО) от отечественных производителей с низкой конкурентоспособностью, в связи с сокращением спроса на их продукцию и соответственно прибыли. Уязвимые отрасли в этом вопросе – это химическая, автомобильная, обрабатывающая и аграрный комплекс и др. Сырьевые отрасли практически не регулируются ВТО. Здесь исключительно биржевое регулирование, эти отрасли всегда работали в условиях рыночной экономики без вмешательства государства [2].

Непосредственно и напрямую вопросами налогообложения ВТО не занимается. В то же время игнорировать эти вопросы с точки зрения целей ВТО было бы совершенно неправильно, поскольку налоги являются тем мощным инструментом, который может серьезно влиять на конкуренцию и искажать ее условия. Соответственно вопросы налогообложения попадают под компетенцию ВТО, но только в той мере, в какой это связано с либерализацией торговли услугами [1].

В трех основных соглашениях ВТО – Генеральном соглашении о тарифах и торговле (ГАТТ), Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС) и Согла-

шении о субсидиях и уравнивающих мерах (ASCM) – насчитывается 106 упоминаний о налогах. Концепция налога в праве ВТО является ключевым моментом при определении границ того, насколько комплекс неналоговых соглашений может регулировать налоговые меры.

Если концепцию налога распространить на импортные таможенные пошлины, то можно было бы рассматривать ГАТТ как многостороннее соглашение по косвенным налогам. Можно, конечно, возразить, что таможенные пошлины не являются налогом в прямом смысле этого понятия, поскольку используются в первую очередь в качестве протекционистской торговой меры, а не доходной статьи бюджета. Однако, например, в России таможенные пошлины, не являясь налогом, обеспечивают существенные поступления в бюджет [3].

В данной ситуации России необходимо рассматривать налогообложение через действующие принципы этой организации. Основной из них – принцип недискриминации, который, относительно налогов, означает равенство в налогообложении всех участников торговли – отечественных производителей и импортеров. То есть нельзя будет увеличить налогообложения импорта.

Принцип недискриминации раскрывается через два режима – режим наибольшего благоприятствования (РНБ) и национальный режим.

РНБ – отсутствие специальных налоговых норм, дифференцирующих налоговую нагрузку по критерию страны происхождения товара (услуги). Например, налоговое законодательство Украины (член ВТО с 2008) претерпело ряд изменений, в связи с присутствием в Законе об НДС фраз: отечественные производители, украинские товары, украинские резиденты. Это нарушало условия конкуренции и дискриминировало импорт [4].

Национальный режим – зарубежные товары и производители не должны иметь менее благоприятный режим, чем тот, который предоставляется национальным товарам и производителям.

Что же касается России, то глава 21 НК РФ, которая регулирует НДС, не предусматривает никаких нарушений принципа недискриминации. Ввоз товаров на территорию РФ – это объект обложения НДС (п.4 ст.146 НК РФ). Предусмотрен перечень ввозимых товаров, не подлежащих обложению (ст. 150 НК РФ). Импорт полностью облагается НДС, ставка 18 % (ст.151 НК РФ).

В январе–феврале 2011 года поступления в бюджет по НДС на товары, ввозимые на территорию РФ, составили 12,3 млрд. рублей, это на 7 млрд. рублей больше, чем в предыдущем периоде (январь–февраль 2010 года) [3].

Члены ВТО, как правило, становятся еще и членами ОЭСР – весьма могущественной международной организации. Несмотря на то, что конечной целью деятельности ОЭСР является содействие экономическому росту стран–членов ОЭСР и повышению их вклада в глобальный экономический рост и развитие, снижение бедности в странах, не являющимися членами Организации, вместе с тем, вот уже 3–4 последних года ОЭСР буквально «гоняется» за налоговыми уклонистами [5].

Возможные экономические последствия от вступления России в ВТО:

1. Усилится конкуренция как на внешнем, так и на внутренних рынках
2. Произойдет выход качественных отечественных товаров на мировые рынки
3. Налоговое законодательство будет приведено в соответствие с международными нормами
4. Повысится инвестиционная привлекательность страны

5. Произойдет смягчение таможенного режима: снижение таможенных пошлин на промышленные товары (бытовая техника, например) – на 4 процентных пункта с 11–14 % до 7–9 %. Снижение таможенных пошлин на иностранные автомобили – на 5 процентных пунктов с 30 % до 25 %, причем за 7 лет это цифра должна достигнуть 15 %.

Таким образом, с уверенностью можно сказать, что после вступления в ВТО увеличатся налоговые поступления в бюджет страны, в частности по НДС на ввозимые товары.

Положительные тенденции в экономическом развитии показывают страны раньше России вступившие в ВТО. Например, Китай или Бразилия. Бразилия, будучи лишь аграрной страной, после вступления в ВТО, начала развивать автомобильную промышленность и особенно самолетостроение, благодаря чему произошел колоссальный рост экономики. А в Китае членство в ВТО успешно сказалось на автомобилестроении. Объем продаж за первые 6 месяцев членства вырос на 37 %, экспорт за годы членства увеличился в семь раз [5].

Резюмируя выше сказанное, можно сказать, что ситуация с отечественным производством в первые годы членства в ВТО будет достаточно сложной. Большинство отечественных производителей неконкурентоспособны, в связи с чем, они будут терять свою прибыль, что существенно скажется на поступлениях налога на прибыль в бюджет. Однако это даст толчок наращиванию мощи бизнеса, повышению конкурентоспособности и, как следствие, выход на те же высокие позиции, что и импортное производство.

Список использованной литературы.

1. Тернопольская Г.Б. Налог как много в этом слове // Налоговая политика и практика. . – 2012. – № 02. – С. 24–27.

2. Муранов А.И. Некоторые общие последствия вступления России в ВТО для юридической сферы // Налоговая политика и практика. – 2011. – № 5. – С. 11–17.

3. Толмачев И.А. Экспорт и импорт. Налоговый и юридический аспекты // «Налоговый вестник» – 2011. – № 10. – С. 21–27.

4. Лебедев А.С. Армия бухгалтеров России – показатель неэффективности налогового администрирования в России // Российская Бизнес-газета. – 2012. – № 9. – С. 10–13.

5. Тютюрюков Н.Н., Тернопольская Г.Б. Дефиниция «налог» в России, странах СНГ и ВТО // Финансы – 2012. – № 04. – С. 37–41.

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ПРИВАТИЗАЦИИ В РОССИИ

А.И. Колмацуй

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: economics@tpu.ru

В статье рассмотрены краткие итоги прошедшей приватизации, отмечены ее негативные последствия для социально-экономического развития общества. С учетом современного этапа приватизации проведен анализ возможных ее негативных последствий и обосновывается необходимость более взвешенного и комплексного подхода при ее проведении.

Уже более двадцати лет в России не стихают споры о приватизации. В последнее время, накануне очередного этапа разгосударствления, столкновение мнений вспыхнули с новой силой.

Сейчас трудно встретить экономиста, политика, экономического эксперта, которые дали бы положительную оценку итогам прошлой приватизации. Так, по словам президента Института экономического анализа известного экономиста А. Ларионова «... размеры средств, которые получило от реализации колоссального количества имущества в прежние годы нельзя назвать даже смешными – они просто издевательские. Чубайсовская приватизация 1993–1998 гг. дала государству всего лишь 6,9 млрд. долл., а всего за два десятилетия от начала приватизации бюджет России получил 17,3 млрд. долл.! Это просто грабёж: ни одно другое государство с переходной экономикой столь малой доли ВВП (0,25 %) от приватизации не получало» [1] Руководитель Национального института развития, член-корреспондент РАН С. Глазьев отмечает, что программа приватизации была одна из самых грандиозных афер за всю историю человечества... Большинство граждан были оторваны от приватизационного процесса, а сама приватизация превратилась в форму экспроприации государственности горстки лиц, связанных с руководством Госкомимущества. В результате несправедливого характера приватизации мы получили искаженную структуру российской предпринимательской элиты. Возникло новое сословие крупных «хищников», которые привыкли брать все, что плохо лежит. Директор Института национальной модели экономики В. Найшуль отмечает, что критикуя приватизацию, обычно отмечают справедливо или несправедливо поделили, больше или меньше кому-то досталось. По его мнению, у нашей приватизации есть недостатки более важные. Первый заключается в том, что процесс приватизации был чрезмерно бюрократическим, и он привел к резкому усилению чиновничьего контроля над экономикой. Второе видится в том, что произошла приватизация имущества, но не приватизация долгов. Общественная собственность перешла в частные руки, а общественные долги повесили на власть, которая пытается решить данную проблему. [2]

С такими оценками итогов приватизации трудно не согласиться. На наш взгляд, такая приватизация привела к негативной деформации институциональной структуры общества, выразившейся в ослаблении государственных структур власти, коррупции, сырьевой направленности развития экономики, усилению имущественного расслоения в обществе и т.д. В этих условиях важно с прошлых уроков извлечь правильные выводы и не допустить повторения ошибок и просчетов. Сейчас чиновники самого разного ранга заверяют общество, что на сей раз, продажа госимуще-

ства будет честной, прозрачной и осмысленной. Однако поводов для беспокойства довольно много. Если посмотреть внимательно на список компаний намеченных к приватизации на ближайших несколько лет, то увидим, что здесь РЖД, «Объединенная зерновая компания», «Роснефть», нефтяная инфраструктура, морские порты и терминалы, «Федеральная сетевая компания», «Совкомфлот», «РусГидро», «Уралвагонзавод», «ВТБ», «Сбербанк». Они представляют собой основу национального благосостояния, поэтому подход к приватизации должен быть взвешенным.

Сторонники такого подхода, не умаляя значения приватизации, и, ссылаясь на опыт Норвегии, Китая, стран Ближнего востока и Латинской Америки, доказывают преимущества федеральной собственности. Рыночные фундаменталисты, опираясь на достижения США, Австралии, стран Западной Европы, обосновывают эффективность частного владения. На совещании с предпринимателями В. Путин привел один из доводов сторонников новой масштабной приватизации: «Нужно приватизировать любой ценой, даже за копейки с целью институциональных изменений, имея в виду, что частные компании работают эффективнее государственных. Часто так и бывает, но далеко не всегда. И мы с вами тоже знаем эти примеры». [3] Председатель экспертного совета «ОПОРА России» Н. Кричевский обращает внимание на то, что продажа государственной собственности сейчас проходит в условиях надвигающегося кризиса, а на падающем фондовом рынке ее дорого не продашь. На аналогичной позиции стоит и директор Института экономики РАН Р. Гринберг, который даже написал письмо В. Путину о вреде спешки при продаже госактивов. На его взгляд, приватизация государственных долей в ключевых для страны компаниях носит идеологический характер и явно преждевременна, а их продажа в нынешних условиях может состояться лишь по заниженной цене. [4]

Особенно следует отметить характер взаимосвязи институциональных изменений, то есть о развитии конкуренции, повышении работы правоохранительных органов, независимости судебных решений и процесса приватизации. Еще в 2004 г. НИИ системного анализа Счетной палаты РФ в исследовании «Анализ процессов приватизации государственной собственности в РФ за период 1993–2003 годы» отметил, что между количественными «успехами» разгосударствления собственности и качественными изменениями в экономике не существует прямой зависимости. Напротив, массовая распродажа государственных активов в отсутствие правовых и институциональных условий привела к замедлению процесса формирования эффективных собственников и не стала инструментом содействия реструктуризации и модернизации экономики. Очевидно, сторонники масштабной и скорой приватизации полагают, что с частичной приватизацией Сбербанка и ВТБ повысится конкуренция, разгосударствление «Совкомфлота» улучшит работу правоохранителей, а передача в частные руки РЖД сделает судебную систему независимой. [3]

Однако уже первые сделки, осуществленные в рамках «второй волны» приватизации, вызывают много вопросов и наводят на мысль, что за нею стоят интересы определенных групп лиц, стремящихся к переделу собственности. Вокруг проводимых аукционов часто разгораются обоснованные скандалы, а попытки отойти от приватизации 90-х заканчиваются возвратом к ней. Под видом приватизации происходит передача чиновниками контроля над госкомпаниями своим приближенным. Ярким примером мотивов новой волны приватизации может служить продажа половины «Объединенной зерновой компании» – госоператора на рынке зерна – группе «Сумма». Инвестконсультант «Тройка-Диалог» с самого начала задал крайне

жесткие параметры с конкурентами, которые не способствовали всем желающим участвовать в приватизации этой сельхозкомпании. Один из видных претендентов – ведущий агрохолдинг страны «Кубань» не был допущен к конкурсу. Процедура отбора покупателей допэмиссии ОЗК была непрозрачной, а ее проведение в форме закрытой подписки нарушает принципы свободной конкуренции. Однако, несмотря на все нарушения и жалобы «Кубани» в ФАС, сделка была признана действительной и завизирована правительством. [4]

Мы полагаем, что в современных условиях не следовало, торопиться с масштабной приватизацией собственности. Вместе с тем, мы не разделяем мнение тех экономистов, которые считают, что сейчас ничего продавать не нужно. Новую приватизацию, полагают они, разумнее отложить до того момента, когда этим будет заниматься власть, легитимная в глазах подавляющего большинства населения. Сегодня проведение любых операций с госсобственностью только усилит напряженность в обществе. [1] В то же время нельзя не согласиться с мнением, что в условиях погружения мировой экономики в очередной кризис спрос на крупные активы падает, и их продажа сейчас принесет государству существенно меньше доходов, чем в иное время. Однако доходы от приватизации никогда не были бюджетобразующими. Так, по подсчетам НИИ системного анализа, в 1995–2002 гг. доходы от приватизации составляли от 0,3 до 5,2 % доходов федерального бюджета. [5]

Нынешняя спешка с приватизацией в условиях отсутствия устойчивого правового поля в стране может привести к ситуации, когда активы достанутся не тому, кто способен ими наиболее эффективно управлять, кто способен за них заплатить наиболее высокую цену, а тому, кто имеет особые отношения с чиновниками. Прошлый опыт реформирования в России показал, что сама по себе смена собственника не создает условий для эффективного функционирования экономики. Приоритетным элементом реформирования должна стать комплексная перестройка всей системы социально-экономических и правовых отношений в обществе.

Список использованной литературы.

1. Аргументы и факты. – 2012. – № 26.
2. Аргументы недели. – 2012. – № 32.
3. Аргументы и факты. – 2012. – № 24.
4. Аргументы недели. – 2012. – № 31.
5. Аргументы и факты. – 2012. – № 12.

КВАРТИРНОЕ РЕЙДЕРСТВО – РАЗВИВАЮЩИЙСЯ БИЗНЕС XXI ВЕКА

И.С. Кочетыгов, Д.А. Збродько

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: hawk210294@rambler.ru

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

В статье рассмотрено одно из разновидностей рейдерства, так называемое квартирное рейдерство. Проанализированы причины возникновения данного явления, последствия и способы защиты от него.

Рейдерство (от англ. raider – участник налёта) – силовое недружественное поглощение предприятия против его собственников, имеющих преимущественное положение в данном предприятии, и/или руководителя [1].

Рейдерство как явление зародилось много лет назад, ещё пираты, покорявшие моря, занимались нападением на чужие судна или земли и присваивали себе всё то, что хотели. Так и сейчас проблема рейдерства является весьма актуальной, а в совокупности с высоким уровнем коррупции в нашей стране представляет собой огромный неуправляемый аппарат.

В наше время можно смело сказать, что экономика является сплошным рейдерством. Куда не посмотри везде идет борьба за всё самое лучшее, за «место под солнцем». Любая организация, компания старается добиться максимума прибыли при минимуме затрат, причём в большинстве случаев происходит всё это далеко незаконным образом.

Любой рейдерский захват происходит строго по заранее подготовленному плану. И во всех случаях преследуется главная цель – получение прибыли.

Уже многие годы назад в мире появилась новая ветвь рейдерства, а именно – квартирное рейдерство. Но речь пойдет о ситуации, которая сейчас сложилась в России.

Что же собственно означает квартирное рейдерство? Каким образом это происходит? С самого начала необходимо отметить статью 30 ЖК РФ о правах и обязанностях собственника жилого помещения [2]. Статья гласит, что собственник жилого помещения осуществляет права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему на праве собственности жилым помещением в соответствии с его назначением и пределами его использования. Иными словами, имея долю в квартире, собственник по решению суда имеет полное право на проживание в ней. Нельзя не отметить и тот факт, что суд не может видеть «сквозь людей», и заселиться в квартиру есть возможность и так называемым рейдерам. Все это и представляет собой некий «толчок» к осуществлению квартирному рейдерства.

Теперь проанализируем зарождение проблемы. Люди разделяют квартиру в связи со множеством факторов, но самым известным из них является завещание. Получив в наследство долю квартиры, у всех наследников возникает проблема в её использовании. В самом худшем случае наследник может выставить свою долю квартиры на продажу в случае отказа купить его долю от других наследников. Здесь и начинается работа квартирных рейдеров. Жертва практически сама предлагает им начать работать.

Как отмечалось раньше, у каждого рейдерского захвата есть строгий план действий, используя различные средства, достигается желаемый результат. Попытаемся создать некий упрощенный алгоритм, используемый квартирными рейдерами. Во-первых, находится человек, который продает долю квартиры. А в нашем современном обществе сделать это достаточно просто. Ведь по запросу «купить долю квартиры» известнейшие поисковые системы, такие как «Яндекс» и «Google», выдают 15 миллионов и 3 миллиона результатов соответственно. Предложений по продаже очень много, нужно лишь отсортировать и выбрать желаемое. Помимо интернета, в газетах с недвижимостью вы точно найдете объявления о продаже доли квартиры. Далее покупается доля и через суд рейдер заселяется в эту квартиру. Как отмечалось ранее это далеко не проблема, рейдеры оформляют долю на людей с серьезными болезнями или же алкоголиков, наркоманов. Всё это делается для того, чтобы ускорить процесс соглашения жильцов на их требования. После заселения начинается самое интересное. Оформленный на долю в квартире рейдер или подставное лицо имеет полное право выбрать себе комнату по принадлежащей ему площади, что он и делает. Но сначала, конечно же, делается попытка продать его долю по невероятно завышенной цене, или жильцам предлагается купить не принадлежавшую рейдерам долю по заниженной стоимости. В случае отказа рейдер окончательно переезжает в квартиру, либо стабильно посещает новых соседей. Все вещи людей, с которыми он разделяет квартиру, начинают быстро выходить из строя, в квартире постоянно присутствуют посторонние люди, которых рейдер приглашает к себе. Делается всё, чтобы сделать жизнь людей максимально некомфортной, практически невозможной. Постоянный шум, крики, рейдеры применяют самые безнравственные методы, ведя аморальный образ жизни, им неважно с кем они живут, будь это родители с маленькими детьми, инвалиды или пенсионеры. Жизнь этих людей превращается в настоящий ад.

Неужели никак нельзя избежать таких ситуаций? Очень маловероятно ожидать помощи в подобных ситуациях от правительства, ведь мошенники стараются вести себя максимально законным способом, и обвинить их в чем-либо достаточно трудно. Просто так разменять квартиру с мошенниками далеко не получится, ведь обмен возможен только в случае согласия всех собственников, о чем и гласит статья 246 ГК РФ [3]. На обмен рейдеры никогда не пойдут, только в случае покупки их доли за большую стоимость. Надежда остается на честность и здравомыслие судей, ведь отчасти они решают заселить или не заселить мошенника. Когда же всё это закончится? Судьи просто превращают своими решениями отдельные квартиры в коммунальные. Нашей власти давно уже пора обратить внимание на это, прикрыть такой вид бизнеса. Все это разрушает благополучные семьи. Почему правительство не обращает внимание на столь прозрачные схемы мошенников? Несмотря на всё выше сказанное, проблема остаётся, и в наших силах лишь пытаться искоренить возможность рейдерского захвата на ранней стадии. Отсюда можно дать некоторые советы:

1. Нужно быть максимально осторожным. Полученная в наследство доля от квартиры может попасть не в те руки. Несмотря на возможные конфликты с другими наследниками, необходимо обсудить возможность рейдерской атаки в случае продажи одним из наследников своей доли стороннему человеку.

2. Никогда не спешите с продажей и покупкой какой-либо доли квартиры. Ведь даже купив долю квартиры, вы опять же можете попасть в руки рейдеров, ко-

которые сделают вашу жизнь невероятно ужасной. Впоследствии, вы просто не сможете продать свою долю без разрешения других собственников на это.

3. Если все-таки вы попали под рейдерскую атаку, то на ваш страх и риск есть возможность бороться с рейдерами. Оборудуйте квартиру скрытыми камерами, записывайте возможные угрозы, шантажирование на диктофон. Снимайте поведение мошенников на видео, защищайте свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом.

Таким образом, квартирное рейдерство – силовое недружественное поглощение жилья против воли его собственников, внешне осуществляемое законным образом.

Подводя итог, нужно отметить неизбежность данного явления. Глобально законы не изменишь, да и отмена разделения жилья на доли просто невозможна. А надежда на то, что коррупция в нашей стране вдруг исчезнет, весьма сомнительна. Поэтому данный вид рейдерства есть и будет иметь место в ближайшем будущем. Рейдерство давно уже стало разновидностью бизнеса, а также неотъемлемой частью экономики и, следовательно, требует пристального изучения.

Список использованной литературы.

1. Рейдерство [Электронный ресурс] // Свободная энциклопедия WIKIPEDIA.ORG. 2012. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Рейдерство \(бизнес\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Рейдерство_(бизнес)) (дата обращения: 27.09.12).

2. Статья 30 Жилищного кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] // Кодексы и Законы Российской Федерации ZAKONRF.INFO. 2012. URL: <http://www.zakonrf.info/jk/30> (дата обращения: 28.09.12).

3. Статья 246 Гражданского Кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] // Гражданский Кодекс Российской Федерации GK-RF.RU. 2012. URL: <http://www.gk-rf.ru/statia246> (дата обращения: 28.09.12).

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАПАСОВ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Т.А. Кулаговская

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь
E-mail: kulagovskaya@yandex.ru

Рассматриваются проблемы построения математической модели управления запасами. Раскрыты актуальные вопросы создания запасов, их классификации, в частности ABC–метод и его применение для построения математических моделей управления запасами.

Безусловным является тот факт, что решение возрастающих проблем управления запасами в сложившихся условиях должна дать не минимизация, а оптимизация запасов.

Аналитический аппарат, применяемый как в теории логистики, так и в логистике запасов, отличается незавершенностью и разрозненностью. Так, метод ABC и формула Уилсона, выведенные более ста лет назад не претерпели значительных

изменений (несмотря на свою «неадаптированность» к российским условиям управления запасами) [5].

Классификация запасов осложняется тем, что каждый товар имеет свои характеристики и условия реализации, взаимоотношения в цепи поставок часто меняются, в разных точках цепи поставок и на разных уровнях управления по-разному ведется учет материальных запасов. На наш взгляд, политика создания запаса материальных ресурсов типа А, В и С может быть слишком неточной для реального учета непредсказуемости спроса и предложения в связи с чем для эффективного управления каждой позицией номенклатуры может потребоваться дальнейшая классификация в рамках группы.

Целью нашей работы явилось создание экономико-математической модели классификации материальных ресурсов по методу ABC, задачами – определение объема запасов и величины затрат, приходящихся на каждую позицию номенклатуры.

Такая модель, на наш взгляд, должна выглядеть следующим образом:

$$\tilde{N}_{\Sigma} = \tilde{N}_0 + \tilde{N}_1 + \tilde{N}_2 + \tilde{N}_3 + \tilde{N}_4 \quad (1)$$

где C_0 – суммарная цена по данному виду номенклатуры, руб

C_1 – затраты на ресурсы в зависимости от их размещения на складе, руб

C_2 – затраты на ресурсы в зависимости от частоты контроля, руб

C_3 – страховой заказ (зависящий от деления запасов на группы XYZ и политики-стратегии управления запасами).

C_4 – прочие затраты.

По итогам суммирования всех затрат по каждой позиции номенклатуры производится анализ ABC по комплексному показателю, после чего общие затраты на управление запасами различных номенклатурных групп необходимо минимизировать.

Затраты на материальные ресурсы формируются под действием большого количества факторов («природы»), и, в подавляющем большинстве, не зависят от воли лица, принимающего решение по управлению запасами. Таким образом, затраты на материальные ресурсы представляют собой случайную величину, подчиняющуюся определенному закону распределения, который описывается функцией распределения. Введение функции распределения для описания состояния «природы» позволяет использовать при управлении запасами вероятностные критерии принятия управленческих решений в условиях неопределенности [1, 2, 3, 6].

Для принятия решения на основе рассчитанных величин запасов и затрат по каждой позиции номенклатуры в условиях неопределённости, на наш взгляд, следует воспользоваться методами теории игр и статистических решений. Задача состоит в решении игровой задачи, в результате чего представляется возможным дать конкретные рекомендации по продвижению материальных ресурсов на рынке и тактике поведения лица, принимающего решение об управлении запасами [4, 8, 10].

Пусть имеется m стратегий природы P_j , $j=1, m$ (затраты по каждой позиции номенклатуры). Имеется и 3 возможных стратегии снабженца А, В, С – классификационные группы материальных ресурсов.

Тогда распределению по затратам каждой позиции номенклатуры соответствует следующая платежная матрица, показывающая затраты на управление запаса-

сами (c_{ij}) (табл. 3). Стратегии работника отдела снабжения, занимающегося минимизацией затрат, обозначим через y_1, y_2, y_3 .

Эти стратегии определяются из решения следующей задачи линейного программирования:

$$\begin{aligned}c_{11}y_1 + c_{21}y_2 + c_{31}y_3 &\geq 1 \\c_{21}y_1 + c_{22}y_2 + c_{23}y_3 &\geq 1 \\c_{31}y_1 + c_{32}y_2 + c_{33}y_3 &\geq 1 \\&\dots \\c_{1m}y_1 + c_{2m}y_2 + c_{3m}y_3 &\geq 1 \\y_1, y_2, y_3 &\geq 0 \\y_1 + y_2 + y_3 &\rightarrow \min\end{aligned}$$

Таким образом, предложенная математическая модель позволяет определить в процентах частоты применения рассмотренных выше стратегий, что является необходимым в процессе управления запасами различных номенклатурных групп.

Список использованной литературы.

1. Вуколов Э.А. Основы статистического анализа. Учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2004. – 464 с.
2. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
3. Дубровский С.А. Прикладной многомерный статистический анализ. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 216 с.
4. Линдерс М., Фирон Х. Управление снабжением и запасами. Логистика / Пер. с англ. – СПб.: ООО «Виктория плюс», 2002. – 768 с.
5. Лукинский В.С., Плетнева Н.Г., Порохня Т.А. Формирование номенклатурных групп на основе методов ABC и XYZ. //Сборник научных трудов «Экономика и менеджмент на транспорте» – СПб, 2005.
6. Мандель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
7. Методы и модели теории логистики: учебное пособие/ Под ред. В.С. Лукинского. – СПб.: «Питер», 2003
8. Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике. – М.: Филинь, 1997. – 772 с.
9. Сошникова Л.А., Тамашевич В.Н. Многомерный статистический анализ в экономике: Учеб.пособие для вузов / Под ред. проф. В.Н. Тамашевича. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
10. Ballou Ronald H. Business Logistics Management.– Prentice Hall International, Inc., 1999

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АУТСОРСИНГА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

М.В. Кутыкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Kutykovamariya@mail.ru

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

В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности применения процесса аутсорсинга в нефтегазовой отрасли с экономической точки зрения, а также представлена методика качественной оценки стратегии аутсорсинга.

В целях выживания в конкурентной среде, улучшения инвестиционной привлекательности, предприятия разрабатывают стратегию развития с привлечением аутсорсинга. Данный процесс является инструментом повышения эффективности бизнес-структуры посредством передачи непрофильных активов внешним исполнителям, способствующим углублению специализации в целях повышения конкурентоспособности организации. Основными принципами аутсорсинга являются: стратегический подход, индивидуализация, выборность партнера, финансовая ответственность, научность с элементами творчества и адекватность. [1]

В настоящее время в нефтегазовой отрасли наиболее распространен аутсорсинг по передаче сервисного обслуживания нефте- и газодобычи. Около 15 % российского нефтесервисного рынка контролируют высокотехнологичные западные компании: Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes и другие. [2]

Среди ведущих компаний нефтяного сектора Сибирского региона ОАО «Томскнефть» ВНК и ОАО «ТНК-Нижевартовск» используют независимых подрядчиков для выполнения заказов в области геологоразведочных работ, бурения и ремонта скважин, строительства объектов инфраструктуры.

«ТНК-ВР» приступила к передаче на аутсорсинг своей ИТ-инфраструктуры сторонним подрядчикам – группе Optima, в том числе и в дочернем предприятии «ТНК-Нижевартовск». Услуги аутсорсинга для заказчика будут стоить около 30 млн. долл. на 3 года, что является намного меньше объема ежегодных инвестиций ТНК-ВР в ИТ-отрасль. Их размер составлял порядка 200 млн. долл. Заключение сделок на подобные суммы является редким прецедентом в РФ. Чаще в таких ситуациях сервисную функцию выполняют внутренние подразделения компании или их дочери организации.

Компания ООО «СЭС» была первой в России, которой удалось реализовать проекты полного аутсорсинга всех функций по энергообеспечению ОАО «Томскнефть» ВНК, ООО «Томская Нефть», ЗАО «Нижевартовскбурнефть», ООО «Буровая компания «Евразия», ЗАО «Сибирская Сервисная Компания». Компания приняла на себя все риски заказчиков, связанные с функционированием энергетических систем, и предоставило гарантии обеспечения бесперебойности энергоснабжения объектов и технологических процессов.

ООО «СЭС» обеспечивает электроэнергией (мощностью до 4 МВт) объекты бурения и добычи Соболинного месторождения, принадлежащее ОАО «Томскнефть ВНК».

Один из самых масштабных проектов, реализуемых компанией в настоящее время, обеспечение энергоснабжения приемо-сдаточного пункта и станции измерения и контроля нефти на нефтепроводе «Восточная Сибирь – Тихий океан» ОАО «Верхнечонскнефтегаз».

Серьезным препятствием к масштабному внедрению аутсорсинга является отсутствие непротиворечивого способа оценки эффективности использования аутсорсинга непосредственно для заказчика.

Оценить общую экономическую эффективность передачи бизнес-процессов на аутсорсинг можно с помощью прямой оценки себестоимости их реализации самой компанией или использовании услуг сторонней компании, в т.ч. одновременных затрат, связанных с переходом на аутсорсинг. При этом необходимо учесть дисконтирование всего объема издержек. Стоимость любого бизнес-процесса для организации складывается либо из суммы затрат, которые осуществляет сама организация, либо из стоимости услуг аутсорсинговой компании (табл. 1).

Таблица 1 – Сводная таблица основных показателей стоимости реализации бизнес-процесса

| Затраты предприятия при самостоятельной реализации бизнес-процесса | Затраты предприятия при передаче бизнес-процесса аутсорсинговой компании |
|---|--|
| Расходы на поиск, подбор и адаптацию персонала | Затраты на перевод бизнес-процессов за пределы организации-заказчика |
| Расходы на з/п персонала и социальные налоги | Затраты на реорганизацию бизнес-процессов внутри организации-заказчика |
| Текущие издержки на реализацию бизнес-процесса (расходы на содержание рабочего места: аренда, ремонт оборудования, помещений, закупка и внедрение программного обеспечения и т. п.) | Ежемесячные платежи за обслуживание: базовый пакет, дополнительные услуги |
| Расходы на развитие персонала (стоимость обучения, курсов) и консалтинг | Затраты на управление исполнителем аутсорсинговых услуг |
| Расходы на ведение архива документов (бумажных, электронных) | Потенциальные потери от снижения качества выполнения бизнес-процесса аутсорсером |
| Потенциальные потери от снижения качества выполнения бизнес-процесса внутри организации | |

Однако, наряду с оценкой стоимости бизнес-процесса, необходимо дать оценку качества реализации бизнес-процесса как самой организацией, так и сторонней, т.к. недостатком прямой оценки издержек является отсутствие учета сторонних рисков: попадание в зависимость от аутсорсера, потеря части материальных активов, снижение или полная потеря компетенций в передаваемых бизнес-процессах, отсутствие полного контроля над качеством реализации функций и др. Например, ситуация взрыва на морской буровой платформе в Мексиканском заливе 20 апреля 2010 г., приведшая к колоссальному разливу нефти в море, служит ярким примером экологических и др. рисков, связанных с аутсорсингом в нефтегазовой отрасли. Платформа эксплуатировалась в интересах British Petroleum, работы сервиса выполняла компания Halliburton.

Таким образом, в рамках анализа на основе модели «цена – качество», показатели качества реализации бизнес-процесса можно распределить, например, по следующим основным укрупненным группам:

- значение бизнес-процесса для организации и его влияние на безопасность (в широком смысле) организации;
- установления длительных и доверительных партнерских отношений с аутсорсинговой компанией;
- профессиональный уровень подготовки персонала для качественной реализации бизнес-процесса;
- скорость адаптации процесса реализации бизнес-процесса под актуальные нужды и др.

Бизнес-процесс, отвечающий всем показателям качества при условии выполнения сторонней организацией и меньшей стоимости реализации, можно рассмотреть для передачи аутсорсеру.

Из сказанного выше следует сделать вывод, что оценка процессов аутсорсинга должна быть многокритериальной. Например, на основе SWOT-анализа основные критерии можно сформировать в 4 группы. Первая группа факторов содержит показатели, описывающие положение и развитие нефтегазового предприятия в целом - это объемы потребления услуг, доля в уставном капитале других компаний, способы управления подразделениями, их финансовое состояние. Вторая факторная группа информирует о производственных мощностях, ресурсах, технологиях, профессиональных кадрах тех объектов, которые предполагается передать сторонней организации. В связи со спецификой сырьевой отрасли в третьей группировке оценивается естественное окружение передаваемых объектов, работ: район проведения работ, наличие инфраструктуры, горно-геологические, климатические условия. Не маловажную роль также играют внутренний и внешний рынки: мировые цены на нефть, объемы экспорта, доступность кредитов, государственная политика.

Список использованной литературы.

1. Кирилова А. Аутсорсинг и аутстаффинг как новые технологии менеджмента» // Финансовая жизнь: научно-практическое ежеквартальное издание. – М., 2011. – №1. – С. 55–58.
2. Котляров И.Д. Алгоритм принятия решения об использовании аутсорсинга в нефтегазовой отрасли // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом: ежемесячный научно-экономический журнал. – Москва, 2010. – №11. – С. 33–38.
3. GoodLancer: менеджмент и консалтинг [Электронный ресурс].– URL.: <http://www.goodlancer.com/archives/16881>, свободный.

МЕТОДОЛОГИЯ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И СОВРЕМЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

С.В. Кучерявенко

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, Юргинский технологический колледж, г. Юрга
E-mail: serg_kuch60@mail.ru

С позиций системного подхода обоснована необходимость разработки и внедрения методологии диагностического анализа в процесс подготовки и переподготовки конкурентоспособных специалистов и руководителей.

Сфера получения знаний представляет собой основу, как общественной стабильности, так и прогрессивных социальных преобразований, поскольку именно она остаётся главной системой воспроизводства социального образа жизни, сохранения и передачи опыта, знаний, навыков. Именно в системе образования формируются профессиональные кадры, предназначением которых является не просто функционирование в той или иной хозяйственной среде, но и необходимость принятия разноуровневых решений различного типа сложности.

В этой связи не просто важно, а жизненно необходимо своевременное выявление особенностей, как процесса получения знаний, так и их качественной определённости, а также адекватная оценка уровня подготовленности и профессиональной пригодности будущих специалистов и руководителей, т.е. лиц, принимающих решения (ЛПР). Следовательно, системе образования необходима специфическая методология, на базе которой такое выявление может осуществляться с достаточно высоким уровнем адекватности. Такой методологией может стать диагностический анализ, обладающий некоторой спецификой по отношению к привычному представлению о диагностике как таковой, особенно в её медицинском и общетехническом применении [1]. Учебный процесс, диагностирование которого в настоящее время требует самого серьёзного внимания, должен, прежде всего, быть рассмотрен с точки зрения составляющих его учебных дисциплин, с точки зрения качества преподавания, уровня требовательности ко всем без исключения его сторонам. Формирование эффективного специалиста, в особенности для управленческой сферы, не терпит небрежности ни в одном своём элементе, поскольку от принятия решений на самом разном уровне деятельности в современном сверхсложном мире зависит слишком большой разброс далеко не однозначных последствий [2].

Не останавливаясь на сугубо медицинской специфике термина «диагноз», отметим лишь, что медицина, откуда и пришёл в общенаучную сферу этот термин, предполагала только одно: поиск некоей патологии и способов её преодоления. Можно также констатировать постепенное расширение сферы употребления термина: от медицины к операциям с техникой, затем в сферу социально-экономическую и – соответственно – в сферу педагогическую. Вместе с расширением сфер приложения термина менялись и функции, обозначаемые им, и собственно смысловая основа. Диагностический анализ, с нашей точки зрения вбирает в себя, прежде всего, собственно анализ в его классическом виде, т.е. выявление наибольшего количества составляющих любой объект или процесс

элементов, связей и отношений между ними, затем проведение диагностирования в его более или менее традиционной форме. Разница заключается в том, что такое диагностирование предполагает не поиск и обнаружение исключительно и только патологий, а выявление нормы существования и осуществления каждого элемента или связи, аберрации, девиации, аномалии. Естественно, что понимание при этом нормы как усредненного условия существования объекта становится критерием такого выявления. Результирующим этапом диагностического анализа должно быть вычленение основных тенденций дальнейшего функционирования, изменения каждого элемента с целью выработки стратегии деятельности с объектами данного рода, вида и т.п. В самом общем виде процесс и возможные результаты диагностического анализа можно изобразить в виде схемы (рис. 1).

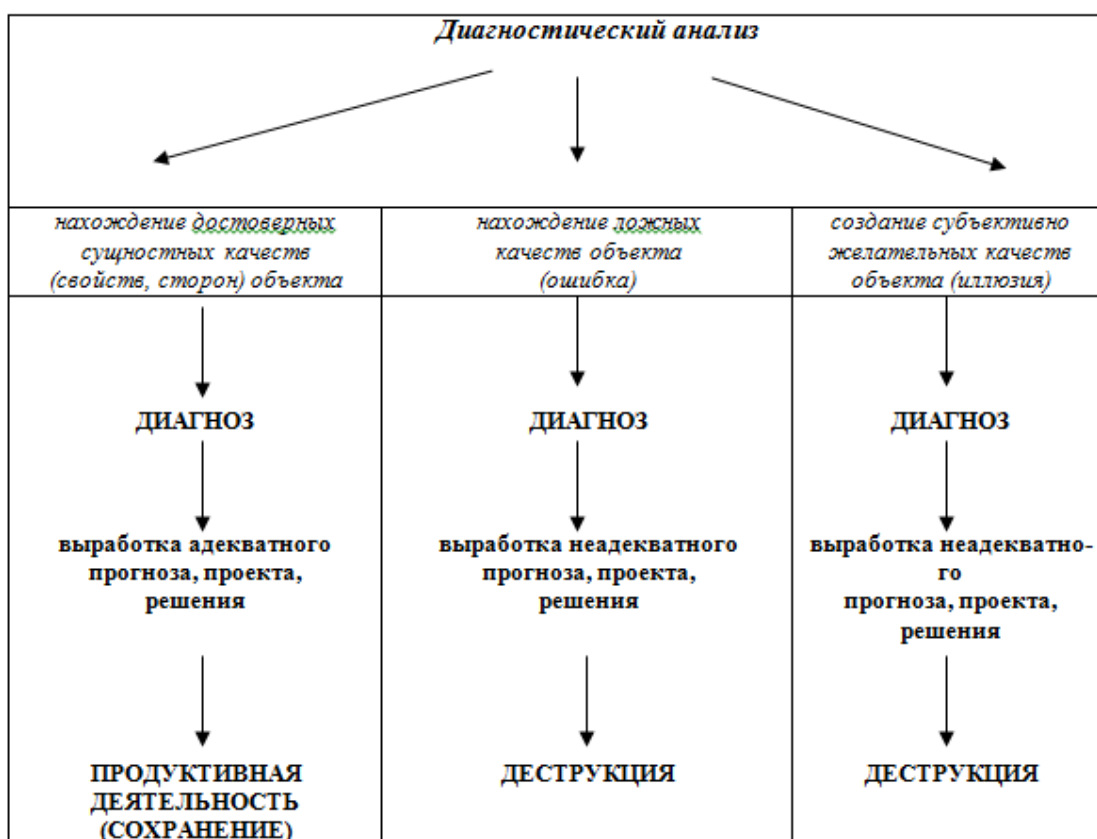


Рис. 1. Процесс и результат диагностического анализа

При этом из схемы видно, что чем выше уровень достоверности в анализе каждого из составляющих объект элементов, тем эффективнее и выработка прогноза, проекта, решения, способствующего успеху, сохранению, необходимым сторон, сфер, аспектов исследуемого явления, каким бы уровнем сложности оно ни обладало.

Полагаем, что любой руководитель должен быть, прежде всего, профессионалом в сфере диагностики, владеющий арсеналом средств диагностического анализа (применительно к своей функциональной области). Одним из критериев подготовки таких специалистов является широта мышления, формируемая на основе фактологического знания. Степень точности

диагностирования зависит в первую очередь от широты мышления и адекватности картины мира.

Для того, чтобы ответить на вопрос: насколько «весомо» в данной интерпретации системы познания фактологическое знание, приведём ещё одну схему (рис. 2).

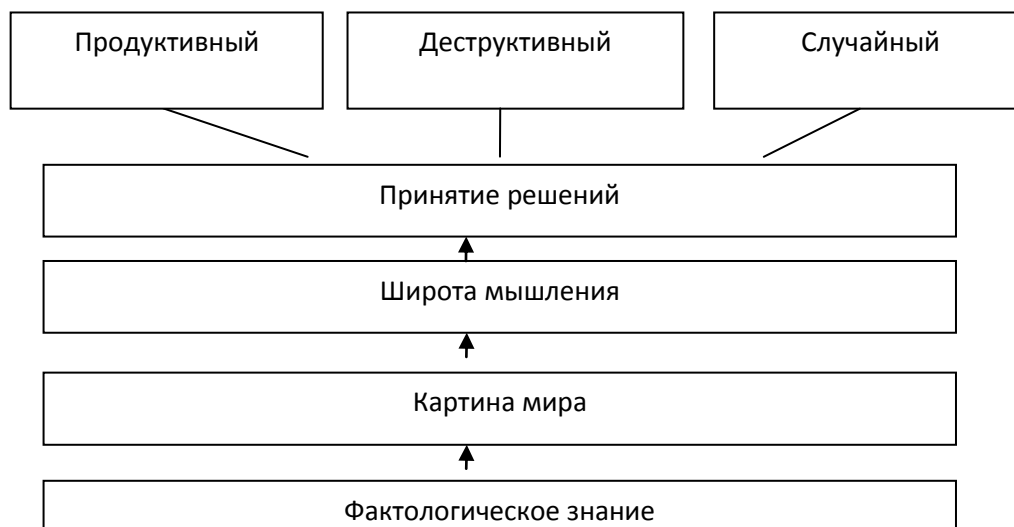


Рис. 2. Влияние фактологического знания на продуктивный результат деятельности

Если заменить текст в нижнем блоке на слова: «ограниченность фактологического знания», во втором снизу блоке появится: «ограниченность картины мира», затем – «узость мышления». А теперь представим, какими в этом случае могут оказаться профессиональные решения. Деструктивность результата здесь становится преобладающим началом, а успех лишь случайным фактором. Конечно, исключать здравый смысл не стоит, но, к сожалению, узость картины мира сильно ограничивает и здравый смысл. В этом случае принятие решений может повлечь за собой целую цепь далеко не случайных процессов. Для того, чтобы уничтожить любую сверхдержаву, можно ограничиться одним: развалить в ней систему образования, подменяя её системой формирования узких профессиональных навыков. А узкий специалист по определению не способен адекватно диагностировать находящиеся в поле его функционирования процессы с тем, чтобы принимать оптимальные решения.

Список использованной литературы.

1. Кучерявенко С.В., Быстрова А.Н. Диагностический анализ как методология познания сложных систем: монография [Текст] / С.В. Кучерявенко, А.Н. Быстрова. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 131с.

2. Кучерявенко С.В. Системная диагностика в психолого-педагогическом процессе // Теория и практика современного профессионального образования в университете: Материалы межвузовской научно-методической конференции / СГУПС, САФБД, НТИ МГУДТ. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2008. – С. 199– 203.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Е.В. Лихачёва

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: likhacheva.ekaterina@gmail.com

Научный руководитель: Корнева О.Ю., канд. экон. наук, доцент

Совершенствование коммуникаций с внутренней и внешней средой на сегодняшний день является неотъемлемой частью, формирующей уровень конкурентоспособности любого банка. Данная отрасль характеризуется наличием достаточно жесткой конкуренции, вследствие специфического характера банковских продуктов. Исходя из чего, ключевой ориентацией всех служб банка должен выступать потребитель. В связи с этим, в процессе работы с любой сферой деятельности банка, формирующей его репутацию необходимо, в первую очередь, делать акцент на потребителе.

В современной экономике в банковской сфере существует весьма ощутимая конкуренция, поэтому борьба за клиентов должна переходить в сферу повышения качества обслуживания. Развитие долгосрочных отношений – сложный процесс, поскольку сегодня эластичное предложение на рынке банковских услуг оставляет выбор за потребителем.

Для развития долгосрочных отношений необходимо работать как с внешней, так и с внутренней средой банка.

Во внешней, т. е. клиентской среде одно из первостепенных значений играет репутация банка, которая складывается из популярности банка, качества обслуживания, наличия социальных программ, а также выстраивания доверительных отношений с клиентами.

Неотъемлемой частью репутации банка является деловая репутация руководителя. Известно, что далеко не все банкиры любят публичность, хотя в эпоху глобализации публичность первого лица становится требованием рынка, так как его безупречная деловая репутация является неотъемлемым условием успешности в бизнесе, поскольку гарантирует лояльность клиентов, поддержку партнеров и инвесторов. Руководитель сегодня – это не просто управленец, принимающий решения, а живое воплощение организации в глазах внешнего мира. Каждое его слово, каждый поступок во многом определяют отношение к банку. Для России вопрос деловой репутации банкиров особенно важен в связи с тем, что неоднозначное отношение россиян к развитию в стране рыночных отношений ставит перед обществом задачу укрепить и развить в России позитивную репутацию бизнесменов, поскольку именно они являются носителями новых экономических отношений, от их успешной деятельности все более зависят развитие экономики страны, социальная и политическая стабильность общества, необратимость демократических перемен, имидж России в глазах мирового сообщества [1].

Когда банк воспринимается клиентами через узнаваемый образ его руководителя, он становится как бы «своим», а открывать счет у «своего» банкира гораздо надежнее. Не случайно современные маркетинговые технологии направлены на то, чтобы «очеловечить» компанию и ее продукт, приблизить ее к обществу. Среди отраслей, где публичность руководителя жизненно необходима банковская сфера стоит одной из первых. Хорошим примером является банк J.P.Morgan. Его рекламный

слоган гласит: «Сам господин Морган был богат и успешен, отдайте его банку свои деньги – и он сделает богатыми вас тоже» [2].

Ни для кого не секрет, что для человека как потребителя важную роль играют не только материальные, но и духовные ценности. Это говорит о том, что для многих клиентов осознание того, что банк, в котором они обслуживаются, постоянно на слуху, является значимым, им этот момент доставляет некое удовольствие.

Таким образом, социальные программы, такие как помощь, больным СПИДом или лейкемией, стипендиальные программы, стимулирующие молодежь и т. д., также являются одной из формирующих составляющих положительной репутации.

На сегодняшний день, сфера обслуживания является основным из направлений деятельности любого банка, желающего заполучить новых клиентов и улучшить отношения с существующими. В основе любых отношений лежит психология, поэтому залогом успеха в построении долгосрочных отношений с клиентами является создание в их сознании образа их значимости для банка. На сегодняшний момент ситуация складывается так, что приходя в банк и пользуясь например такой услугой как кредитование потребитель ощущает себя должником. Задача HR-службы банка в данном случае заключается в обучении сотрудников грамотному общению с клиентами, в итоге которого клиент ощущает себя потребителем услуги, а не должником.

Одной из проблем, затрудняющих развитие качественного сервиса в российских банках, является кадровый аспект. Ведь одной из составляющих успешного сотрудничества клиента с финансовым учреждением – это удовлетворенность общением с человеком, с которым приходится контактировать, начиная с охранника и заканчивая руководством банка. Поэтому обучение персонала является более важным, нежели формирование клиентской базы, так как выступает базисом долгосрочных отношений.

Еще одним важным аспектом, относительно значимости клиента является учет его мнения и наличие индивидуальных условий, которые варьируются в зависимости от статуса клиента и, как правило, представляют собой предоставление дополнительных банковских продуктов на льготных условиях. Так для корпоративных клиентов это могут быть зарплатные проекты, сопровождающиеся выгодным кредитованием сотрудников, возможность оформления кредитных карт, а для розничных клиентов это может быть возможность взять, например, кредит и получить при этом кредитную карту с бесплатным годовым обслуживанием.

В конечном счете, для того, чтобы добиться доверия клиента необходимо предоставить ему такие условия, что ему было бы выгодно работать именно с данной организацией (например, компания, являющаяся корпоративным клиентом, может в короткие сроки оформить крупный кредит без особой бумажной волокиты).

Однако хотелось бы отметить, что процесс формирования долгосрочных отношений включает не только работу непосредственно с клиентами, важной сферой, на которой стоит акцентировать внимание является внутренняя среда банка. С точки зрения сторонников социально-психологического направления менеджмента, считается, что человек, прежде всего существо социальное, которое не просто работает, а живет в организации, следовательно, учет его мнения в планировании, решении текущих вопросов, адекватная оценка его деятельности, различные поощрения ведут к повышению производительности. Также важной составляющей при работе с персоналом выступает степень его осведомленности (знание перспектив). Совокупность

этих элементов кадровой политики приводит к тому, что каждый сотрудник доволен своей работой, у него формируется некая уверенность в организации, в которой он трудится, в кругу своего общения он положительно отзывается о ней, тем самым внося свою лепту в формирование репутации и имиджа [3].

В конечном итоге, можно сделать вывод, что на сегодняшний момент при сложившейся конъюнктуре и уровне конкуренции успех в конкурентной борьбе может быть достигнут только при условии, если банк проложит свой собственный путь развития, направленный на завоевание доверия клиентов и формирование долгосрочных отношений. Такой путь должен включать в себя не только взаимодействие с потребителями в области позиционирования их как клиентов, а не должников, а также уникальный, штучный сервис, но и работу с персоналом, направленную на формирование в сознании каждого из сотрудников уверенности в организации, как одной из составляющих, формирующих репутацию фирмы.

Список использованной литературы.

1. Репутационный менеджмент: интервью с самим собой [Электронный ресурс] // L.S. Consulting. 2012. URL: http://ls-consulting.ru/news/reputacionnyj_menedzhment_intervju_s_samim_soboj/2012-09-29-7 (дата обращения: 30.09.2012).

2. Официальный сайт банка J.P.Morgan. URL: <http://www.jpmorgan.com/pages/jpmorgan/home/individuals> (дата обращения: 28.09.2012).

3. Веселова Н.Г., Трайнев В.А. Социально-психологические основы менеджмента: Учебное пособие/ Н.Г. Веселова, В.А. Трайнев. – М.: Прометей, 2004. – 232 с.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Л.М. Лукша, А.И. Лукша

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

В статье определены основные экономические показатели, характеризующие развитие страхового рынка Российской Федерации. Проанализированы условия функционирования страховых организаций. Выделены существенные факторы, сдерживающие рост страхового рынка. Отмечены основные направления развития страховых организаций в перспективе.

Страховым рынком называют особую социально-экономическую структуру, сформированную в сфере денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита. Иными словами, страховой рынок выступает в роли формы организации денежных отношений по формированию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества.

Страховой рынок России имеет довольно давнюю историю, но анализ текущего состояния логично проводить, имея в виду новейшую историю нашего государства. Исходя из этого, можно сделать вывод, что страховой рынок Российской Федерации также молод, как и сама страна.

Согласно принятым изменениям в законе о страховании, с января 2012 года увеличивается базовый размер уставного капитала страховых компаний. В соответствии с новыми нормами, минимальный уставный капитал перестраховщиков должен быть на уровне 480 миллионов рублей, страховщиков жизни – 240 миллионов рублей, универсальных страховщиков – 120 миллионов рублей, страховщиков, занимающихся медицинским страхованием – 30 миллионов рублей.

По мнению главы Федеральной службы страхового надзора (Росстрахнадзор) Александра Ковалева более 60 % страховых компаний не смогут выжить, шансов выжить меньше всего в основном у небольших региональных компаний.

Темпы прироста обязательств страховых компаний за последние 2,5 года почти в 4 раза превысили темпы прироста собственных средств. По данным ФССН на 1-ое июля 2010 года совокупная величина обязательств российских страховщиков составила 221,8 млрд. рублей, увеличившись за 2,5 года на 59,2 %. За аналогичный период собственные средства выросли на 15,8 %, активы – на 26,4 %. Помимо этого у страховых компаний ускоренными темпами росли и скрытые (внебалансовые) обязательства. Однако показатели долговой нагрузки российских страховщиков находятся на неопасном для отрасли уровне. По данным ФССН, в целом по рынку отношение заемных средств к собственным средствам составляет 17 %, к активам – 4,4 %, а совокупная величина займов и кредитов на 1-ое июля 2010 года равна 42,5 млрд. рублей. Однако индивидуальные риски по кредитным обязательствам ряда страховщиков оцениваются как высокие. По данным ФССН, у многих страховых компаний, в том числе и у достаточно крупных, сумма заемных средств сопоставима с суммой собственных средств, а у 9 компаний она превышает собственные средства. [2, с. 178]

На фоне сокращения число основных субъектов, сумма собираемых премий неуклонно растет: за прошедшее десятилетие данный показатель увеличился практически в 5 раз. При этом объем страховых выплат увеличился в 7 раз, однако коэффициент выплат увеличился лишь до 73,82 %, что считается характерным для развивающегося страхового рынка. Кроме того, постоянно растущий объем страховых премий в абсолютном выражении не увеличивает доли страховых платежей в ВВП, который с 2001 года по 2010 год колеблется в диапазоне от 2,1 до 3,4 %, тогда как аналогичные показатель в развитых странах составляет 8–9 % ВВП.

На основе двух вышеописанных факторов становится понятно, что выживать на данном рынке удастся лишь наиболее крупным компаниям, что порождает концентрацию рынка. Если в первом полугодии 2010 года на долю 20 крупнейших компаний (кроме ОМС) приходилось 60 % премий, то по итогам 9 месяцев эта величина вернулась на уровень первого квартала и составила 69 %.

Следует учитывать, что из-за неравномерного развития регионов, находящихся в разных условиях, существенно различаются и перспективы развития региональных рынков страхования. Невооруженным взглядом заметно, что большую часть страховых премий компании получают на территории Центрального федерального округа. Такой территориальный дисбаланс характерен практически для всего финансового сектора Российской Федерации.

Неравномерность спроса на страхование по регионам вызывается, в первую очередь, такими факторами, как различия в уровне жизни проживающего на ее территории населения, различия в менталитете, в уровне страховой культуры.

Существенным фактором, мешающим развитию рынка страховых услуг, является низкий уровень страховой культуры населения. Отчасти преодолеть его мешает низкий уровень дохода, катализирующий недоверие к процедуре страхования. Но, согласно данным Центра стратегических исследований Росгосстраха, с 2005 года наметилась тенденция к изменению отношения населения к страхованию. Из статистики Росстата известно, что в 2008–2010 годах реальные доходы населения непрерывно росли (2,3 %, 2,1 %, 4,6 % соответственно). Тем не менее, в 2009 году произошло заметное снижение объема премий за счет средств граждан, как в реальном, так и в номинальном исчислении (на 7 и 15 % соответственно), а в 2010 году они незначительно превысили уровень 2008 года.

Дело в том, что различные группы населения проявляют неодинаковую активность на страховом рынке. Исследования показывают, что больше половины спроса населения на страхование формируют 20 % наиболее состоятельных россиян – девятая и десятая децильные группы по уровню дохода.

Доходы наиболее состоятельных россиян заметно упали в 2009 году, несмотря на то, что средний уровень доходов населения сохранился на прежнем уровне. В 2010 году доходы наиболее состоятельной группы возобновили свой рост, однако в реальном исчислении они остались на уровне 2009 года. Именно этим объясняется нулевой реальный рост рынка страхования за счет средств граждан в 2010 году. [1, с. 77]

Данный взгляд страхователей обусловлен социально-экономическим кризисом и не соответствует классическому подходу к сущности страхования, так как психологическая защита, предоставляемая страховыми услугами, доминирует над экономической, что недопустимо для финансовой категории. [3, с. 6]

Несомненно, происходит рост страховых премий и выплат в номинальном выражении, чего не наблюдается при корректировке данных показателей на темп инфляции. По итогам 2010 года общий сбор страховой премии на рынке без ОМС вырос на 8,2 %, а дефлятор ВВП (инфляция по экономике в целом) составил 10,3 %. Таким образом, реальный размер страхового рынка в России (без ОМС) в 2010 году сократился на 2% по сравнению с 2009 годом. При этом реальный размер рынка страхования за счет средств граждан остался на уровне 2009 года, а рынок страхования за счет средств предприятий снизился на 2,3 % по сравнению с предшествующим годом. Таким образом, падение реального размера российского страхового рынка определяется сокращением сегмента корпоративного страхования.

Как следствие, мы видим за последнее время сокращение отношения страховых премий по рынку в целом (без ОМС) к ВВП страны – оно снизилось в 2010 году до 1,2 % против 1,3 % годом ранее.

Хотя рынок страховых услуг в стране и в регионах в целом сформирован, он характеризуется наличием ряда проблем:

- сохраняется высокий уровень диспропорции между объемами страховых премий и взносов (по сравнению со страховыми компаниями западных стран, с более сопоставимыми объемами премий и взносов), относительный баланс данных показателей соблюдается лишь в обязательном сегменте страхования;
- низкий уровень страховой культуры и гражданской ответственности ряда руководителей приводит к тому, что они экономят на страховании рисков (это, в частности, касается страхования рисков строительно-монтажных работ), что нередко приводит к значительному ущербу;

- проблема низкого уровня доходов значительной части населения, в частности, не способствует развитию форм долгосрочного страхования жизни – одной из наиболее распространенных форм страхования в развитых странах, которое хоть и увеличилось в 2010 году по сравнению с 2009 годом почти в 1,5 раза, остается наименьшим из видов добровольного страхования, как по объемам собираемых премий, так и по сумме выплат;
- низкий уровень страховой культуры населения, распространенность установок недоверия к деятельности страховых компаний;
- распространенность установок по отношению к страхованию как к издержкам, которыми можно пренебречь в условиях финансового и экономического кризиса;
- крайне высокая концентрация страхового рынка [4, с. 15].

Список использованной литературы.

1. Журавин С.Г. Иванушкина И.С. Особенности цикличности развития страхового рынка Российской Федерации // Вестник МГТУ им. Г.И. Носова. – 2010. – № 3. – С. 77–80.
2. Картамышева Н.В. Формирование российского страхового рынка: исторический аспект // Российское предпринимательство. – 2010. – №11. – С. 177–181.
3. Марчук И.П. Тенденции развития страхового рынка в современной России // Страховое дело. – 2009. – №9. – С. 5–10.
4. Прокопьева Е.Л. Основные тенденции развития страхового рынка и факторы, влияющие на него // Страховое дело. – 2010. – №7. – С.11–15.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Э.С. Максимова, Е.Э. Плахина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: rock_angel_16_46@mail.ru

Научный руководитель: Кац В. М., канд. физ.-мат. наук, доцент

В данной статье рассматривается актуальный вопрос на сегодняшний день – прогнозирование валютного курса. Раскрыто понятие валютного рынка и дан краткий теоретический обзор методов прогнозирования курса валют. Также был проведен анализ нескольких методов, при помощи которого, мы попытались ответить на вопрос: «Какой из рассматриваемых методов является наиболее точным в своих прогнозах и наименее трудоемким и сложным в расчетах?».

В настоящее время для всех участников валютного рынка актуален вопрос прогнозирования возможных изменений курса с целью минимизации потерь и обеспечения прибыльности совершаемых операций, поэтому цель данной статьи это определение метода, который будет показывать достоверные результаты при применении его на практике. Задачами являются определение понятия валютного рынка, краткий теоретический обзор методов прогнозирования валютного курса и анализ нескольких методов для выявления из них наиболее эффективного.

Понятие валютного рынка включает в себя многообразие финансовых инструментов и институтов, органы регулирования и пр. участников, которые оказывают разнонаправленное влияние на динамику валютного курса, что приводит к его изменчивости, которая, в свою очередь, является основной причиной его неопределенности [3].

Прогнозирование дает возможность сделать правильный выбор относительно валюты цены и валюты платежа во внешнеторговых контрактах; валюты международного кредита и платежа; валюты, в которой ведется счет корпораций в банке; денежной единицы, в какой деноминируются заграничные капиталовложения компании или заграничные активы банка [4].

Для прогнозирования валютного курса используют методы фундаментального и технического анализа, которые являются основой инструментария валютного дилинга [3]. Оба подхода нацелены на решение одной и той же задачи прогнозирования, но подходят к ее решению с разных позиций, что позволяет говорить об их комплементарности.

Фундаментальный анализ предусматривает изучение тенденций формирования цен, исходя из базовых факторов экономики, к числу которых относятся, в частности, процентные ставки, налоги, уровень безработицы, состояние бюджета, инфляционные процессы, стабильность политической системы и проводимая экономическая политика [2].

Технический анализ – это общепринятый подход к изучению рынка, имеющий целью прогнозирование движения валютного курса. Технический анализ предполагает, что рынок обладает памятью. Это значит, что на будущее движение курса существенно влияют закономерности его прошлого поведения. Иными словами, рынок может «запомнить», как себя вести в определенной ситуации, в следующий раз это может повториться [1].

Данный анализ строится на трех основных принципах:

1. Движения рынка учитывают все.

Суть этого утверждения заключается в том, что любой фактор, влияющий на обменный курс, – экономический, политический, психологический – заранее учтен в его графике. Поэтому изучение графика цен – обязательное условия для прогнозирования.

2. Цены двигаются направленно.

Тренд – это определенное направление движения курса. Главная задача технического анализа – выявление трендов для их использования в торговле.

Все теории и методики технического анализа основаны на том, что тренд движется в одном и том же направлении, пока не подаст особых знаков о развороте.

3. История повторяется.

Технические аналитики объясняют это тем, что из века в век человеческая психология остается неизменной. Другими словами, понимание будущего лежит в изучении прошлого [5].

Все методы технического анализа можно разделить на три группы: графический, теория циклов и математико-статистический. К последней группе относят методы, в основе которых лежат формализованные модели, описывающие закономерности поведения макроэкономических показателей (валютного курса), построенные с помощью известных математических и экономических теорий [3].

Рассмотрим более подробно методы, применяемые для прогнозирования курса валют:

1. Эконометрический метод.

Основополагающим определением в данном методе является понятие стационарности исследуемого временного ряда. Если рассматриваемый ряд оказывается нестационарным, то при его анализе велика вероятность построения «мнимой регрессии», то есть определение статистически значимой связи там, где ее на самом деле нет [1].

Достоинством этого метода является незначительная трудоемкость при работе с ним. При использовании данного метода достаточно просто построить прогноз. Но их можно строить только на краткосрочный период, так как при большем погружении в будущее совокупная ошибка накапливается, то есть каждое следующее прогнозное значение содержит все больше погрешностей, чем предыдущее. И это главный недостаток эконометрического метода.

Еще одним недостатком является неудовлетворительные результаты прогнозов при применении данного метода на практике.

2. Метод «Гусеница»–SSA.

Целью данного метода является разложение временного ряда на интерпретируемые аддитивные составляющие. При этом в условиях применимости ряда нет требования к его стационарности. Также не требуется знание модели тренда, а также сведения о наличии в ряде периодических составляющих и их периодах [1].

Несмотря на данные преимущества этого метода перед эконометрическим, прогнозирование курса валют при помощи метода «Гусеница»– SSA представляет собой трудоемкую и сложную работу, так как требуется произвести множество математических действий по разложению временного ряда.

Важно отметить, что для данного метода существует программный пакет CaterpillarSSA, который позволяет разложить ряд на компоненты, аппроксимировать ряд на основе проведенного анализа, выделить тренд, а также построить прогноз.

Прогнозы, получаемые с помощью этого метода являются не совсем точными, так как он в большинстве случаев точно определяет движение цены в будущем, но вот абсолютные значения отстают от реальных.

3. Теория нейронных сетей.

При прогнозировании валютных рынков при помощи нейронных сетей в качестве входной информации могут выступать: ценовая динамика и ее производные (значение индикаторов, значимые уровни и тому подобное), а также другие рыночные показатели [1].

Несмотря на то, что основные расчеты проводит компьютер, этот метод является самым сложным, так как данные в обычном представлении не могут быть использованы для расчетов, поэтому их нужно преобразовывать. И здесь возникает задача выбора метода преобразования данных с наименьшей потерей информации о первоначальных значениях. Помимо этого перед исследователем стоит еще одна не менее важная задача: выбор наиболее приемлемой конфигурации нейронной сети.

Достоинством данного метода является достаточно точные результаты прогнозирования курса валют, но качество результатов очень сильно зависит от правильно выбранных параметров входа и выхода нейронной сети.

Для метода нейронных сетей существует несколько программных пакетов, например, таких как NeuroSolutions (преимущество этого пакета заключается в его

практически неограниченной мощности) и NeuroShell Day Trader Pro (это специализированный нейропакет, предназначенный специально для прогнозирования финансовых рынков).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что самый простой и не трудоемкий метод прогнозирования – эконометрический метод, но использование его на практике практически невозможно, так как он выдает неудовлетворительные результаты прогнозов и может использоваться только для краткосрочных периодов. Наиболее точным из всех методов, предложенных к рассмотрению, является метод, основанный на теории нейронных сетей, но его недостаток заключается в трудности расчетов и подбора наилучших параметров для прогнозирования курса валют.

Список использованной литературы.

1. Дегтярев В. М. Прогнозирование валютных курсов с использованием эконометрических моделей и искусственных нейронных сетей [Электронный ресурс]. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/dissert065.pdf (Дата обращения 27.09.2012 г.).

2. Дегтярев К. Ю. Прогнозирование валютных котировок с использованием модифицированного стационарного метода, основанного на нечетких временных рядах [Электронный ресурс]. URL: <http://www.exponenta.ru/educat/news/degyarev/paper2.pdf> (Дата обращения 25.09.2012 г.).

3. Крюков П. А. Методология моделирования динамики валютного курса [Электронный ресурс]. // Молодой ученый. URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/10/748/> (Дата обращения 23.09.2012 г.).

4. Прогнозирование валютного курса [Электронный ресурс] // Финансы и инвестиции. URL: <http://www.theomniguild.com/prognozirovanie-valyutnogo-kursa.html> (Дата обращения 23.09.2012 г.).

5. Прогнозирование движения валютных курсов [Электронный ресурс] // Финансовый беттинг. URL: <http://www.finbetting.info/stati.php?id=22> (Дата обращения 26.09.2012 г.).

ПРЕДЕЛЫ РОСТА СИСТЕМ: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОТИВ РАЗНООБРАЗИЯ

В.А. Маланина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск

E-mail: milanskaya@mail.ru

В статье анализируются два основных подхода к феномену разнообразия систем: разнообразия как недостатка, который необходимо устранять специализацией и разнообразия как достоинства, обеспечивающего устойчивость и гибкость системы. На размер узкоспециализированных систем налагает ограничения только размер рынка, широкая специализация объективно не позволяет системе оставаться маленькой.

На сегодняшний момент в экономической и бизнес-литературе сложилось два принципиально отличных друг от друга представления о разнообразии. Одни авторы (начиная с классиков А.Смита и Д. Рикардо и заканчивая популярными современными бизнес-консультантами Дж. Траутом и Э. Райсом) [1] призывают сосредотачиваться на чем-то одном, не «распыляться» и культивировать свою специфику; другие (А. Серра, Ф. Лист, Э. Райнерт) [2] настойчиво предостерегают от узкой специализации стран, регионов и городов на уже имеющихся сравнительных преимуществах, призывая формировать новые производства и кластеры даже при полном отсутствии ресурсных предпосылок. Последним призывам последовали в свое время такие страны как Великобритания, Голландия, Япония, Южная Корея; города – Венеция, Дельфт, Новосибирск, Томск. По пути диверсификации идут и университеты: многие из них начав с богословского, медицинского факультетов, в настоящее время являются весьма многопрофильными. Университет Барселоны – до 15 факультетов (от туризма до ветеринарии), Оксфордский университет вырос до 38 колледжей, Кембридж – до 32, МГУ до 38 факультетов, Томский государственный университет – до 22. Существуют, разумеется, качественные различия между системой «предприятие» и системой «страна»: разные целевые функции, разные бюджетные ограничения, однако в теории границы между микро- и макросистемами незаметно стираются.

Теория сравнительных преимуществ хорошо работает на микроуровне и кажется более подходящей для фирм, нежели стран или городов. У современной Монголии, Перу или Эквадора меньше сравнительных преимуществ, чем у компании Apple; влияние транснациональных корпораций на политику зарплат больше, нежели влияние профсоюзов и даже коммунистической партии Китая. Разнообразие национальной экономики осуждается мейнстримом экономической теории и, что более опасно, финансирующими соответствующие структурные реформы международными финансовыми и торговыми организациями; разнообразие коммерческой фирмы осуждается гуру маркетинга. Практика, впрочем, богата примерами успешной (CocaCola) и неуспешной (американские железные дороги) узкой специализации; равно как и примерами успешной (GeneralElectric, LG, Samsung) и неуспешной многопрофильности (GeneralMotors, Dell).

Граница между фирмой и рынком определена в классической работе Р. Коуза «Природа фирмы» там, где издержки реализации дополнительной транзакции внутри фирмы равны аналогичным издержкам реализации рыночной транзакции [3]. О.

Уильямсон полагает, что выбор между иерархией, рынком и гибридными формами организации определяется степенью специфичности активов, с которыми работает фирма [4]. В целом, институционалисты вопрос о разнообразии и синергии видов деятельности экономических агентов напрямую не ставят, обосновывая скорее вопрос размера фирмы. Однако, концепция транзакционных издержек может быть полезна при выборе между узкой специализацией и многопрофильностью. Даже при комплементарности видов деятельности (нефтедобыча – нефтепереработка – сеть заправок станций) компания может минимизировать транзакционные издержки заключения контрактов и борьбы с оппортунизмом и одновременно иметь высокие издержки управления, и, соответственно, ничего не выигрывает от вертикальной интеграции. Не только большие системы могут экономить транзакционные издержки и справляться с оппортунизмом. Некоторые авторы видят будущее экономики в децентрализации, самоуправлении и небольших по масштабу и безвредных для окружающих и окружающей среды операциях [5]. Малый размер, таким образом, становится не только препятствием для большого ущерба, но также исключает анонимность воздействия и повышает ответственность при использовании ресурса. Хорошо известно, что национальные компании государству проще держать под контролем, нежели транснациональные.

В книге Дж. Траута «В поисках очевидного» [1] современным маркетологам, стратегам и рекламистам настойчиво предлагается вернуться к простым и очевидным истинам. В частности, что компания работает прежде всего для клиентов, а не для прибылей, а клиенты должны иметь о ней четкое, свободное от двусмысленностей представление. Потребительское восприятие IBM как компьютерной фирмы блокирует ее возможности быть успешной на рынке копировальной техники, восприятие Хегох как фирмы, придумавшей копировальные аппараты, не позволяет ей успешно торговать компьютерами.

Парадокс между опорой на сравнительные преимущества и стремлением к разнообразию разрешается через использование экономическими агентами двух различных принципов структурирования своего бизнеса: иерархическом и сетевом. Мы, разумеется, не игнорируем очевидную возможность организации такой формы бизнеса, в которой несколько иерархий входят в одну сеть. Примеров таких взаимодействий множество: отношения автомобильных концернов со своими поставщиками или дилерами, отношения внутри нехолдинговых бизнес-групп или университетских консорциумов, функционирующих на основе договора о сотрудничестве между равноправными партнерами, сохраняющими юридическую и финансовую независимость.

Рассматривая организационные структуры в исторической перспективе, мы можем утверждать, что в человеческом обществе сети первичны, иерархии же возникают значительно позже. Семейные, родовые, внутриобщинные связи приводят к формированию хозяйственных иерархий. Это часто бывает вызвано внешними «вызовами»: необходимостью осуществлять координацию ирригационных работ, противостоять набегам соседних племен, реагировать на изменение спроса на располагаемый данным сообществом ресурс [6].

В рамках индустриального общества эти иерархии усложняются настолько, что управление ими становится эффективным только в случае дробления большой иерархии на несколько маленьких, между которыми необходимо налаживать уже сетевые взаимодействия. Примерами тому могут служить добровольное дробление

бизнеса в случае, если в нем начинают пересекаться интересы нескольких семей или же принудительное дробление южнокорейских чеболей в 1990-х годах и принявшая форму закона просьба правительства заниматься только «corebusinesses».

Иерархии хорошо защищают сравнительные преимущества. Сети хорошо поддерживают разнообразие. Пожалуй, адекватным сравнением здесь выступает аналогия с постоянным местом работы и работой по совместительству, в котором наличие последней придает человеку уверенность и гибкость. Хорошей стратегией страны, города, университета, и даже индивида является реализация сравнительного преимущества параллельно (и сознательно) отвлекая часть вполне подходящих для его реализации ресурсов на непрофильную, не подкрепленную сравнительными преимуществами деятельность. Эрик Райнерт приводит в пример специализацию на производстве изначально технологически весьма простой продукции – мячей для гольфа, приносящую доходы США и разрушительную для Гаити специализацию на бейсбольных мячах, поскольку технологию производства последних не затронули инновации[2]. Проблема в том, что никогда нельзя знать заранее, какой именно продукт или услуга в будущем будут подвержены воздействию инноваций. В определенный момент, две упомянутые экономики находились в равных условиях и мячи отшивались вручную. Соответственно, практически любым системам – странам, городам, университетам и людям – может быть выгодно поддерживать разнообразие в ущерб текущему доходу от реализации сравнительных преимуществ.

Список использованной литературы.

1. Траут Дж. В поисках очевидного / Дж. Траут. – СПб.: ПИТЕР, 2009. – 272 с.
2. Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [Текст] / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с. (Экономическая теория).
3. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / под ред. В. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 11–32.
4. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон // Теория фирмы: пер. с англ. / под ред. В. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 33–53.
5. Schumacher E.F. Small is beautiful. Economics as if people mattered. Hartley & Marks Publishers Inc, 1999.
6. Гусейнов Р. История мировой экономики: Запад – Восток – Россия / Р. Гусейнов : учеб. пособие. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2004. – 552 с.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В.И. Марчук

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

При рассмотрении данной темы возникает вопрос: если бизнес по своему определению нацелен на получение и максимизацию прибыли и его коммерческая функция на первом месте, то на сколько полно и эффективно может он выполнять социальную, и в чем она выражается именно для занятых в сфере малого предпринимательства.

С позиций классической экономической теории малое предпринимательство отличается от крупного размерами. С институциональных позиций малое предпринимательство качественно определенный общественный институт. Представляется, что возможно выделить следующие его принципиальные особенности:

- единство отношений собственности и управления;
- единство объекта управления;
- численность коллектива допускает прямой эмоционально-психологический контакт руководителя фирмы (предприятия) с каждым его работником.

Количественные показатели определяют не статус малого предпринимательства как социально-экономического института, а лишь его разделение на средний, малый (преимущественно хозяйственные товарищества и кооперативы) и мелкий бизнес (преимущественно без образования юридического лица) [1, с.25].

Предприниматель – это физическое или юридическое лицо, которое владеет и распоряжается (управляет) обособленным имуществом (в качестве собственника, арендатора, на правах доверительного управления по контракту или трастовому договору и так далее) в целях извлечения прибыли или дохода, достаточного для оказания социальных услуг на основе самокупаемости.

Малое предпринимательство обладает не только количественной, но и качественной определенностью. Его главная черта – соединение функций собственника (распорядителя) имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самокупаемость бизнеса. Соединение собственности и управления в малом предпринимательстве дает реальные преимущества в конкурентоспособности.

Макроэкономический эффект малого предпринимательства реализуется не только в увеличении объема продаж и прибыли на микроэкономическом уровне, но, прежде всего, в социально-экономических преобразованиях в масштабах общества в целом, трансформированного к устойчивому социально-экономическому развитию.

Сюда относятся:

- развитие предприимчивости населения, его адаптация к новым хозяйственным условиям;
- создание новых рабочих мест, позволяющее сократить расходы государства на выплату пособий, связанных с безработицей, на борьбу с преступностью и так далее;
- формирование среднего класса;

введение в хозяйственный оборот новых ресурсов, неэффективных для крупного бизнеса;

– выявление новых ниш рынка, связанных с удовлетворением индивидуальных и групповых запросов, нестандартными услугами и тому подобное.

На макроуровне реализуются следующие преимущества малого предпринимательства:

– ориентация на конечного потребителя, учет его нестандартных запросов и интересов при личном контакте;

– быстрота реагирования;

– простота организации, высокая внутренняя мобильность при изменении спроса с использованием местных ресурсов, неэффективных для крупного бизнеса;

– высокая рентабельность работы на «узких» сегментах рынка, ориентированных на ограниченный и специфичный круг потребителей;

– возможность для самореализации людей с особой инициативой и предприимчивостью, а также ограниченной трудоспособностью (инвалиды, пожилые граждане и так далее).

Малое предпринимательство стабилизирует рынок, вовлекая в оборот местные сырьевые ресурсы, использование которых невыгодно гигантам, а также точнее учитывает запросы местного рынка, оно содействует развитию малых городов и поселков, уменьшает время поездок на работу и общие транспортные расходы, облегчает нагрузку на природу, рассредоточивая производство по многим регионам страны [2, с.75].

Соединение собственника и предпринимателя в одном лице позволяет не только сократить управленческий персонал, но и повысить сплоченность и взаимопомощь работников.

Для России особое значение имеют три аспекта социального эффекта малого предпринимательства:

– трудоустройство работников, высвобождаемых при реструктуризации крупных, в том числе государственных, предприятий;

– формирование среднего класса собственников;

– сокращение теневой экономики.

Важнейшим социальным институтом рыночной экономики является взаимное доверие населения, власти и бизнеса, что обусловлено преодолением чрезмерной дифференциации доходов и формированием среднего класса как основы стабильного гражданского общества. Важнейшим из социальных эффектов развития малого предпринимательства является сокращение численности беднейших слоев населения.

В настоящее время предпринимательство рассматривается с разных точек зрения: как стиль хозяйствования, как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка и как взаимодействие субъектов рынка.

Анализируя различные точки зрения по этому вопросу, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода.

Список использованной литературы.

1. Агеев. А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – Москва, 2010. –250 с.

2. Тертышный С.А. Государственная и частная формы собственности: поиск критерия эффективности // Современные аспекты экономики, 2007.– № 9. – С. 143–180.

АЛЬТЕРНАТИВА ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ – СТРОИТЕЛЬНЫЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ КАССЫ

А.А. Петлина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Anastasia.A.P@mail.ru

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

Выявлена альтернатива ипотечному кредитованию в России – строительные сберегательные кассы, основанные на европейском опыте, в частности на чешском. Рассмотрен вариант создания неких касс взаимопомощи, которые были актуальны в советское время. Отмечены основные задачи стройсберкасс, также их плюсы и минусы. В настоящее время разрабатывается и активно обсуждается правительством законопроект «О строительных сберегательных кассах». Приведены основные инструменты данного законопроекта.

Строительное общество (СО) («building socie») – организация, реализующая контракты со своими членами на предоставление кредита для приобретения или реконструкции жилья, причем получение кредита обусловлено не только залогом и обязательствами заемщика по обслуживанию долга, но и предварительным выполнением плана по накоплению сбережений. От других ипотечных институтов СО отличается тем, что предоставляет права на ссуду только своим вкладчикам.

По мнению Виктора Полтеровича, академика РАН (ЦЭМИ РАН и РЭШ, создание системы строительных обществ является необходимым этапом в становлении массового рынка ипотечного кредита [1]. Попытки «перескочить» этот институциональный этап сопряжены с большими издержками и, почти наверняка, обречены на неудачу. Этот вывод согласуется с общей теорией трансплантации экономических институтов и опирается на анализ: а) особенностей рынка жилья, б) истории развития жилищных финансов в развитых странах, в) недавнего опыта стран Восточной Европы, г) многочисленных попыток создания ипотеки в России в 1992-2003 гг.

В ходе осенней сессии 2012 года нижняя палата рассмотрит законопроект, вводящий в стране так называемые стройсберкасссы [5]. Вкладчик стройсберкасссы – участник государственного проекта, направленного на максимальную оптимизацию условий проживания для людей [2].

По сути стройсберкасса напоминает кассу взаимопомощи. Человек, вступающий в нее, открывает счет и в течение какого-то времени вносит на этот счет деньги. На них начисляются проценты (правда, ниже, чем по банковскому вкладу). Когда на счете вкладчика накапливается 30–50 % стоимости жилья, он получает право воспользоваться ссудой (займом), в размере недостающих 50–70 % стоимости жилья [2]. Ссуда выдается под процент (так же более низкий, чем процент по банковским кредитам).

Источником средств, для ссуды служат упомянутые вклады граждан и плата заемщиков за пользование займами (взятыми в стройсберкассе). Процентные ставки (как на вклад, так и на кредит) фиксированы на все время действия контракта. Как мы уже знаем, обе ставки ниже, чем в банках. Логика проста: несколько лет ты кредитуешь сограждан под невысокий процент, потом они кредитуют тебя тоже под невысокий процент.

Из этой схемы понятно, почему жилищный займ в стройсберкассе может получить только ее вкладчик, причем только по истечении нескольких лет, в течение которых он ежемесячно делал вклады.

Программы жилищных сбережений получили распространение в ряде стран Восточной Европы: в Чехии, Венгрии, Словакии, Хорватии. Начало заложено в Германии. После Второй мировой войны население Германии остро нуждалось в жилье, так как многие города были разрушены. Пик создания стройсберкасс пришелся на 1950-е годы. Да и в настоящее время в Восточной Европе почти каждый четвертый приобретает жилье через стройсберкассы.

Главными задачами жилищных сберегательных программ в странах Восточной Европы являются: помощь государства в обеспечении жильем граждан; создание условий для увеличения целевых накоплений граждан; оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков; создание источника стабильных долгосрочных фондов.

Большой интерес данной системы склоняется к уже существующей и успешно функционирующей системе в Чешской Республике. На начальном этапе развития в Чехии ипотеки выбор был сделан в пользу отработанной в Германии и успешно использовавшейся в ряде других западных стран схемы ССК. В последующем к этому виду финансовой деятельности были подключены специально лицензированные универсальные банки.

В Чешской Республике система строительных сбережений была введена в 1993 г. В настоящее время здесь работает 6 частных стройсберкасс, в числе учредителей некоторых из них германские стройсбербанки. Размеры государственной помощи в форме премий составляют примерно 25 % годовых накоплений при сумме годовых накоплений не менее 18 000 чешских крон. К 2004 г. открыто 6,5 млн сберегательных контрактов и привлечено средств на сумму 8,3 млрд. евро. Чешские стройсберкассы предоставили более 685 тыс. кредитов на сумму около 2 млрд. евро [3]. Что касается Чехии, то здесь по программе жилищно-строительных сбережений изначально была предусмотрена значительная государственная субсидия, направленная на снижение процентной ставки по кредитам до 6 % (по сравнению с рыночными 14–16 %). Основной формой государственной субсидии стала премия в сумме 25 % (с 2004 г. – 15 %) годовых сбережений (максимум 4,5 тысячи чешских крон на человека, с 2004 г. – 3 тысячи). Цель этой премии – стимулировать семью делать долгосрочные накопления и в конечном итоге создать возможность для банков предоставлять за счет полученных дешевых ресурсов ипотечные кредиты по ставкам ниже рыночных.

Еще одной формой государственного стимулирования участия граждан в системе строй-сбережений в Чехии стало исключение процентных доходов по жилищным вкладам из суммы доходов, являющихся основой для расчета подоходного налога. Условием получения льготных кредитов в рамках программы стройсбережений является накопление гражданами средств в течение не менее 5 лет.

Главным фактором, способствующим развитию программы жилищно-строительных сбережений, являются большие государственные субсидии, которые позволяют создавать значительные накопления в условиях нынешних низких процентных ставок по депозитам. Субсидии составляют значительную часть бюджета. В 2001 году было выплачено 9 миллиардов 313 тысяч чешских крон, а в 2002 году ожидаемый размер субсидий превысит 11 миллиардов чешских крон [4]. В 2004–2005 гг. годовой объем государственных субсидий составит приблизительно 13,5–14,5 миллиарда чешских крон. Из общего объема сбережений около 53 % было выплачено в виде кредитов (строительных и промежуточных). Однако кредитами завершается лишь 30 % общего объема действующих договоров [4]. Этот факт свидетельствует о том, что большинство людей используют данную схему для быстрого прироста накоплений. Кредиты, большинство которых являются промежуточными кредитами, используются для приобретения вторичного жилья и для проектов по реконструкции или модернизации жилья. Кредиты редко используются для строительства нового жилья.

Проект стройсберкасс вполне осуществим, однако препятствиями для него могут стать бюрократия в виде списка необходимых документов для участия в программе, а также отсутствие доступного жилья [5]. Поэтому до тех пор, пока не будет реального по стоимости жилья и четко отлаженной, простой процедуры участия в стройсберкассе, проект вряд ли будет востребован.

Эксперты уверены, что для того, чтобы накопить с нуля в обозримом будущем на недвижимость, цена которой будет расти даже с небольшим отставанием от инфляции, необходимо получать инвестиционный доход в 20 или 30% годовых, что сопряжено с повышенными рисками потерь [5]. Инвестициями для получения первоначального капитала могут быть акции, паи фондов прямых инвестиций, в отдельные периоды – паевые фонды товарного рынка. Эти инструменты способны в среднесрочном периоде заметно опережать инфляцию, правда, это не постоянное их свойство, что, собственно, и отражает сегодняшние рыночные риски.

Список использованной литературы.

1. Полтерович В. Система ипотечного кредитования бывших социалистических стран. Строительные общества: перспектива для России [Электронный ресурс] // Электронный портал: Критика Российских реформ отечественными и зарубежными экономистами URL: <http://www.reforms.ru/polterovich.htm>.

2. Вкладчик стройсберкасс [Электронный ресурс]: Группа компаний Прайм-Сервис. URL: http://www.pm-sv.ru/termin/vkladchik_stroysberkassy.phtml (дата обращения: 24.03.2012).

3. Косарева Н.Б. Опыт стран восточной Европы в области жилищных сбережений [Электронный ресурс] // Основы ипотечного кредитования. Образовательная электронная сеть «ЗНАНИЕ». 2006. URL: <http://uchebnik-besplatno.com/ekonomika-uchebnik/opyt-stran-vostochnoy-evropyi.html> (дата обращения: 15.04.2012).

4. Программа жилищно-строительных сбережений в Чехии [Электронный ресурс]: Электронный портал «Недвижимость- Ипотека- Земельное право». URL: <http://ipnd.ru/ipoteka-za-rubegom/chexiya/158-programma-zhilishhno-stroitelnyh-sberezhenij-v-chexii.html> (дата обращения: 15.04.2012).

5. Субботина С. В России создадут стройсберкассы [Электронный ресурс] // Электронный журнал «Известия». URL: <http://www.severgroup.su/2012/07/24/v-rossii-sozdadut-strojsberkassy> (дата обращения: 15.04.2012).

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ ТЕОРИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

М.В. Плужник

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: pluzhnik@tpu.ru

Научный руководитель: Корнева О.Ю., канд. экон. наук, доцент

В статье приведен исторический обзор экономических представлений о теории воспроизводства. Рассмотрены взгляды таких экономических школ, как физиократы, классики, марксисты, неоклассики, кейнсианство и другие. Показано, что изучению теории воспроизводства на современном этапе уделяется второстепенное значение.

Общественные трансформации могли быть выстроены только на твердом фундаменте, и таким фундаментом является способность социально-экономических систем воспроизводить самих себя. Даже идеи экономического роста, экономической трансформации, социального или технологического нововведения неявным образом содержат в себе «базу отсчета» – достигнутый уровень общественного богатства, национального продукта, общественного и научно-технического развития, которое общество уже способно поддерживать. Начиная с ранних этапов становления экономической науки, ученые задавались вопросом о том, каким образом обеспечивается процесс воспроизводства социально-экономической системы. В зависимости от исторического этапа и общих исследовательских интересов, само понятие «воспроизводства» существенно изменялось.

Теория воспроизводства в ее современном понимании начала складываться в эпоху становления промышленного капитализма. Одним из первых наиболее значительных представителей этого направления экономической мысли стал Ф. Кенэ. [1] Ф. Кенэ исходил из примата производства перед обращением и исследовал непосредственно производство, прежде всего сельскохозяйственное, и законы, управляющие постоянным повторением производства, т.е. воспроизводства. Весьма важным открытием Ф. Кенэ явилось его положение, что процесс воспроизводства может беспрепятственно совершаться лишь при соблюдении определенных пропорций, в том числе между производством и потреблением, отраслями и группами отраслей, прежде всего между сельским хозяйством и промышленностью.

Главная заслуга Ф. Кенэ в исследовании законов воспроизводства состоит в том, что он первым предпринял попытку представить воспроизводственный процесс в виде искусно разработанной таблицы, отражающей годовой оборот совокупного общественного продукта, известную науке как Таблица Кенэ.

Классики в политической экономии методологию исследования и построения своих теоретических систем центра тяжести перенесли из сферы обмена (критика концепции меркантилизма) в сферу производства. [3] Вопросом, принципиально важным для классических экономистов (А. Смит, Т. Мальтус, Д. Рикардо), являлось обеспечение воспроизводимости экономической системы – в первую очередь, со-

здание и использование излишков общественного продукта. Излишки – это тот ресурс, который позволяет обеспечивать общественные изменения и экономический рост, т.е. процесс развития; если общество создает излишки, то оно неизбежно и воспроизводит само себя.

Ключевой идеей для классических экономистов (и, в первую очередь, теоретических построений Рикардо) являлось наличие «стационарного состояния», к которому экономика со временем должна эволюционировать, постепенно используя все возможности для инвестиций общественных излишков. Ценовая система должна устремляться к «естественному» состоянию, в котором все потребности участников экономической системы удовлетворяются, а все возможности для дальнейшего расширения производства исчерпаны. В этом состоянии от «расширенного воспроизводства» богатства происходит переход к «простому» воспроизводству.

Особую ветвь в разработке теории воспроизводства составляют труды представителей мелкобуржуазной политической экономии – Ж.Б. Прудона (1809–1865 гг., Франция), Э.С. Сисмонди (1773–1842 гг., Швейцария) и народников (в последней четверти XIX века в России). [2]

Одна из наиболее впечатляющих попыток синтезировать законы общественного движения была предпринята в трудах К. Маркса. Как и другие современные ему экономисты, Маркс понимает «воспроизводство» общества, в первую очередь, как воспроизводство общественного богатства и связанное с ним воспроизводство общей структуры экономической системы. Стоит заметить, что в схеме воспроизводства Маркса участвуют два основных класса, владельцы капитала и работники; получатели ренты, важные для Рикардо и его предшественников, из схемы Маркса исключаются. [5]

Что касается отношения к материальному производству представителей неоклассического и кейнсианского направлений, то здесь можно отметить следующее. А. Маршалл подчеркивал, что человек является главным фактором и единственной целью производства, а процесс материального производства – соединение природы и труда с целью создания полезности.[1]

Представляет определенный интерес и позиция Дж. Кейнса. Он вполне определенно высказывался по поводу роли производства и финансовых операций в обеспечении страны как потребностей общества, так и экономического развития страны. Он указывал, что «общество в целом не может создать условия для будущего потребления с помощью одних лишь финансовых операций, оно может сделать это только путем расширения физического объема текущего производства». Дж. Кейнс показывает, что при нарушении нормальных соотношений между финансовым и реальными секторами экономики первый начинает обслуживать сам себя, негативно воздействуя на воспроизводственный процесс.[4]

Сплав кейнсианского подхода и марксистской многосекторной модели экономического воспроизводства был осуществлен в работах В. Леонтьева (Leontief, 1966). Предложенная им модель «затраты-выпуск» анализирует процесс образования и распределения продукции в экономической системе.[4]

Наконец, в работах Й. Шумпетера получила развитие идея о ведущей роли научно-технического прогресса для перехода экономической системы от простого воспроизводства к росту (роль прогресса ранее обсуждалась и в работах Дж. Кларка, хотя эти идеи и не получили такой известности, как идеи Шумпетера).[2]

Концепции воспроизводства общества имеют большую значимость и в социологии. Можно сказать, что впервые идея воспроизводства обсуждается уже у «отца социологии» О. Конта. Если в социологии на протяжении двадцатого века происходил неуклонный рост интереса к проблемам общественного воспроизводства (эту проблему ставят в центр своей теории Парсонс, Гидденс, Луман), то в экономической теории картина была иной. [3] На протяжении более чем полувека (с момента безусловного господства неоклассической экономической теории) вопросы воспроизводства экономики являлись второстепенными.

Одной из наиболее вероятных причин этого является победа «смитовского» взгляда (и развившегося из него вальрасианского подхода) на экономические процессы над другими. Интерес к проблеме воспроизводства социума и его экономической подсистемы возродился с возникновением достаточно влиятельной неортодоксальной школы эволюционных экономистов. Развивая идеи Й. Шумпетера, а также американских институционалистов, они предложили рассматривать экономическую систему как неравновесную и подверженную непрерывным изменениям, т.е. эволюционирующую. Работой, которая положила начало широким дискуссиям об эволюционном подходе в экономике, стала книга Р. Нельсона и С. Винтера «Эволюционная теория экономических изменений».[2]

Эволюционный макро-подход представляет собой различные модификации моделей экономического роста с учетом «шумпетерианской динамики» и внутренней структуры экономики.[6] Однако, при всей важности вопроса воспроизводства экономической структуры на макроуровне, вопросы, связанные с содержанием этого процесса, также проработаны недостаточно, и более упорядоченные модели окажутся здесь не лишними.

Таким образом, классическая традиция анализирует, в первую очередь, воспроизводство материального богатства и демографического базиса социально-экономической системы. Однако в ней, как правило, отсутствует в явном виде рассмотрение вопросов, связанных с воспроизводством ключевых знаний и навыков, специфической культуры организаций и основных ценностных систем, системы ролей и отношений внутри социально-экономических систем различного уровня. Вопрос существования теории воспроизводства, отражающей реальные закономерности развития экономики XXI века, остается открытым.

Список использованной литературы.

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Мир, 1994. – 627 с.
2. Давыдов А. А. Системный подход в социологии: законы социальных систем. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 328 с.
3. Каценелинбойген А. И., Мовшович С. М., Овсиенко Ю. В. Воспроизводство и экономический оптимум. – М.: Наука, 1972. – 152 с.
4. Лукша П.О. Самовоспроизводство в эволюционной экономике. – Санкт-Петербург: Изд-во Алетейя, 2009. – 208 с.
5. Хошимура Ш. Теория воспроизводства и накопления капитала. – М.: Прогресс, 1978. – 256 с.
6. Peneder M. Structural Change, Development and Growth // EMAEE'01 Conference Proceedings. Vienna, Austria. 2001.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Е.С. Побежимова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: jem_evge@mail.ru

Научный руководитель: Барышева Г. А., доктор экон. наук, профессор

В статье рассмотрено понятие коммерциализация интеллектуальной собственности. Выделено два варианта коммерциализация интеллектуальной собственности, проведен анализ по данным вариантам. Выявлена необходимость и эффективность финансирования процесса коммерциализации интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность (ИС) в последнее время является одним из наиболее перспективных рычагов управления стоимостью компании и основным инструментом повышения конкурентоспособности на внутренних и внешних рынках, что обуславливает рост заинтересованности предприятий нашей страны к ИС как объекту управления. Эффективное управление процессом коммерциализации РИД возможно лишь при объединении и упорядочивании отдельных этапов и элементов, которые имеют многосторонние взаимосвязи, идущие на сохранения и развития интеллектуального потенциала как стратегического ресурса.

Коммерциализация интеллектуальной собственности – использование интеллектуальной собственности (ИС) в хозяйственной деятельности предприятия.

В соответствии с ПБУ-14/2007, к ИС относятся: произведения науки, литературы и искусства, программы для ЭВМ, изобретения (способ и устройство), полезные модели, селекционные достижения, секреты производства (ноу-хау), товарные знаки и знаки обслуживания. К ИС относится также деловая репутация. Прежде, чем коммерциализировать ИС необходимо её создать, выявить или приобрести, т.е. получить патент, оформить лицензионное соглашение.

Следующим шагом необходимо выявить затраты на ИС и поставить их на учёт. Эти затраты включают в себя: расходы на создание ИС и расходы на приобретение исключительных прав (лицензионное соглашение). И только после реализации этих двух шагов можно приступать к коммерциализация ИС.

Рассмотрим два варианта коммерциализации ИС. Первый вариант представлен на рисунке 1. Как видно из рисунка, на предприятии осуществляется весь комплекс работ по созданию и использованию ИС. Для этого варианта затраты на создание ИС списываются в виде амортизационных отчислений в течение нескольких лет (время полезного использования ИС). Уменьшается налогооблагаемая база на величину затрат на создание ИС.

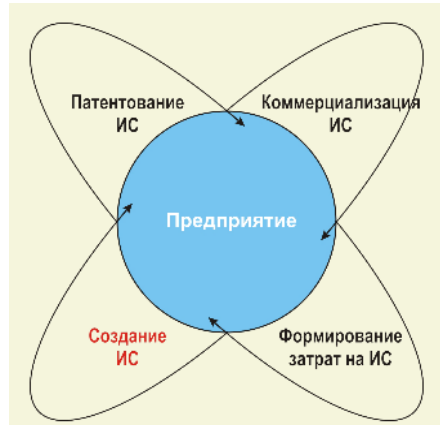


Рис. 1. Первый вариант коммерциализации ИС

Во втором варианте коммерциализации ИС участвуют два предприятия: на предприятии 2 осуществляется создание ИС, а выпуск продукции с использованием ИС осуществляет предприятие 1.

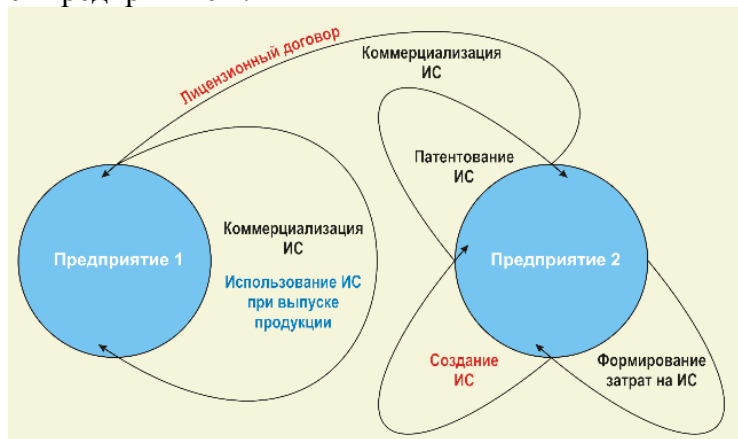


Рис. 2. Второй вариант коммерциализации ИС

Оба этих варианта коммерциализации ИС используются. Однако, вариант 2 всё же имеет преимущество, если в качестве предприятия 2 выступает, например, частное предприятие.

На осуществление любого инновационного проекта по коммерциализации ИС требуются достаточные финансовые средства, с нехваткой которых часто сталкиваются мелкие, средние и даже крупные компании, что способствует снижению инновационной активности и затрудняет дальнейшую способность к проведению новых НИОКР. Одной из важнейших причин выбора того или иного источника финансирования должна быть стадия реализации проекта.

На ранней степени разработанности результатов интеллектуальной деятельности (РИД) самыми оптимальными будут государственные программы, самофинансирование и венчурное финансирование. Упорядочение этой деятельности направлено на повышение эффективности взаимодействия вузов с академической наукой, крупными промышленными, малыми и средними инновационными предприятиями в масштабах субъекта Российской Федерации.

Особенности управления объектами интеллектуальной собственности (ОИС) вуза обусловлены спецификой университета как государственного образовательного

учреждения, а именно: ведения предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, бюджетного учета и налогообложения.

Процесс создания ОИС на всех стадиях инновационного цикла необходимо рассматривать во взаимодействии с источниками финансирования работ, влекущее распределение прав на ИС между вузом и заказчиком, что является ключевым вопросом при дальнейшей коммерциализации. Примеры успешных проектов Томского политехнического университета показывают необходимость и эффективность финансирования отдельных этапов инновационного цикла за счет различных источников (чем выше степень завершенности разработки, тем меньше участие государства и больше вложений со стороны частных инвесторов). Вместе с тем, вопрос распоряжения вузами правами на ОИС, созданные с привлечением бюджетных средств, окончательно не урегулирован. Вклад в развитие региональной экономики может осуществляться за счет применения вузом различных форм коммерциализации ОИС.

Подводя итоги, следует отметить, что современное законодательство позволяет эффективно, различными способами использовать ИС в коммерческой деятельности, получая материальные выгоды от этого. Главная задача владельца ИС – обеспечить своевременное её выявление и юридическую защиту.

Список использованной литературы.

1. Коваленко О.С., Костиков К.С. // Наука ТПУ в цифрах и фактах. Итоги научно-исследовательской деятельности 2006 года: сборник – Томск: Издательство Томского политехнического университета, 2007. – 137 с.

2. Валиков В.В. Коммерциализация интеллектуальной собственности // Защита интеллектуальных прав: законодательство и практика – 2011. – С. 5–8

3. Селиванова Е.Е., Еремина С.Л. Высшая школа на региональном рынке интеллектуальной собственности // Креативная экономика. – 2008. – № 7 (19). – С. 47–52.

4. Зинов В.Г. Прибыли ученых: Урегулирование конфликтов интересов [Электронный ресурс]. // Электрон. дан. URL: <http://www.cnews.ru/comments/2002/11/01/content1.shtml> (дата обращения 30.09.2012).

НЕОБХОДИМОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

А.С. Радченко

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: alena22292@mail.ru

Научный руководитель: Чувакина В. С., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и агробизнеса

Вопрос о вступлении России в ВТО решен. Интеграция России в мировую экономическую систему и устранение искусственно созданных барьеров открыло новые горизонты и возможности для российских предприятий. Обратной же стороной медали стала жесточайшая, глобальная гиперконкуренция, практически незнакомая нашим компаниям и теперь многое будет зависеть от того, насколько высокими станут темпы инновационного развития в отечественном агропромышленном комплексе, как основы для повышения конкурентоспособности сельского хозяйства России.

Развитие инновационных технологий в рамках сельского хозяйства необходимо:

- во-первых, для того, чтобы поддержать перспективы России встать на путь научно-технического прогресса;
- во-вторых, чтобы предотвратить опасность масштабного ослабления и деградации продовольственного и агропромышленного рынков.

Необходим новый путь развития аграрного сектора, основанный на применении высокотехнологичных и наукоемких технологий, обеспечивающих конкурентоспособность продуктов сельского хозяйства, а так же сохранение экологического равновесия природных ресурсов.

План внедрения инноваций в сельское хозяйство России в условиях функционирования его в ВТО должен включить систему подготовки кадров по производственной деятельности, организацию совместных предприятий с участием иностранных инвесторов. Особенно важна переориентация поддержки аграрного сектора в пользу мер, разрешенных правилами ВТО, направленных на поддержание конкурентоспособности сельхозпроизводителей. В связи с этим рекомендуется увеличение расходов на разрешенные меры поддержки (развитие инфраструктуры сельскохозяйственных рынков и поддержки системы сельскохозяйственного маркетинга, разработка и реализация программ технологической модернизации).

Условия вступления в ВТО позволяют защитить те отрасли, которые могут наиболее пострадать, в первую очередь сельское хозяйство. Существуют механизмы, которые могли бы ослабить негативное воздействие на первых этапах:

- переориентация на усиление инвестиционной активности и увеличение долгосрочного кредитования;
- увеличение в бюджетах всех уровней доли поддержки реализации сельхозпродукции производителями;
- обеспечить планомерность государственного регулирования, создав для этого необходимые законодательные, организационно-экономические и административные условия.

Сейчас все зависит от того, насколько грамотно Правительство России применит эти механизмы, как быстро сельское хозяйство сможет пойти по пути модернизации производства, чтобы сделать его более конкурентоспособным. Членство Рос-

сии в ВТО в стратегическом плане даст мощный импульс для динамичного, инновационного развития российской экономики, как в целом, так и для отдельных отраслей.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

А.Д. Роганова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: alena.roganova@mail.ru

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

Инновационный путь социально-экономического развития является единственным конструктивным вариантом развития российской экономики и общества. Не вызывает сомнений, что в реальном секторе экономики несмотря на гигантский ресурсный потенциал сырьевых отраслей, в основном исчерпаны возможности наращивания производства за счет экстенсивных факторов.

Необходимо обеспечить модернизацию экономики путем внедрения современных технологий и максимального использования интеллектуального потенциала страны. Реализация экономической стратегии обуславливает выполнение основных направлений социальной политики в русле инновационного развития российского общества.

Экономика и экономическая наука оказались в противоречивом состоянии. С одной стороны требуются новые цели, новые механизмы оценки достижений, с другой – изучение и осмысление общественных процессов осуществляется с позиций прошлых достижений. Формирование нового облика и структуры материального производства невозможно без изменений места и роли человека. Погоня за прибылью, безумное стремление к богатству – это цели не только отдельных людей, слоев, но государств.

Россия сегодня имеет монетарную экономику с наемным трудом, правда, с некоторыми ограничениями. Она пока не управляется рыночным соглашением, то есть еще не является рыночной экономикой. При наличии финансового отношения без финансового рынка и плохо установленных и плохо контролируемых прав собственности едва ли можно квалифицировать ее как экономику с капиталистическим началом, даже монополистическим. Напротив, можно отметить, что это экономика с финансовой олигархией, осуществляющая отчасти первичное накопление капитала.

Следовательно, главная проблема для России – развитие рыночной экономики на базе монетарной экономики с наемным трудом и финансовой олигархией, то есть приведение в действие рыночного соглашения. Тенденция к разбросу цен как раз и свидетельствует об отсутствии единого рынка. Эта трудность установления рыночного соглашения и служит одним из проявлений российской специфики или, в более общем плане, тем, что отделяет постсоветский «первый мир» от «второго мира» – Центральной Европы.

Основные очаги сопротивления рынку находятся в России за пределами производственной системы, вдали от давления конечного платежеспособного спроса. Напротив, они близки к власти, как к центральной, так и региональной.

Чего же не хватает России, чтобы перейти к рынку? Прежде всего – правовой регуляции, которая не выступает в России частью исторического наследства. Право определяет отношения между равными – правила игры, одинаковые для всех и являющиеся предпосылками установления рыночного соглашения. Это именно то, что обычно называют конкуренцией. Напротив, российская вертикальная организация способствует тому, чтобы систематически избегать этого правила. [1]

Каково возможное будущее российской экономики?

Первый путь состоит в следовании традиционной схеме, согласно которой модернизация российского общества осуществляется «сверху», государством или правящей верхушкой. Это как раз путь, выбранный российскими реформаторами, но «завязший» в олигархических интересах и рентоориентированной логике. Условием реализации такого сценария является усиление центральной государственной власти, которое может быть достигнуто только путем эволюции в сторону авторитарности.

Второй сценарий ведет к формированию слабого государства и победе финансовой олигархии. Это катастрофический сценарий с экономическим застоем и огромной социальной дифференциацией за счет перераспределения ренты, что наблюдалось в Латинской Америке, Азии или даже в Африке. Вполне возможно вмешательство армии для обеспечения социального мира.

Может быть, Россию спасет третий сценарий, к сожалению маловероятный. Это демократический вариант, требующий прихода к власти новых людей, способных предложить план развития, который найдет отклик у населения. Основным условием является «освобождение» бюджета от финансовой олигархии. Сценарий был бы в данном случае близким к польскому: инициатива мелких предпринимателей постепенно изменила бы соглашения и правила игры, действующие в экономике, которые затем распространяется на крупные приватизированные предприятия, враждебно относящиеся к изменениям. Можно поручиться, что при таком сценарии впервые в своей истории российское общество может модернизироваться «снизу».

В новое тысячелетие Россия вошла с проблемой бедности. В числе «новых бедных» больше других рискуют оказаться менее квалифицированные и менее образованные работники ВПК, гигантов тяжелой промышленности, отсталых производств, которые, вероятнее всего, перейдут в разряд нищих.

Выравнивание доходов в обществе произойдет лишь в результате действия ряда факторов, связанных с долгосрочными тенденциями экономического роста, фискальной политикой государства и перераспределением доходов посредством трансфертных платежей, проведением активной государственной политики доходов. Последняя призвана решать две главные задачи: регулировать рост заработной платы с целью стабилизации цен и поддерживать уровень доходов посредством программ социального страхования и государственной помощи. Один из признаков оптимизации распределения доходов в обществе – преобладающее возрастание доли средних доходов и значительное сокращение доли наиболее высоких доходов в общем «котле». [3]

Главной проблемой современного периода формирования научных экономических систем в отечественной экономической науке можно считать проблему совмещения универсальных подходов, выработанных мировой экономической мыслью, с необходимостью отражения сложной картины современной экономической действительности.

Что ждет Россию в ближайшем будущем, какой путь экономического развития она изберет?

Список использованной литературы.

1. Дегтярев К. Экономическое развитие России – новая стратегия. – М.: ИН-ФРА-М, 2009. – 190 с.
2. Макаров В.Л. Горизонты инновационной экономики в России: Право, институты, модели. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – 240 с.
3. Кокурин Д.И., Агабеков С.И. Инновации в России: системно-институциональный анализ. – М.: ТрансЛит, 2011. – 349 с.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ СИНТЕЗ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК ГЛАВНЫЙ МЕТОД В 21 ВЕКЕ

Г.Д. Скоблин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: economics@tpu.ru

В работе раскрыта современная теория междисциплинарного синтеза (МДС), применяемого в экономической теории. Приведены науки (дисциплины), участвующие в МДС. Раскрыта необходимость философско-этического обоснования в МДС. Во второй части работы показано как конкретно проявляется синтез на примере известных социологов-экономистов М. Вебера, Й.Шумпетера, Т. Парсонса.

Необходимость междисциплинарного синтеза (МДС) заключается в том, что он позволяет увидеть и решить проблему в целом. Реальность общественного мира сложна многочисленностью различных аспектов: политических, этических, социальных (социология), психологических... МДС позволяет их интегрировать.

Следует заметить, что экономическая наука отстает по этой сложной проблеме от естественных наук. Трудно назвать исследователей в начале 21-го века, занимающихся этой методологической проблемой. Цель работы – раскрыть методы МДС и на примере трех видных социологов-экономистов показать, как это делается в процессе исследования. Экономическая теория связана со многими науками. Наиболее разработанными из них на начало 20-летия 21-го века – это социология, психология, этика, политология, которые не обходятся без философии, истории. В результате этих связей происходит методологическая интеграция наук на общем проблемном поле с возникновением междисциплинарных дисциплин.

Известно, что дифференциация наук помимо положительной стороны имеет и отрицательную сторону – «потерю связи целого» и отсутствию (по Эйнштейну) «единого общего понимания всей науки; что принижает исследователя до уровня ремесленника». Поэтому, с процессом дифференциации происходит интеграция – объединение, взаимопроникновение, синтез наук и их дисциплин, объединение их (включая методы) в единое целое, стирание граней между ними [1, с.384].

Такой подход касается не только естественных наук, но и социально-гуманитарных, в т.ч. экономики.

Экономический синтез может быть как внутродисциплинарным, так и междисциплинарным, в котором идет соединение и комбинирование экономического знания с другими видами социального и гуманитарного знания. Междисциплинарный синтез (МДС) соединяет в единое целое теории методологию различных дисциплин для получения нового знания в рамках одной дисциплины, или на стыках между ними.

МДС в конце 20-го и начале 21-го веков является одним из эффективных способов получения нового знания. Так образуется междисциплинарная дисциплина «политическая экономия» на стыках экономического и политического знания, включая и другие виды социально-гуманитарного знания.

Экономическая теория вовлечена в междисциплинарное взаимодействие, которое может осуществляться так называемым третьим способом МДС – «равноправного сотрудничества». Последний, по мнению автора несколько условен, т.к. может включать другие два способа. Первый – достаточно известный способ «Экономического империализма», и второй – «Экономической вассальности», когда исследование ведется в соответствии с основаниями (методологическими и теоретическими) другой, или других наук (политологии, социологии, психологии) [2, с.293].

Отдельно проблема философского обоснования (включая этику) [3, с.164] и круга проблем политологии связанных с тем, что мир политического (другого мира) не может существовать без сфер экономики [4, с.378] социологии, психологии, действуя с ними на общем проблемном поле. Политэкономия оказывается в этих связях в очень сложных и тонких соотношениях и разграничениях т.к. она связана не только с чистыми дисциплинами (например, социологией), но и с экономической социологией, политической философией (этикой), политической психологией... Необычной спецификой обладает «Политфилософия», которая изучает духовные и мировоззренческие аспекты политического с формированием нормативных и ценностных основ мира политического.

Мир политического и политфилософии (ПФ) пронизаны морально-этическим началом, а это аспект политического [5]. Этим аспектом занимается «Аксиология» – наука о ценностях (не путать со стоимостью!), которые связаны с целями. Человеческими целями занимается «Политика». ПФ охватывает не только мир сущего (в политэкономии – это реальное, действительное), но и мир «должного». Этим занимается нормативный анализ экономики. Мир политического (и также экономического) не только «каков он есть», но и каким он «должен быть» с ключевыми категориями человеческой жизни (добро и зло, сущее и должное, справедливое и не справедливое), которые изучает «этика». Ее предметом является морально-нравственная проблема со смыслом «Политической этики», которой невозможно понять без представлений о добродетели, совести, долге, правилах с соотношением человеческих действий. Политическая этика – это нормативная теория политической и экономической деятельности с проблемами справедливого социального устройства, обязанностей, разумным соотношением свободы, равенства, справедливости [5].

Во 2-ой части настоящей работы следует показать, как конкретно проявляется МДС на примере трех известных социологов-экономистов.

Макс Вебер (1864–1920), социолог, историк, экономист под термином *Sozialökonomik* (социальная экономика) понимал новый тип экономической теории (ЭТ) – широкую междисциплинарную область исследований, включающую ЭТ, экономическую историю и экономическую социологию. Социолог полагал, что ис-

следователь экономических явлений должен опираться на все три дисциплины без права на монополию. В работе М. Вебера «Хозяйство и общество» экономико-социологический подход сосредоточен на изучении самого хозяйства со связями с другими частями общества. Экономическая социология раскрывает понятие «экономическое действие», «экономическая организация»..., где первое понятие понимается, как социальное с неким смыслом и связано с властными отношениями [6, с. 37].

Особый интерес представляют работы Йозефа Шумпетера (1883–1950) видного экономиста, заинтересованного в экономической социологии (ЭС) и считавшего полезным выделить ее в фундаментальную область исследования в добавление к трем областям – экономической истории, статистики и экономической теории (ЭТ), которые дополняют друг друга. Так ЭТ требует выводов экономической истории (ЭИ), ЭТ должна вписаться в институциональный контекст ЭИ, дающей представление об обществе. Связь ЭТ (экономического анализа) с экономической социологией (ЭС) заключается в том, что первая исследует поведение людей (устойчивое) с последствиями, а вторая (ЭС) изучает вопрос, как получился такой способ поведения [7, с.24] Как экономист и социолог Й. Шумпетер особое внимание уделял синтезу ЭТ и ЭС без четкого разграничения между ними. В терминах ЭТ и ЭС он обозначал институты; поведение присутствует только в ЭС, а инновации – на грани между ЭТ и социологией [6, с.43].

Вышеуказанные четыре области исследования говорят о многомерности реальных экономических процессах, что дает в идеале интегральную, целостную картину наблюдаемых экономических моделей [8, с.92].

Из социологов 20в. заметный вклад в экономическую социологию внес Т. Парсонс (1902–1979). Он изучил связь между экономической и социологической теориями. Суть подхода социолога в том, что социальные науки (экономическая теория (ЭТ) и социология) имеют разные аспекты социального действия. Первая наука имеет дело с альтернативными способами использования ограниченных средств для удовлетворения потребностей, а вторая – с ролью конечных целей и установок.

Экономическое мышление Т. Парсонса вместе с Н. Смелсером стали трактовать как особый случай теории социальных систем. Хозяйство (экономика) при этом рассматривалось как подсистема социальной системы, при этом функция его заключается в решении проблемы адаптации общества к окружающей среде. Обмены между хозяйством и другими подсистемами общества были также во внимании социологов. Так зарплата обменивается на труд на границе между хозяйством и культурно-мотивационной подсистемой; капитал – как акт обмена между политической и хозяйственной подсистемами [9].

О проблеме модернизации экономики в России (вместо заключения).

Эта проблема будет решена, если будет больше внимания уделяться экономической науке. Междисциплинарный синтез актуален при любой экономической системе (ЭС), т.к. он (МДС) позволяет увидеть проблему в целом. Тем более это касается России – страны с пока еще переходной экономикой (она не система!), и в этом случае проблем еще больше, чем для стран с развитой рыночной экономикой.

По А. Риху (см. «История теоретической социологии», т.4 от 2002 г.) существует три критерия выбора ЭС с принципами: человеколюбия, рациональности, эмпирический. Вопрос для России: насколько централизованная система (АКС) мо-

жет быть подвержена модификации (модернизации) на основе противоположной системы (рыночной). Но рынок – не идеал, а АКС также не отвергается а priori (до опыта). АКС не может быть приспособлена к рынку. Отсюда все реформы АКС либо приводят к краху самой системы, либо к ее реставрации, рыночная же система более гибкая.

Список использованной литературы.

1. Кохановский В.П. Философия для аспирантов. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – С. 384.
2. Орехов А.М. Методы экономических исследований. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 293.
3. Скоблин Г.Д. Нормативная экономическая наука: философско-этическое обоснование // Известия ТПУ. – Томск.: Изд-во ТПУ, 2008. – С. 164.
4. Скоблин Г.Д. Политическая экономия как наука: политический аспект// Экономика России в 21 веке: Сборник научно-практической конференции «ФПМЭ России». – Томск: Изд-во ТПУ, 2010. – С. 378.
5. Гаджиев К.С. Сравнительная политология. – М.: Экономика, 2012. – С. 398.
6. Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / В.В. Радаев. – М.: Росспэн, 2004. – С. 37.
7. Шумпетер Й.А. История экономического анализа. В 3 т., т.1 / В.С.Автономова. – СПб.: Изд-во Институт «Экономическая школа», 2001. – С. 24.
8. Экономическая социология / Под ред. В.Н. Верховина. – М.: Академический проспект, 2006. – С. 92.
9. Парсонс Т. О структуре социального действия. – М.: Академический проспект, 2002. – 880 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАСТЕРИЗАЦИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ю.Е. Сопыряева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: sopyraevaje@tpu.ru

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

В рамках научной статьи изучена деятельность малых предприятий в составе кластера, выявлены преимущества проведения политики по развитию кластеров в Российской Федерации. Показаны основные мероприятия, касающиеся деятельности правительства по развитию кластерной политики страны в целом, а также на территории Томской области.

Феномен кластеров впервые был подробно изучен известным ученым Майклом Портером при исследовании условий развития и деятельности 100 наиболее конкурентоспособных группировок крупных, средних и множества малых предприятий, расположенных в различных странах мира. Такие группировки предприятий одной отрасли формируются потому, что одна или несколько крупных фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние и де-

ловые связи на ближайшее окружение, постепенно создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей. Такие образования и есть кластеры.

Таким образом, кластер – это сообщество экономически тесно связанных и близко расположенных фирм смежного профиля, взаимно способствующих общему развитию и росту конкурентоспособности друг друга.

Опыт развития кластерных систем показывает, что они дают значительный импульс региональному развитию, способствуют развитию малого и среднего бизнеса. В составе кластера малые предприятия в состоянии успешно противостоять в конкурентной борьбе даже транснациональным корпорациям, что доказывает более чем тридцатилетний международный опыт [1]. Основные преимущества от создания кластеров для предприятий и органов государственной власти приведены в таблице 1 [1, с. 380–391].

Таблица 1 – Преимущества от создания кластеров для предприятий и органов государственной власти

| Преимущества кластеров для предприятий (бизнес-структур) | Преимущества кластеров для государственных органов |
|--|---|
| 1. Снижение барьеров входа в отрасль Снижение затрат за счет эффекта масштаба | 1. Создание эффективных механизмов взаимодействия государства и бизнеса |
| 2. Возможность распространить конкурентоспособность ведущей компании кластера ее на ближайшее окружение, постепенно создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей | 2. Усиление действия мультипликативного эффекта в регионе, заключающегося в положительном воздействии кластера на конкурентную среду региона |
| 3. Активизация инновационной деятельности, развитие прогрессивных технологий за счет тесных связей с их разработчиками | 3. Воплощение достижений науки и образования в реальном производстве. Постепенная интеграция региона в глобальную хозяйственную систему страны |
| 4. Доступ малых предприятий к результатам высоко капиталоемких специализированных исследований, инвестированных за счет средств всех участников кластера, а, следовательно, возможность выстоять в обостренной конкурентной борьбе на глобализированных рынках | 4. Стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в регионе. Эффект масштаба и эффект агломерации, которые создают в «локомотивах» роста импульсы для развития других регионов |
| 5. Сохранение хозяйственной самостоятельности и возможности осуществлять внутрикластерную конкуренцию | 5. Рост числа фирм вокруг кластера, как следствие – увеличение занятости, уровня заработной платы, отчислений в бюджеты разных уровней |
| 6. Возможность минимизации рисков функционирования за счет снижения уровня рентабельности предприятий, входящих в кластер | 6. Появление экономических предпосылок для перехода от политики выравнивания социально-экономического развития территорий к политике поддержки регионов – «локомотивов роста» |

Процессы глобализации, усиления международной конкуренции явились активной предпосылкой смены парадигмы управления конкурентоспособностью, которая состоит в отказе от традиционной политики и переходе к инновационной, основанной на кластерном развитии.

Наиболее детального рассмотрения требует вопрос, касающийся деятельности правительства по развитию кластерной политики.

Политика по созданию и развитию кластеров представлена в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Благоприятные возможности для развития кластерных проектов открывает использование потенциала особых экономических зон технико-внедренческого, промышленно-производственного, туристско-рекреационного и портового типа, создаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах», а также технопарков, создание которых осуществляется в рамках реализации государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». [2].

Интересным является рассмотрение политики развития кластеризации на уровне Томской области. Согласно мероприятиям долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011 – 2014 годов» была разработана программа, согласно которой предоставление субсидий на развитие и обеспечение деятельности Центра кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства планируется в следующих размерах: в 2012 г. – 18,40 (млн руб.) из средств федерального бюджета, 4,60 (млн руб.) – из средств областного бюджета; в 2013 г. – 3,20 (млн руб.) из средств федерального бюджета, 0,80 (млн руб.) из средств областного бюджета, в 2014 г. – 4,00 (млн руб.) из средств федерального бюджета, 1,00 (млн руб.) из средств местного бюджета [3].

Таким образом, субсидии, предоставляемые федеральным бюджетом, уменьшатся на 14,4 млн. руб. в 2014 году по сравнению с 2012 годом. На 3,8 млн. руб. в 2013 году по сравнению с 2012 годом сократится количество субсидий, выделяемых областным бюджетом. Положительная тенденция прослеживается в предоставлении субсидий местным бюджетом, в соответствии с которой в 2014 году планируется предоставление субсидий местным бюджетом в размере 1 млн. руб. Анализируя данный прогноз предоставления субсидий разными уровнями бюджетов, следует отметить заметное уменьшение выделяемых средств на развитие и обеспечение деятельности Центра кластерного развития, что не принесет значимых результатов в рамках реализации данного мероприятия. Следовательно, политика, проводимая с целью развития кластеризации, должна проходить более активно.

Перечислив основные преимущества кластеризации малых предприятий, следует сделать вывод, что в аспекте национальной экономики результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться не только повышением конкурентоспособности российской экономики в целом, но и созданием большего количества рабочих мест. Этот показатель свидетельствует об увеличении самого среднего класса, который считается опорой всякой демократии. В этом отношении нашему государству было бы целесообразно обратить внимание на необходимость расширения кластеризации предприятий [1].

Список использованной литературы.

1. Третьяк В. П. Кластеры предприятий, 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2011. – 391 с.
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-ресурс

Министерства экономического развития Российской Федерации. 2010. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e&WCM_Page.ResetAll=TRUE&CACHE=NONE&CONTENTCACH (дата обращения: 18.09.2012).

3. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Томской области на период 2011–2014 годов: Постановление Администрации Томской области от 25.11.2010 г. № 232а (ред. от 12.05.2012) [Электронный ресурс] // URL: <http://storage.esp.tomsk.gov.ru/files/12493/.pdf> (дата обращения: 26.09.2012).

СОЦИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Е.А. Стрековцова

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

E-mail: katya-strek@mail.ru

Научный руководитель: Косолец А.В., ст. преподаватель

Для того чтобы предприятие долгое время оставалось конкурентоспособным, оно должно быть социально направленным. Целью социально-инновационного предпринимательства является создание благоприятных условий для развития общества. Социальная инновация направлена на общество, улучшение его положения, не носит радикального характера, она не вызывает резкого отторжения со стороны общества.

В условиях мировой глобализации и перенасыщенного рынка конкуренция обостряется. Для удержания места на рынке предприниматели вынуждены искать и находить решения, способные обеспечивать им долговременное лояльное отношение со стороны клиентов, сотрудников, других заинтересованных сторон общества. Это и есть основная причина перестройки предприятий в социальное направление.

Социальная направленность бизнеса – это сочетание социально ответственных подходов к ведению бизнеса и специфической деятельности предприятия по решению социальных проблем в обществе. Эта деятельность может включать: содействие продвижению социальных инициатив, благотворительный маркетинг, корпоративную филантропию, корпоративный социальный маркетинг, волонтерскую деятельность на пользу общества – то, что придает предприятию дополнительные ценности, но не относится непосредственно к основной ее деятельности.

Каждая компания обязана выполнять, прежде всего, требования, связанные с безопасностью потребителей, сотрудников, окружающей среды: без этого она не должна иметь право на существование. Так как в бизнесе любое предприятие создается для производства товаров или услуг с целью удовлетворения потребителей, она должна постоянно обеспечивать их соответствие действующим нормам и требованиям потребителей. Каждое предприятие должно обязательно соблюдать нормы и правила социального обеспечения, социальной защиты, платить налоги, которые и направлены на решение социальных проблем общества. И только после этого пра-

вомерно говорить о превышении норм и правил по безопасности, качеству, социальному обеспечению, социальной защите и проведении всевозможных специальных благотворительных акций. Риски предприятий, принявших направление социальной ответственности в условиях переходной экономики связаны в первую очередь с неоправданными затратами ресурсов на специальные социальные акции. Предприятие может нести большие затраты, чтобы привлечь к себе внимание, при этом не всегда оказывается способным обеспечить выполнение принятых на себя обязательств. А из-за недостатка свободных ресурсов может снизиться уровень производства и продаж. Преимуществом социально ответственной компании является – повышение приверженности и лояльности сотрудников, потребителей, поставщиков, партнеров. Также преимущество заключается в повышении стабильности и активности персонала, привлечении новых специалистов, росте количества постоянных клиентов, завоевании новых рынков, продвижении новых брендов, лояльном отношении государства.

Директор Центра развития социального предпринимательства Университета Дюка США, Грегори Дизу суть социального предпринимательства объясняет следующим образом: «Социальное предпринимательство соединяет в себе страсть к социальной миссии со свойственной бизнесу дисциплиной, инновацией и решительностью».

По его мнению, наше время готово к тому, чтобы решать социальные проблемы «предпринимательскими» средствами. Социальные предприниматели, по его мнению, нужны для того, чтобы создать новые модели социально значимой деятельности «для нового века».

Грегори Диз выделяет пять факторов, определяющих социальное предпринимательство:

- 1) принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности;
- 2) выявление и использование новых возможностей для реализации избранной миссии;
- 3) осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения;
- 4) решительность действий, не ограничиваемая располагаемыми ресурсами;
- 5) высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности – как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом.

Социальный бизнес – не благотворительность и не бизнес в обычном понимании. С одной стороны, он изначально основывается именно на стремлении людей «сделать доброе дело». С другой стороны, финансовая независимость – одна из задач социального бизнеса. Социальное предпринимательство же может осуществляться как на некоммерческой, так и на коммерческой основе. Например, выпуск и продажа товаров для незащищённых групп населения по льготной цене.

Стоит отметить, что все учёные-теоретики отмечают инновационность как определяющую черту социального предпринимательства. Йозеф Шумпетер, родоначальник теории инноваций, определяет инновацию как «креативное разрушение». Согласно Шумпетеру, инновация всегда сопровождается разрушением старых устоев и системы для последующей организации новой. Однако, общество - чрезвычайно инертный механизм. Всякое радикальное изменение вызывает резкое отторжение в обществе и препятствует его возрастанию. Возникает вопрос, как общество воспримет появление социального предпринимательства - нового вида предпринима-

тельской деятельности, ставящей перед собой задачу изменить существующее положение в обществе.

Социальное предпринимательство это не просто инновация. Это социальная инновация. К социальным инновациям относятся новые стратегии, концепции, идеи и организации, которые удовлетворяют любые социальные потребности – от условий труда и образования до развития сообществ и здравоохранения, способствуя расширению и упрочению гражданского общества. Целью социальных инноваций является создание благоприятных условий для развития общества. Именно, потому что социальная инновация направлена на общество, улучшение его положения, не носит радикального характера, она не вызывает резкого отторжения со стороны общества.

Социальное предпринимательство – предпринимательская деятельность, направленная на решение и смягчение социальных проблем. Принципиальными критериями для социального предпринимательства, являются социальное воздействие, инновационность решений, предпринимательский подход. Таким образом, социальное предпринимательство представляет собой способ осуществления социальной деятельности, соединяющий «социальную миссию с достижением экономической эффективности и предпринимательским новаторством».

Список использованной литературы.

1. Социальный бизнес: общественное благо вместо максимизации прибыли [Электронный ресурс] // URL: <http://www.opes.ru/1304710.html> (дата обращения 08.09.2012).

2. Кротенко А. Обзор «Социальное предпринимательство» Лаборатория социальных инноваций. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/21/> (дата обращения 08.09.2012).

3. Туркин С. О пользе социальных инноваций [Электронный ресурс] // URL: <http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/1446831> (дата обращения 08.09.2012).

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: ВОПРОС РАЗВИТИЯ ИЛИ ВОПРОС ВЫЖИВАНИЯ?

В.А. Трифонов

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: predsov@yurga.org

Статья содержит рекомендации по реализации мероприятий, способствующих повышению конкурентоспособности страны и активизации продуктивного взаимодействия бизнеса и власти на региональном уровне, что является важной научно-практической задачей стратегического характера.

Общая экономическая ситуация в мире, складывающаяся в пользу небольшого роста, заставляет держать в уме и сценарий выживания. Проблемы еврозоны не сняты и угрожают второй волной кризиса. Трудности есть и в России. Последний бюджет получился жестче, чем хотелось бы правительству.

Конкуренентоспособность страны тоже оставляет желать лучшего. Самая надежная оценка - места России в рейтингах – 66-е место из 142 в рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума и 120-е из 183 в Doing business [1].

По жизненному уровню населения Россия находилась в седьмом десятке [2]. По благоприятным условиям ведения бизнеса на 120 – м месте (данные Всемирного банка). Оценка по условиям ведения бизнеса ведется по десяти параметрам. Из них в сфере влияния Минфина находятся такие параметры, как доступность кредитов, уплата налогов, предотвращение случаев неплатежеспособности, защита инвесторов, обеспечение исполнения контрактов. По оценкам рейтингового агентства Doing Business Россия находится на 178-м месте по условиям ведения бизнеса в строительстве [3].

Причины разные: низкое качество государственного и местного управления, чрезмерное администрирование, монополизм, коррупция, низкая конкуренция на рынках товаров и услуг. Одной из самых главных причин такого положения является то, что в России системно никогда никто этой проблемой конкуренции не занимался. Это для страны с долей ВВП 2,5 % мирового ВВП.

Экономический прорыв возможен только там, где предпринимательство воспринимается как один из основных источников развития страны, а предпринимательский талант как общественная ценность. Правила ведения бизнеса в России должны уверенно конкурировать на международном уровне, а в их формировании принимать участие все желающие. В конечном счете через годы наша страна в авторитетных рейтингах предпринимательского климата должна сначала войти в список первых 40 стран, а потом и в первую двадцатку.

Определенные шаги этого уже делают. Первое-правительство утвердило первые четыре «дорожные карты», которые призваны упростить таможенное и налоговое регулирование, снять инфраструктурные ограничения, административные барьеры, поддержать экспорт высокотехнологической продукции.

Второй фактор нормального делового климата- современное законодательство. После вступления России во Всемирную торговую организацию правительство уделяет нормативно-правовой базе первостепенное внимание.

Третий аспект региональный. Условия ведения бизнеса различаются. Необходимо проанализировать возможность расширения полномочий субъектов Федерации в части регулирования предпринимательской деятельности с тем, чтобы региональные власти получили реальные рычаги воздействия на территориальное управление федеральных органов власти.

Субъекты Российской Федерации в подобных ситуациях должны проводить политику в области поддержки малого бизнеса.

1. Для решения финансовых проблем целесообразно создать какой-либо механизм предоставления субъектам малого предпринимательства кредитов на приемлемых для них условиях. Фактически это будет система льготного кредитования, при которой процентная ставка по кредитам и залоговое обеспечение будет ниже, чем в коммерческих банках.

2. Решение проблемы обеспеченности малых предприятий недвижимым имуществом вряд ли возможно только за счёт усилий крупных предприятий. Тем не менее, некоторые меры в этой области для отдельной группы предпринимателей могут осуществляться и ими. Как известно, многие крупные предприятия обладают объек-

тами, незавершённым строительством и просто неиспользуемыми излишними площадями. Если такие объекты имеются, их необходимо передавать в пользование субъектам малого предпринимательства либо продавать по льготной цене.

3. Острота проблем со сбытом продукции и услуг малых предприятий может быть снижена за счёт привлечения субъектов малого предпринимательства к выполнению заказов тех же крупных предприятий. При этом важно отладить систему финансовых расчётов предприятия с субъектами малого предпринимательства с учётом потребностей и особенностей последних (использование механизма предоплаты за товары и услуги, расчёт сразу же по выполнению контракта).

4. Меры, направленные на решение проблемы поиска рабочей силы для малых предприятий, следует реализовывать совместно со структурами занятости (например, городским центром занятости) и структурами повышения квалификации.

5. Как показывают исследования, не все предприниматели удовлетворены своей квалификацией и квалификацией своих сотрудников, однако различные программы обучения и повышения квалификации для них слишком дороги. В этой связи можно организовать соответствующую работу: создать консалтинговые организации либо провести серию обучающих семинаров по решению наиболее насущных проблем малого предпринимательства.

6. Предоставление налоговых льгот объектам инновационной деятельности. Например, закон Кемеровской области «О налоговых льготах субъектам инвестиционной, инновационной и производственной деятельности, управляющим организациям технопарков, резидентам технопарков» устанавливает дополнительными налоговыми льготами:

1) по налогу на имущество организаций – 100 % освобождение от уплаты налога;

2) по налогу на прибыль организаций – ставка налога, подлежащего зачислению в областной бюджет, снижается с 18 до 13,5 процентов;

3) для тех, кто находится на упрощенной системе налогообложения, снизится налог в три раза – с 15 до 5 процентов [4].

Таким образом, конкурентоспособность отечественной экономики напрямую зависит от эффективности развития регионов. И если на местном уровне, создана комфортная бизнес-среда, то это сразу сказывается на развитии экономики и конкурентоспособности как фактора развития страны.

Список использованной литературы.

1. Лютова М. Вне конкуренции // Ведомости. – 2012. - №108.

2. Глазьев С.Ю. Почему мы самые богатые, а живем так бедно? Вопросы и ответы. – М.: ТЕРРА - Книжный куб, 2003. – 304 с.

3. Стенограммы выступлений. Аналитический отдел Совета народных депутатов Кемеровской области. Председатель Правительства Российской Федерации В.В. Путин выступил в Государственной Думе с отчетом о деятельности Правительства Российской Федерации за 2011 год (11 апреля 2012).

4. Курсом модернизации к благополучию людей. Бюджетное послание Губернатора Кемеровской области А.Г. Тулеева Совету народных депутатов Кемеровской области 17 ноября 2010 года / А.Тулеев, С.Ващенко. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2010. – 128 с.

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

А.И. Фесенко

Западно-Сибирский филиал Российской академии правосудия, г. Томск

E-mail: sashenkaf93@sibmail.com

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. ист. наук, доцент

На мой взгляд, у каждого человека, рано или поздно, появляется вопрос: «А как же должно быть организовано наше общество?». Этот вопрос можно рассматривать в разных аспектах, как в социальном, политическом, культурном, так и экономическом. На последнем я бы и хотела акцентировать свое внимание. Итак, проблема экономической организации общества.

Основные проблемы экономики заключаются в абсолютном несоответствии между нашими потребностями и желаниями, и нашими возможностями. Всем известно, что экономическая деятельность людей направлена на удовлетворение их потребностей и поэтому включает в себя такие элементы, как потребности, ресурсы, технологии, продукты и их использование.[1]

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности возможностей, которая обусловлена беспредельными потребностями общества и ограниченностью ресурсов. Поэтому перед обществом возникают вопросы:

- что производить;
- как производить;
- для кого производить.

Данные проблемы являются основными в экономической организации общества. Поэтому в экономической теории им отводится важная роль. Более того, все теоретические разработки направлены именно на поиск ответов на эти вопросы, иначе говоря, экономическая теория ставит перед собой целью оптимальное использование имеющихся ресурсов для наиболее полного удовлетворения потребностей с минимальными затратами.

Таким образом, рассматриваемая тема занимает центральное место в изучении экономической теории, так как она отражает базовые вопросы построения экономической организации любого общества, оставаясь актуальной в любом обществе безотносительно временных границ и политико-экономического устройства.

Итак, решение проблемы «что производить?» покажет, какие из возможных товаров и услуг и в каком количестве следует производить в данный период времени в данной экономической системе, чтобы наиболее полно удовлетворить текущие потребности. Решение данной проблемы определяет структуру потребления и характеристики отраслевой структуры национальной экономики.

Проблема «как, каким образом производить?» показывает, при какой комбинации производственных ресурсов, с использованием какой технологии (ручной, автоматической, автоматизированной) необходимо производить блага.

Решение проблемы «для кого производить?» учитывает наличие социальных слоев, имеющих разный уровень доходов, которые смогут приобрести произведенные товары. Результат такого решения – социальная структура сферы распределения и потребления.

Вопросы что, как и для кого производить являются основными и общими для всех типов хозяйств, но разные экономические системы решают их по-своему. Эта проблема стоит и перед странами с высокоразвитой экономикой (США, Япония, Германия и т.д.), и перед странами, экономика которых находится на низкой ступени своего развития; эта проблема стояла и перед экономикой СССР и других стран, управлявшихся административно-плановыми методами; она остается и в условиях, когда эти страны проводят реформы, связанные с переходом к рыночной системе.

Рассмотрим рост ВВП разных стран мира, с разными типами хозяйств за год (оценка 2011 года): Катар – 18.7 %, Китай – 9.2 %, Индия – 7.8 %, Украина – 5.2 %, Россия – 4.3 %.[2]

Развитые страны, например, прилагают немало усилий к улучшению производства ограниченного круга товаров для достижения определенного успеха в конкурентной борьбе с другими странами. Это могут быть автомобили, ЭВМ или другие товары.

Иногда выбор может быть очень трудным. Так называемые «слаборазвитые страны» настолько бедны, что усилия большей части рабочей силы тратятся на то, чтобы только накормить и одеть население страны. В таких странах поднять жизненный уровень можно путем наращивания производства. Но поскольку рабочая сила занята полностью, то увеличить уровень общественного производства нелегко.

Поскольку количество созданных товаров и услуг ограничено, то возникает проблема их распределения. Кто должен пользоваться этими продуктами и услугами, извлекать полезность? Должны ли все члены общества получать одинаковую долю или должны быть бедные и богатые, какова должна быть доля тех и других? Чему должен быть отдан приоритет – интеллекту или физической силе? Решение данной проблемы определяет цели общества, стимулы его развития

Современные проблемы экономики связаны со многими факторами. На рынке труда в данный момент происходят очень сильные изменения. Никому не известно, что с его доходами произойдет завтра или послезавтра. Именно поэтому не стоит отягощать свое и без того сложное положение необходимостью погашать кредит. Как раз сейчас стоит вспомнить про советские времена. Тогда не было кризисов, постоянно было плохо. А теперь у нас есть надежда, так как в условиях рыночной экономики стоит ожидать смены тяжелых времен на периоды подъема и расцвета. А сейчас рекомендуется умерить свои потребности и сократить траты. Одновременно с этим можно научиться анализировать свои расходы, соизмеряя их с доходами. А кто-то может найти под давлением обстоятельств новую нишу, где сможет удачно применить свои способности и получить желаемую прибыль.

Если все мы начнем жить по средствам, то основные проблемы экономики не будут беспокоить нас настолько же сильно, как и сейчас.

Список использованной литературы.

1. Щиголева Т. И, Москалева Н.Н. Экономическая теория (курс лекций) – Екатеринбург, 2003. – С. 5–6.

2. Рост ВВП в странах Мира 2011 [Электронный ресурс] // Mostinfo.su Самый в мире. URL: <http://mostinfo.su/87-rost-vvp.html> (дата обращения: 25.09.2012 г.).

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

М.А. Черемнова, Л.В. Черных

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: mariacheremnova@sibmail.com, lonachernykh@gmail.com
Научный руководитель: Барышева Г.А., доктор экон. наук, профессор

В данной статье рассмотрен теоретико-методологический аспект формирования инновационной модели экономики. Благодаря анализу современной исследовательской литературы определяются основные направления в решении проблемы актуализации методологического, познавательного аппарата экономической науки.

Переход к инновационной модели экономики ставит перед специалистами задачу обновления понятийного аппарата экономической теории для адекватного отражения современных реалий. Становление и развитие инновационной экономики, интенсивный и устойчивый рост секторов, связанных с производством, обработкой, передачей и использованием знаний, порождают необходимость обогащения арсенала познавательных инструментов и, возможно, формирования новой парадигмы научного познания. Эта необходимость обусловлена специфическими особенностями экономики, основанной на знаниях. В числе наиболее существенных характеристик современной модели экономического развития, нуждающихся в глубоком теоретическом осмыслении, специалисты выделяют следующие:

- хозяйственная деятельность превращается в процесс создания, распространения и использования знаний, а современная рыночная экономика – в систему, функционирующую на основе обмена знаниями и их взаимной оценки;
- мысль, идея становятся непосредственной производительной силой, а не просто решающим элементом производственной системы;
- рыночная стоимость товара или решения складывается преимущественно за счет стоимости, созданной знанием, а остатком служит сумма традиционных составляющих – труда, капитала, ренты;
- человеческий прогресс, наряду со знаниями, которые человек продуцирует, превратился в движущую силу развития и повышения конкурентоспособности;
- процесс познания сформировался как инновационное ядро новой экономики;
- происходит все более явная виртуализация экономики, ее дематериализация, а объединяемые всемирной электронной сетью виртуальные предприятия функционируют независимо от национальных границ;
- за счет человеческого капитала, знаний идет огромный рост капитализации высокотехнологичных корпораций, интернет-компаний.

Формирование единого мирового хозяйственного и инновационного пространства, со всей очевидностью проявляющаяся взаимосвязь всех явлений и процессов диктуют необходимость обращения к междисциплинарному подходу, в том числе, в сфере экономических исследований.

В данной статье ставится задача определения основных направлений в решении проблемы актуализации методологического, познавательного аппарата экономической науки, представленных в современной литературе.

Развернутое и весьма убедительное обоснование необходимости формирования нового понятийного аппарата и новой парадигмы научного познания предлагает А.В. Барышева [1]. Однако, четко сформулировав проблему, она не обозначила возможных её решений. Более того, основу её рассуждений составили не столько категории экономической науки, сколько исторические экскурсы, философские размышления о природе научного познания, психологические и психофизиологические подходы к решению проблем научного познания, социологические прогнозы, а также рефлексия собственного опыта и личностного знания.

Чрезвычайно важный для понимания теоретических проблем, связанных с процессом формирования инновационной экономики, материал представлен в докторской диссертации Г.А. Барышевой [2, с. 42] и подготовленном ею в соавторстве с Н.Н. Горюновой учебном пособии [3, с. 18]. Содержащийся в автореферате диссертации Г.А. Барышевой глубокий анализ исследовательской литературы, посвященной специфике интеллектуального ресурса в современной экономике, позволяет дать взвешенную оценку степени изученности данной проблемы отечественными и зарубежными специалистами, определить ключевые направления в дискуссиях, связанных с формированием категориального аппарата современной экономической теории.

В учебном пособии Г.А. Барышевой и Н.Н. Горюновой особый акцент сделан на уточнение ключевых категорий и понятий, содержание которых имеет принципиальное значение для нового этапа развития экономической теории. В частности, на основе анализа и систематизации точек зрения различных специалистов авторы четко определили такие понятия, как «интеллектуальные ресурсы», «научно-техническая информация», «интеллектуальный капитал», «научное знание». Особый интерес представляет развернутая аргументация новаторского по своей сути тезиса о том, что применительно к интеллектуальным ресурсам корректнее использовать понятие «общественное достояние», а не «общественная собственность». Интеллектуальные ресурсы в форме неотчуждаемого и неприсвояемого знания представлены авторами как национальное или общечеловеческое достояние.

Характерно, что, несмотря на ярко выраженный теоретический характер, рассуждения и умозаключения авторов, несомненно, имеют практическое значение. Об этом убедительно свидетельствует, в частности, итоговый вывод первой главы указанного учебного пособия: «Информация и знания в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала. Научное знание, включенное в состав движимого имущества предприятия или научной организации как фактическая «экономическая собственность», должно быть принято на баланс со всеми вытекающими отсюда последствиями: бухгалтерский учет, контроль над эффективностью его использования, списание с баланса по мере морального износа. В противном случае неучтенный научный ресурс не получит социального выражения в виде интеллектуального капитала, а образуемая сверхприбыль будет необоснованно целиком оставаться у предприятия либо волонтаристски изыматься в результате передела собственности» [3, с. 41].

Эта же закономерность, связанная с выходом сугубо теоретических, на первый взгляд, построений исследователей на решение практических задач развития инновационной экономики, прослеживается в статье Л.А. Сосуновой и Е.А. Серпер [4, с. 50]. Предметом их специального анализа являются различные варианты классифи-

кации и типологии научных знаний. При этом авторы особое внимание уделили специфическим особенностям продуктов интеллектуального рынка по сравнению с результатами материального производства. В числе таковых обозначены следующие: они могут использоваться неопределенным кругом лиц, не подвергаются физической амортизации, срок моральной амортизации непредсказуем. Кроме того, для денежной оценки интеллектуального продукта не применим метод, основанный на затратах, произведенных на его получение. Цена интеллектуального продукта зависит от эффекта, получаемого в результате его использования и/или от величины спроса [4, с. 52]. Таким образом, обозначая специфику научной сферы и интеллектуальных продуктов, авторы вплотную приближаются к определению ключевых проблем, требующих своего решения в связи с формированием интеллектуального капитала.

В свою очередь, специалисты, фокусирующие свое внимание на прикладных аспектах развития инновационной экономики, в силу самой специфики объекта исследовательского интереса, не могут обойти стороной проблемы теоретического свойства, в том числе связанные с обогащением познавательных средств и механизмов при исследовании феноменов нового этапа экономического развития.

Примером в этом отношении может служить статья С.В. Цурикова [5, с. 13], посвященная проблемам правового регулирования отношений при осуществлении оценки интеллектуального капитала, который в понятийном аппарате оценочной деятельности относится к нематериальным активам (НМА). Автор рассматривает конкретные проблемы, возникающие при оценке нематериальных активов организации, в частности, связанные: с куплей-продажей прав на объекты интеллектуальной собственности; добровольной продажей лицензий на использование интеллектуальной собственности; принудительным лицензированием и определением ущерба в результате нарушения прав интеллектуальной собственности; внесением вклада в уставный капитал; оценкой бизнеса; акционированием, приватизацией, слиянием и поглощением; оценкой нематериальных активов организации для внесения изменений в финансовую отчетность. Постановка и четкая артикуляция этих проблем позволили С.В. Цурикову наметить перспективное направление научно-исследовательской работы в области формирования эффективного методического инструментария оценки интеллектуального капитала [5, с. 18].

Вывод о необходимости обновления экономической теории на основе использования междисциплинарного подхода логически вытекает и из перечня наиболее значимых проблем, связанных с формированием интеллектуального капитала, предложенного в статье Е.Н. Акерман [6, с. 6]. К числу этих проблем автор относит:

- формирование новых личностных качеств «работников интеллектуального труда» в связи с изменением структуры интересов в направлении социальных, интеллектуально-культурных ценностей;
- трудности в применении норм права, разработанных для вещественных благ;
- изменения в социальной структуре общества в условиях «новой экономики»: снижается роль наемного работника, возрастает роль равноправного участника мобильных ассоциаций товаропроизводителей. Происходит развитие неформальных отношений, институтов и правил, но возникает проблема неоднозначности трактовки этих правил и, как следствие, противоречие в отношениях социальных групп. В результате развитие неформального сектора

«новой экономики» должно привести к усилению «стихийной самоорганизации» хозяйствующих субъектов.

Очевидно, что решение подобных проблем требует использования теоретических и прикладных знаний различных отраслей науки (психологии, социологии, правовых наук и пр.).

В целом анализ исследовательской литературы свидетельствует о том, что теоретические и прикладные проблемы формирования и развития инновационной экономики рассматриваются в современной экономической теории в тесной взаимосвязи. Именно такой подход и представляется наиболее перспективным для формирования новой парадигмы научного познания.

Список использованной литературы.

1. Барышева А.В. Экономика знаний: новая парадигма научного познания [Электронный ресурс] // URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/barisheva2.htm> (дата обращения: 12.09.2012).
2. Барышева Г.А. Интеллектуальный ресурс и вовлечение продукта науки в рыночный оборот: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Томск, 2002. – С. 42.
3. Барышева Г.А. Интеллектуальная собственность и рынок: учебное пособие // Барышева Г.А., Горюнова Н.Н. – Томск: Изд-во ТПУ, 2010. – С. 5–43.
4. Сосунова Л.А., Серпер Е.А. Теоретические основы систематизации научных знаний // Экономические науки. – М., 2010. – № 8 (69). – С. 50–54.
5. Цуриков С.В. Особенности нормативно-правового регулирования интеллектуального капитала организации // Вестник ТГУ. Экономика. – Томск, 2009. – № 4 (8). – С. 13–18.
6. Акерман Е.Н. Особенности формирования и использования интеллектуального капитала в условиях развития «новой экономики» // Вестник ТГУ. Экономика. – Томск, 2011. – № 1(13). – С. 5–8.

ПРИОРИТЕТНАЯ РОЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ

В.П. Шнякина

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

E-mail: ur70@bk.ru

Научный руководитель: Шнякина Ю.Р., канд.экон.наук, доцент

В статье доказано, что в условиях неопределенности прогнозирование, как функция управления является основным фактором успешного функционирования предприятий торговли, позволяющее упорядочить внутреннюю структуру, обеспечить адекватную реакцию на воздействие факторов внешней среды и достичь конкурентных преимуществ.

Прогнозирование является неотъемлемой частью процесса принятия решения и систематической проверкой ресурсов компании, позволяющее более полно использовать ее преимущества и своевременно выявлять потенциальные угрозы, что особенно актуально для организаций, функционирующих в сфере обращения, для многих из которых свойственен сезонный характер продаж. Компания должна постоянно следить за динамикой объема продаж и альтернативными возможностями развития рыночной ситуации с тем, чтобы наилучшим образом распределять имеющиеся ресурсы и выбирать наиболее целесообразные направления своей деятельности. Успешность прогноза зависит от его соответствия конкретной ситуации, типа прогнозирования, горизонта прогнозирования, исходных данных, способов представления результатов прогноза и т.д. Именно поэтому при выборе методов прогнозирования и ратификации его параметров, следует учитывать направленность максимально соответствующую условиям функционирования компании, ее целям и миссии [2,с.154].

Прогнозирование результатов деятельности торгового предприятия является сложным процессом, на который воздействуют различные факторы, затрудняющие данный процесс. Среди основных факторов, влияющих на прогнозирование финансовых результатов, можно выделить такие как товароборот, издержки обращения, уровень валового дохода. Данные факторы затрудняют прогнозирование прибыли на основе наблюдения за ее динамикой в прошлые периоды.

Главное в прогнозировании – точность отражения его результатов. Однако в условиях рыночной экономики внешняя среда постоянно испытывает влияние множества различных взаимодействующих и исключаяющих друг друга факторов. Вследствие этого прогнозируемость прибыли в рыночной экономике достаточно низкая из-за того, что явления носят стохастический характер, поэтому прогнозы, принятые на основе прошлой информации, должны уточняться при изменении реальных существования.

Другая проблема прогнозирования результатов деятельности предприятия связана с качеством и количеством получаемой информации. Недостаточное количество получаемой информации, а также недостаточная степень достоверности затрудняет процесс прогнозирования, делает результаты прогнозирования менее точными и объективными[3,с.59]. Среди основных проблем, связанных с информационным обеспечением прогнозирования, можно выделить следующие: отсутствие

необходимой статистической информации о прибыли в момент принятия управленческих решений; несопоставимость данных о прибыли по временным рядам в силу появления новых параметров изменчивой экономической среды и изменения методики расчетов; неудовлетворительное качество информации по прибыли, связанное с методологией обследований; недостаточное наблюдение и отслеживание спроса, что приводит к наличию недостоверных данных об обеспеченности товарными запасами и др.

Также еще одной проблемой, которая влияет на достоверность прогнозирования результатов деятельности предприятия, является недостаточная квалификация кадров по прогнозированию, либо их отсутствие. На некоторых современных торговых предприятиях отсутствуют специальные отделы прогнозирования, и данным процессом занимается сотрудник какого-нибудь отдела, не обладающий достаточной степенью квалификации в данной области. Однако качество прогнозов зависит от квалификации, знаний, опыта специалиста. При качественном решении многих этапов информационного обеспечения прогнозирования прибыли низкая квалификация специалиста может привести к неправильным управленческим решениям.

В процессе прогнозирования прибыли торговое предприятие может столкнуться с такой трудностью, как отсутствие методического обеспечения прогнозирования. Сюда может включаться как постановка целей прогнозирования и степень оценки их достижения, использование компьютерных технологий в процессе прогнозирования, а также использование эффективных методов прогнозирования прибыли и др. Отсутствие методических аспектов может привести к недостоверному прогнозированию.

Необходимо отметить, что активное развитие рыночной экономики, предоставляет возможность внедрения различных инноваций в деятельность торгового предприятия, влияние которых, как фактора внешней среды, также сказывается на достоверности прогнозирования [1,с.32]. Среди инноваций, возникших в рыночной среде, можно выделить такие, как прогрессивные формы обслуживания покупателей и методов продажи; автоматизация торговых и технологических операций и др. Однако руководители не всегда используют данные возможности. Причина иногда кроется в нежелании руководителей что-то менять в деятельности торгового предприятия, при этом также не принимаются во внимание предпочтения потребителей и степень удовлетворения их потребностей, что в конечном итоге может привести к потере покупателей. Отсутствие прогрессивных форм обслуживания приводит к увеличению времени на работу с одним покупателем. Также нежелание использовать автоматизированные технологии на складах, в торговых залах замедляет технологические процессы [4,с.324].

Также немаловажной проблемой является недостаточное ресурсное обеспечение. Некоторые коммерческие предприятия не обладают достаточными техническими средствами, а также специальными программами, которые позволяют сделать процесс прогнозирования прибыли менее трудоемким и более точным. Также предприятия могут не обладать материальными средствами, чтобы привлечь сотрудника по прогнозированию со стороны (в случае отсутствия отдела прогнозирования на предприятии).

Следовательно, процесс прогнозирования результатов деятельности торгового предприятия является не только трудоемким, но и сталкивается с рядом проблем, которые являются препятствием для разработки точных и достоверных прогнозов.

Однако проблемы, связанные с прогнозированием, не соизмеримы с тем эффектом, которое предприятие получит от применения данной функции в процессе управления.

Список использованной литературы.

1. Кузнецова Л.В. Систематизация взглядов на категорию и содержание управления с позиции процессного подхода // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2009. – Вып. 8. – 66 с.

1. 2. Парсаданов Г.В. Прогнозирование и планирование социально-экономической системы страны (теоретико-методологические аспекты) [Текст]: учеб. пособие для ВУЗов. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 342 с.

2. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учеб. пособие для ВУЗов / Т.Г. Морозова, А.В. Пикулькин, В.Ф. Тихонов / под редакцией Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 408 с.

3. Шнякина Ю.Р., Гаглоева О.Р. Методологические и организационные основы управления коммерческой деятельностью предприятий // Наука-промышленности и сервису: сб. ст. 4 Международной научно-практической конференции. ч.1 / Поволжский гос.ун-т сервиса. – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2010. – 408 с.

РАЗВИТИЕ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

А.С. Яковлев

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: alexyakovlev@gmail.com

Научный руководитель: Барышева Г.А., доктор экон. наук, профессор

О проблемах и перспективах развития трансфера технологий в России. Основное внимание уделяется организационным мероприятиям, направленным на стимулирование российской промышленности заказывать новые отечественные технологии. Показано, что доброкачественное развитие трансфера технологий в России невозможно без активной поддержки государством зарождающихся в промышленности идей по внедрению инноваций, а также консорциумов научных и производственных предприятий.

Понятие «трансфер технологий» появилось в России не так давно и напрямую связано с переходом большинства сфер человеческой деятельности на рыночные отношения. Англоязычное слово «трансфер» успешно заместило термин «внедрение», который использовался при административно-командной системе нашей страны. Причем, данное замещение существенно преобразовало смысл самого процесса. Ведь «внедрение» предполагает активное или пассивное сопротивление среды, в которую производится «внедрение» чего то инородного. «Трансфер» же представляет собой не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном участии автора изобретения, реализатора информации о новой технологии и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии. Поэтому, основной акцент при трансфере технологии делается не столько на технологии как таковой, сколько на субъектах – участниках этого процесса.

Исторически в России трансфер технологии появился и заинтересовал деловую общественность только после того, как страна повернулась лицом к рыночной экономике. Ведь в эпоху авторских свидетельств изобретение принадлежало государству и по союзному законодательству экономический эффект от внедрения считался так: если по старой технологии затраты составляли $N1$ рублей на единицу продукции, а по новой – $N2$ рублей, то годовой экономический эффект равен $M \cdot (N2 - N1)$ рублей, где M – годовой объем выпуска продукции. Но если вы внедрили свое изобретение до того, как старая технология была запущена в производство, или если этой старой технологии вообще не было, то экономический эффект (и вознаграждение изобретателя) был равен нулю.

Период экономических преобразований в нашей стране (90-е годы XX столетия), сопровождаемый резким спадом производства и платежеспособного спроса, был ознаменован также неуклонным падением уровня инновационной активности (рис.1). Если в конце восьмидесятых годов количество инновационно-активных предприятий в РФ колебалось в пределах 60-70 %, то с началом рыночных реформ их количество снизилось на треть. В 1995 году удельный вес промышленных предприятий, разрабатывавших и внедрявших новые или усовершенствованные продукты, технологические процессы, не превышал 6%, а к 1998 году снизился до 5%. Начиная с 2000 года активность подросла и держится примерно на одном уровне, составляющем 9–10% за последние 10 лет, в то время как в развитых странах эта доля обычно превышает 70%.

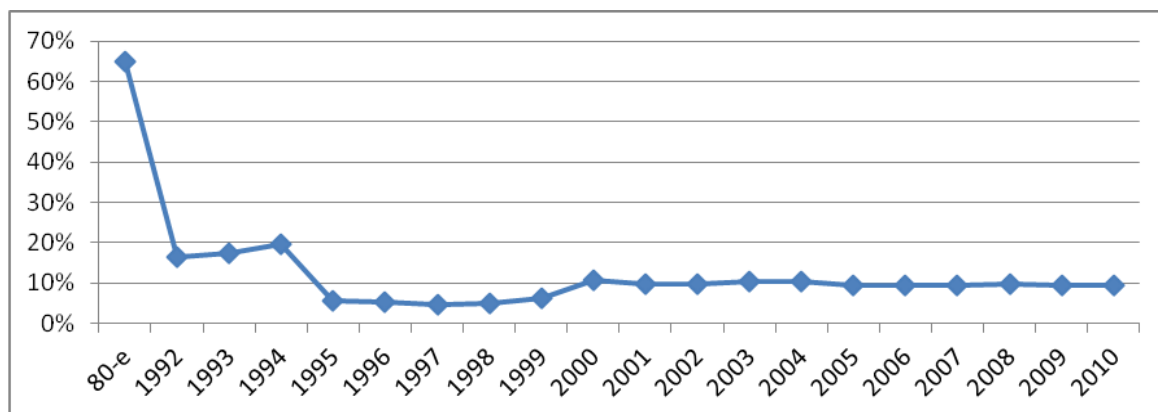


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций

Для зарубежных предпринимателей является очевидным тот факт, что одним единственным удачным изобретением, доведенным до массового производства, каждый может обеспечить себе безбедное будущее, поэтому они активно ищут такое изобретение и вкладывают деньги в развитие новых идей и открытий. В то же время они понимают и то, что это долгосрочное вложение средств, это не скоротечный бизнес с длительностью "производственного цикла" в недели, а многостадийный и тщательно планируемый процесс, сочетающий научное исследование технологии, ее масштабирование и оптимизацию, маркетинг, заботы о сбытовой сети, и т.д.

Менталитет же отечественных бизнесменов в большинстве случаев далек от такого щепетильного подхода и поиска революционных технологий или продуктов, да и с финальной частью проблемы (маркетинг и сбыт) у нас пока отношения отнюдь не блестящие.

Трансфер технологий – длинный и кропотливый процесс, и чтобы иметь уверенность в том, что данная технология принесет успех, необходимо, прежде всего, выяснить ее потенциал. Тем более что обычно инициатор трансфера технологии (автор или владелец) имеет завышенное представление о ценности своего изобретения. Изобретатель почти всегда уверен, что человечество, узнав о его эпохальном изобретении, немедленно выстроится в очередь за этим изобретением и ринется вкладывать любые суммы ради его претворения в жизнь. Это заблуждение в сочетании с совершенно необоснованной уверенностью, что именно он, автор инновации лучше любого другого может "внедрить" ее в производство, очень часто после почти неизбежной неудачи бросает автора в противоположную крайность, заставляя закинуть свое изобретение в дальний угол памяти и заняться рутинными делами. Поэтому важным мероприятием при трансфере технологий всегда должен быть технологический аудит – операция объективной оценки потенциала инновации.

По статистике, до рынка в развитых странах доходит:

- 80% инноваций, выполненных по заказу промышленных предприятий;
- 20% – рожденных в результате проведения фундаментальных исследований.

Такой исход связан не только с благоприятной рыночной ситуацией, но и, в первую очередь, с человеческим фактором. Если идея создания нововведения родилась в недрах промышленной фирмы и превратилась в стратегическую потребность предприятия, технологическая проблема будет решена с высокой степенью вероятности. Но если хотя бы за месяц до того, как руководство предприятия осознало потребность в создании инновации, ученый предложит свою разработку, она будет отвергнута. Никто не внедряет новшества ради новшеств. Это не в природе людей, которые в большинстве своем не хотят перемен. Ведь трансфер технологий – это не одномоментное, событие, а долговременный процесс, который влечет за собой значительные затраты и изменения в управлении предприятием.

Изучаемые на сегодняшний день Российские прикладные науки неспособны в полной мере выполнять необходимые потребности рынка технологий. Вместо заказов промышленного сектора молодые ученые многих исследовательских институтов предпочитают стоять в очереди за грантами и госзаказом в то время как сегодняшний госзаказ не может обеспечить все потребности институтов.

Для преодоления сложившихся негативных тенденций необходимо создать механизм, стимулирующий российскую промышленность заказывать новые отечественные технологии, а ученых – с готовностью исполнять бизнес-заказы. Этим механизмом может быть государственная поддержка создания консорциумов научного и промышленного предприятий для осуществления трансфера технологий.

Если предприятие готово приобрести и вывести на рынок разработку, а ее авторы в лице научной организации готовы участвовать в доработке результатов НИР до стадии промышленной технологии, то данная деятельность должна иметь государственное финансирование на основе проектного подхода. В этом случае затраты на доработку технологии частично или полностью покрывает государство (понижа-

ются риски промышленной фирмы и НИИ), а институт к тому же получает право на часть прибыли от реализации готовой продукции.

Здесь также возникает проблема в том, чтобы помочь промышленному предприятию и научной фирме найти друг друга, провести переговоры и разработать совместный инновационный проект. Как показывает международный опыт, без помощи межрегиональной инновационной инфраструктуры в лице сети центров трансфера технологий решить эту проблему очень сложно.

Подобная сеть уже существует – это Российская сеть трансфера технологий (www.rttt.ru), созданная по технологиям Европейской релей-сети (Innovation Relay Centers – IRC network) и имеющая общие с ней форматы представления данных. Сеть размещает в своих публичных базах как предложения, так и запросы на технологии. В сети появляются только предложения, прошедшие технологический аудит. Цель деятельности сети – организация максимально возможного количества контактов между потенциальными поставщиками и потребителями технологий.

Таким образом, развитию трансфера технологий в России сегодня должно уделяться особое внимание. Несмотря на то, что интеллектуальный потенциал российских ученых и инженеров всегда был и остается на должном уровне количество опытных менеджеров–инноваторов российского изготовления уступает западу. Касательно данной проблемы необходимо построить массовое понимание в соответствующих кругах о современных правилах игры в бизнес, связанный с трансфером технологий, о том, что это длительный и кропотливый процесс, требующий долгосрочного вложения денежных средств.

Список использованной литературы.

1. Титов В.В. Трансфер технологий. Учебное пособие, 2000. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.metodolog.ru/00384/1.htm> (дата обращения 28.09.2012).
2. Васюхин О.В., Павлова Е.А. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия. – М.: АЕ, 2010. – 144 с.
3. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций //Сборник статей под ред. Н.М.Фонштейн. – М.: ЦКТ АНХ, 1999. – 112 с.
4. Поляков С. Г. Проблемы государственного регулирования инновационной деятельности в научно-технической сфере.// Инновации. – 2004. – №7. – С. 44–49.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

М.А. Якушенко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: maryxa@sibmail.com

Последние 20 лет российская экономика функционировала за счёт прежних достижений, созданных в эпоху СССР. Это относится, прежде всего, к индустриальной мощи, жилищно-коммунальной сфере, инфраструктуре, ядерному потенциалу страны, разведанным запасам нефти, газа и организации их добычи. Однако проедание активов и поддержка экстенсивного экономического роста не может продолжаться сколь угодно долго, поскольку активы изнашиваются, морально устаревают. В связи с этим возникает центральный вопрос: как развиваться российскому обществу, экономике дальше?

Как провозгласил Президент РФ в послании Федеральному Собранию в ноябре 2009 года, стратегической целью развития общества должно стать создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны. Однако эту цель можно достичь посредством только лишь системной модернизации экономики. При этом системная модернизация должна сводиться к тому, чтобы Россия свернула с сырьевого пути развития. [1]

Обеспечение экономического роста – проблема многогранная, особенно когда речь идет о стране, только выходящей из длительного периода кризисных явлений. При этом необходимо обеспечить устойчивый рост в средне- и долгосрочной перспективе, а потому важно исключить принятие решений, которые приводят к краткосрочным эффектам. Рост должен сопровождаться инновационными структурными сдвигами с учетом социальных приоритетов.

Отсутствие положительных сдвигов в улучшении качества экономического развития в России свидетельствует о неэффективности избранного механизма преобразований и о необходимости создания новой модели развития. При этом концепция государственного регулирования качества экономического развития России должна учитывать как национальные особенности и интересы, так и тенденции мировой экономики. Важно обеспечивать новое качество экономики путем определения приоритетов и сочетаний факторов экономической модернизации.[2]

Проблема «модернизация» носит системный характер не для отдельной страны. Во-первых, потому что нет однозначного ответа на вопрос: «Модернизация – это изменение технологического уклада, или это новое состояние общества?» Отсутствие единого мнения по указанной проблеме говорит о многом. Во-первых, о том, что наука, особенно гуманитарная (экономическая теория, социология, психология) очень слабо востребована при подготовке политических решений и проведении соответствующих экспертиз. Во-вторых, эмоциональные решения не позволяют даже гипотетически сформулировать результаты модернизации. В-третьих, практически мало говорится о проблемах, с которыми придется столкнуться в ходе осуществления модернизации. В-четвертых, по-прежнему не учитывается уровень доверия людей к новым инициативам и направлениям социально-экономического развития. Фактор доверия особенно важен, когда присутствуют факторы неопределенности. И здесь приходится в очередной раз констатировать, что государственная стратегия и тактические механизмы ее реализации практически игнорируют отно-

шение человека к его новой роли и месту. Различные группы населения по-разному относятся к нововведениям. Одни очень активно демонстрируют свое понимание и участие, другие, наоборот, очень пассивны. Третьи выступают активными противниками и т.д. Четвертые (их, к сожалению, меньшинство) пытаются понять суть происходящих процессов и найти наиболее рациональные способы решения поставленных задач. Может достижение поставленной цели станет основой изменения социальной структуры, будут разработаны и реализованы действенные механизмы поощрения тех, кто осмысленно подходит к выявлению противоречий, разработке реальных и адекватных механизмов совершенствования общественного развития. Нынешнее состояние гуманитарной науки таково, что разумное сомнение на практике оценивается как противодействие, полное «одобрямс» воспринимается положительно, и к сожалению часто высоко оценивается.

Для России главным направлением развития, открывающим долгосрочные перспективы, является производство наукоемкой, с низкой материалоемкостью и энергоемкостью продукции, производство которой требует вложения более высококвалифицированного труда и инноваций. Стратегической целью в развитии экономики России должно стать создание современных отраслей, основанных на использовании инновационных технологий, повышение конкурентоспособности национального хозяйства.[3]

Руководством страны поставлена задача разработки прогноза научно-технологического развития на долгосрочную перспективу – до 2030 г. В сложившихся условиях устойчивый рост экономики возможен только на основе концентрации ресурсов на прорывных направлениях формирования нового технологического уклада, декриминализации рыночной среды и обеспечения добросовестной конкуренции, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, улучшения качества государственного регулирования, радикальные перемены в самой идеологии экономических преобразований. Качественный экономический рост должен стать приоритетной задачей теории и экономической политики.

В течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой должно обеспечиваться не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: наукоемкой экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности. Для этого определены пять основных стратегических направлений инновационного прорыва и экономической модернизации страны: энергоэффективность и энергосбережение; ядерные технологии; космические технологии; медицинские технологии; стратегические информационные технологии.

Список использованной литературы.

1. Сухарев О. Модернизация экономики России: проектировочная задача или умоглядное заблуждение? // Мангоинвест. 16 февраля 2010. URL: http://www.google.ru/#hl=ru&gs_nf=1&cp=97&gs_id=2&xhr=t&q=1Я (дата обращения 21.06.2012).

2. Ясин Е. Модернизация российской экономики: что в повестке дня // Freedom Island. ЗАО «Рекомендата». 2006-2012. URL: <http://books.imhonet.ru/lecture/element/1005613/> (дата обращения 21.06.2012).

3. Малиновская Н.Ю. Модернизация в современной России. – М.: Полис, 2000. – 87 с.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

О.В. Акутина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: akutina_olga@sibmail.com

Научный руководитель: Антонова З.Г., канд. экон. наук, доцент

В России доля малых предприятий невелика по сравнению с западными странами. В связи с этим государству необходимо всячески содействовать развитию малого бизнеса в стране. Разработана программа под названием «Поддержка малого и среднего бизнеса». Методы решения проблем: снижение налоговых ставок, льготное кредитование как государственное, так и коммерческими банками.

Актуальность темы статьи заключается в том, что с развитием экономики страны появляется все больше новых направлений для создания собственного бизнеса. Но на практике возникает немало проблем. К сожалению, Россия не входит в рейтинг самых развитых стран, но для поддержки предпринимательской деятельности правительством России разработана программа «Поддержка малого и среднего бизнеса».

Поддержка малого бизнеса в России еще только развивается, но уже достигла неплохих результатов. Важным аспектом в ней является расширение границ предпринимательской деятельности на территории государства. Это способствует развитию предпринимательства по всей стране, и во многом упрощает начинающим бизнесменам решение проблем, связанных с созданием и открытием своего дела.

В современной России малые предприятия довольно часто сталкиваются с большими проблемами. Исходя из статистики, мы отстаем по количеству малых предприятий, в сравнении с Германией и Великобританией, в среднем в 6-8 раз, а по сравнению с Америкой в 13 раз.[1]

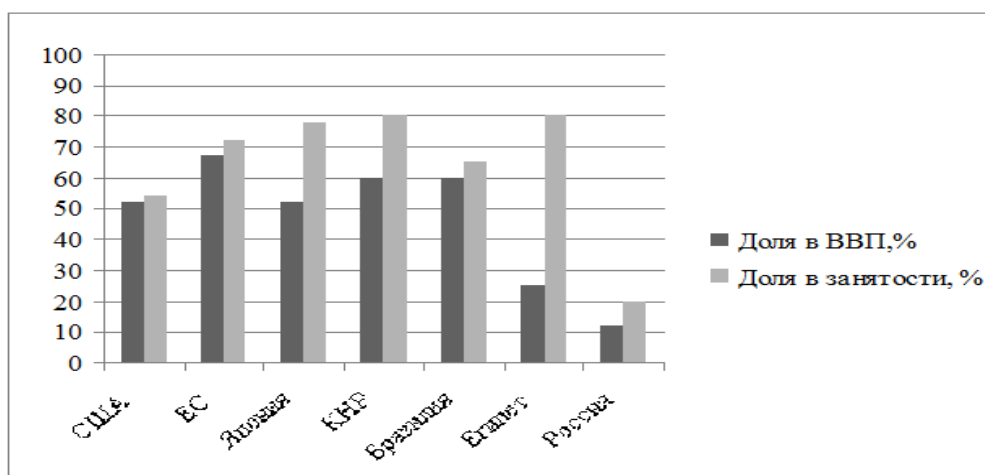


Рис. 1. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП и занятости разных стран

Основной проблемой такого показателя является нехватка предпринимательского опыта, ресурсов, как материально-технических, так и финансовых.

Еще одной основной проблемой является законодательная база, на которую в частности опирается малый бизнес. Она во многом не доработана, а порой и противоречива.

Отсутствие кадров также является проблемой. Из-за не достаточной подготовленности предпринимателей штат предприятий малого бизнеса не только не увеличивается, а во многом убывает.

Для решения этих проблем государство разработало законодательные и нормативно-правовые акты, связанные с поддержкой малого бизнеса, для создания благоприятных условий предпринимательской деятельности.

В поддержку малого предпринимательства были снижены налоги, с 2003 года был принят закон упрощенной системы налогообложения, но реальных процентов снижения так и не произошло. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) является довольно выгодной системой налогообложения малого предпринимательства. Однако с 2012 года стал добровольным, а 27 июня 2012 года сенаторы одобрили отмену ЕНВД с 1 января 2018 года. [2]

С реализацией программ поддержки предпринимательства были созданы около 1300 инфраструктур, помогающих в развитии малого бизнеса. Большинство таких инфраструктур созданы на региональном уровне, но распределение их по территории государства неравномерно.

Государственное кредитование внесло значительный вклад в развитие малого бизнеса. Правительством РФ совместно с местными властями организовывается материальная поддержка малого бизнеса в 2012 году, и создаются программы, воспользоваться которыми могут все частные предприниматели [3]. Данные программы предусматривают следующие способы поддержки малого бизнеса:

- кредитование по низким процентным ставкам;
- предоставление грантов начинающим предпринимателям;
- проведение всевозможных конкурсов, победители которых могут получить денежное вознаграждение, впоследствии направленное на развитие бизнеса;
- создание специализированных организаций, помогающих начинающим предпринимателям в получении микрокредита под минимальный процент, и гарантирующих банкам возврат ссуды заемщиком.

В кредитовании малого бизнеса правовые аспекты иногда играют роль якоря, который тормозит развитие предприятий, но в случае с микрозаймами государство постарается свести к минимуму все формальности, которые неизбежны при кредитовании предприятий малого бизнеса в другой форме. В настоящий момент финансирование малого бизнеса выгодно государству, так как развитие малого предпринимательства благоприятно сказывается на экономике страны в целом.

Есть и другие популярные методы кредитования малого бизнеса, например, коммерческая ипотека. В данном случае залогом при кредитовании субъектов малого бизнеса является коммерческая недвижимость. Такие формы финансирования приравниваются к ипотечным. При данном виде кредитования малого бизнеса правовые аспекты те же, что и при ипотечном кредитовании. В данной ситуации банк, получая в залог недвижимость, обеспечивает финансирование малого бизнеса и дает возможность пользоваться всеми привилегиями и льготами, которые доступны при обычном ипотечном кредитовании. [4]

Также существует кредит для развития бизнеса. Часто финансирование малого бизнеса в этой форме специалисты называют займом для пополнения оборотных средств. По популярности среди предпринимателей этот вид не уступает льготному кредитованию малого бизнеса. Именно такие кредиты являются самыми простыми и доступными для предпринимателей. Займы на развитие не требуют обеспечения, но, несмотря на это, банки охотно их выдают. При этом устанавливается лимит кредитования, исходя из месячной или годовой выручки предприятия. Погашение возможно как по индивидуальному графику, так и аннуитетными платежами. При этом возможна отсрочка выплаты основного долга сроком до шести месяцев с момента выдачи кредита на развитие.

Стоит отметить, что, как и ранее, финансовая поддержка малого предпринимательства в 2012 году будет зависеть от государственных и местных структур, а также от самих бизнесменов, от которых требуется составление четкого бизнес-плана и ведение «прозрачного» бухгалтерского учета.

Поддержка малого предпринимательства является залогом к успешному росту предпринимательства в стране, и, возможно в будущем, заметно увеличит основной бюджет государства, обеспечив тем самым экономический рост.

Список использованной литературы

1. Создание и ведение малого бизнеса в России - Поддержка малого бизнеса в России: анализ текущей ситуации [Электронный ресурс] // URL: <http://www.malyi-biznes.ru/podderzhka/podderzhka-malogo-biznesa-v-rossii-analiz-tekushhej-situacii/> (дата обращения 06.09.2012).

2. Клерк – Все для бухгалтера – Поддержка малого бизнеса в 2012 году: на какую помощь можно рассчитывать? [Электронный ресурс] // URL: [http://www.klerk.ru/buh/news/Russian Business Credit Group](http://www.klerk.ru/buh/news/Russian_Business_Credit_Group) (дата обращения 06.09.2012).

3. Льготное кредитование и финансирование предприятий малого бизнеса: правовые аспекты [Электронный ресурс] // URL: http://www.rbcgroup.ru/articles/item_36.html (дата обращения 06.09.2012).

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ КАРТОЧНОГО ПЛАТЕЖНОГО ОБОРОТА В РОССИИ

Е.А. Аникина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anikinaea@tpu.ru

Статья посвящена изучению развития современного рынка банковских карт в России. Выделяются три генеральных направления в деятельности российских банков с картами (работа с международными карточками, выпуск карточек российских расчетных систем, предоставление клиентам собственных карт отдельных банков с полным обслуживанием). Последовательно рассматривается каждое из данных направлений и дается оценка современного состояния карточного платежного оборота в России. На основе чего автор делает ряд выводов, касающихся развития российского рынка банковских карт в целом.

Первые шаги по внедрению системы пластиковых карт в России были сделаны в марте 1988 г. [1], когда в Лондоне было подписано соглашение между советским бюро путешествий ВАО «Интурист» и международной организацией VISA International для стран Европы, Среднего Востока и Африки. В настоящее время кредитные карты выпускаются для россиян, а также для иностранцев, проживающих на территории Российской Федерации.

Деятельность российских банков с картами условно можно разделить на три генеральных направления:

- 1) работа с международными карточками;
- 2) выпуск карточек российских расчетных систем;
- 3) предоставление клиентам собственных карт отдельных банков с полным обслуживанием.

Сотрудничество с международными расчетными системами предполагает членство российских банков в соответствующих расчетных системах или партнерство с ними. Фактически первым начал работу в этой области Кредобанк, вступивший в систему VISA в 1990 г. На сегодняшний день в рамках ассоциации VISA International карты выпускают 20 тыс. банков–членов VISA. Эти карты с логотипом эмитентов принимаются в 10 млн торговых и сервисных точках во всем мире. В ассоциации Europay International – соответственно 25 тыс. банков и 12 млн точек [2].

Международные карты, выпускаемые и обслуживаемые отечественными банками, имеют достаточно ярко выраженную российскую специфику. Об этом свидетельствуют, например, фактическое отсутствие карт кредитного типа, практика применения страховочных депозитов.

Следует выделить три основных фактора, которые объясняют бурное развитие данной сферы банковских услуг в последние годы:

- 1) обслуживая международную либо внутреннюю пластиковую карту банк добивается привлечения состоятельных клиентов;

- 2) обслуживая данный круг клиентов российские банки сталкиваются с необходимостью восстанавливать связи и производить расчеты через зарубежные банки, придерживаться стандартов, принятых в мировой банковской практике, в целях интеграции с мировой банковской системой;

3) анализируя опыт развития денежно-кредитной сферы на Западе, можно сделать вывод, что в перспективе и в России будут широко использовать пластиковые карты в качестве инструмента денежного обращения и расчетов.

Однако следует иметь в виду, что пластиковые карты международных систем предполагают наличие валютных средств. Следовательно, в России потенциальными обладателями таких карт может стать ограниченное число лиц. Реальных же владельцев международных карт еще меньше, поскольку банки требуют наличия довольно значительного остатка средств на счете, а в случае с кредитными картами – еще и крупного страхового депозита в иностранной валюте. Немногие могут позволить себе «заморозить» под минимальный процент несколько тысяч долларов. Поэтому для российских пользователей иметь карту VISA или Master Card – это пока вопрос престижа, а не удобства.

В целом анализ работы российских банков с международными картами после кризиса 1998 г. показал, что существует опасность финансовой, технической и интеллектуальной зависимости от западных вливаний, поставок программного обеспечения и комплектующих, а также идей. Это обстоятельство – дополнительное аргумент в пользу более внимательного отношения к двум другим генеральным направлениям работы российских банков с картами.

Трудности, связанные с внедрением пластиковых карт международных платежных систем, а также реальная потребность в развитии безбумажных технологий требуют от российских банков формировать рынок собственных карт в расчете на более массового потребителя. Современные российские пластиковые карты в основном можно определить как дебетовые, предназначенные для получения наличных денежных средств в банкоматах и для оплаты покупок в магазинах.

По экспертным оценкам, к владельцам пластиковых карт (включая постоянно работающих в стране иностранцев) хотели бы присоединиться около 3,3 млн россиян. Опросы потенциальных клиентов показали, что это в основном люди с доходом в 150–200 дол. США в месяц. Четвертая часть из них намерена приобрести самую дорогую платиновую карту, а 18 % – даже карты нескольких типов.

Почти все российские карты являются местными, региональными. Поэтому эмитенты стремятся расширить географию использования своих карт. Таким образом, на российском «пластиковом» рынке действуют одновременно две группы систем: зарубежные (международные) и отечественные. Последние пока не занимают доминирующего положения.

Число пользователей банковскими картами в РФ растет, и вместе с ним растет не только доля снимающих наличность в банкоматах, но и расплачивающихся с карт. MForumAnalytics представляет данные о совокупном обороте платежных транзакций на банковских картах в России по итогам 2011 г. Рассматривается оборот снимаемых с карт средств посредством банкоматов и доля совершения торговых операций с карт.

Так, в 2011 г. совокупный оборот денежных средств посредством банковских карт в России составил порядка 12,41 трлн рублей. Из них 1,35 трлн рублей (11%) составили безналичные платежи за товары и услуги (торговые операции с использованием карточек), получение наличных в банкоматах – 11,06 трлн рублей [3].

Всего за минувший год оборот операций получения наличных в банкоматах вырос на 26 %, а доля торговых операций совершаемых при помощи банковских

карт выросла на 50 %. Таким образом, совокупный оборот платежных операций с применением банковских карт вырос на 28 % [3].

Подводя итоги оценки современного состояния карточного платежного оборота в России, можно сделать ряд выводов, касающихся развития российского рынка банковских карт в целом.

1. Рынок банковских услуг претерпевает серьезные изменения и в последние годы приобрел все черты динамично развивающегося рынка пластиковых карт. С одной стороны, ведущие российские банки активно работают с международными платежными системами, с другой – они сами включились в конкурентную борьбу на отечественном рынке высоких технологий, создавая собственные электронные системы платежей и расчетов либо объединенные системы пластиковых карт. При этом преобладает тенденция к объединению первоначально разрозненных систем многих банков и фирм в единую универсальную платежную систему.

2. Важная особенность российского рынка пластиковых карт заключается в том, что основные элементы систем платежей – банковские карты. Банки-эмитенты активно конкурируют, стремясь привлечь больше клиентов. В результате острой конкурентной борьбы снижается стоимость карт и взимаемых комиссионных за пользование ими.

3. Развитие инфраструктуры рынка пластиковых карт (сети торговых и сервисных точек, принимающих к оплате пластиковые карты, банкоматов, расчетных центров и т.п.) отстает от темпов выпуска банковских пластиковых карт.

4. Многие банки идут по пути диверсификации деятельности, сочетания выпуска международных карт, членства в российских системах и выпуска собственных индивидуальных карт, что полностью согласуется с зарубежной практикой.

5. Российские банки-эмитенты пластиковых карт в большинстве своем выпускают в обращение дебетовые карты в связи с особенностями экономической ситуации в стране (инфляция, повышенные экономические риски и пр.). Банки стремятся застраховать себя от возможных потерь, поэтому даже при выдаче кредитной карты требуют внесения страхового депозита, превышающего лимит кредитования, что ставит суть «кредитной сделки» под сомнение и позволяет говорить о суррогатных российских кредитных картах или, по существу, о платежных картах.

6. Большая часть карт, эмитируемых в России – магнитные вследствие относительно низкой себестоимости их производства и обслуживания. Соответственно банки вкладывают огромные средства в создание не менее дорогостоящей инфраструктуры для обслуживания этих карт. Но основным фактором, препятствующим западным странам быстро перейти к электронным картам, является развитая инфраструктура для обслуживания магнитных карт. Нужны немалые средства для переоборудования существующих систем.

В России наблюдается увеличение доли пользователей банковскими картами и доли операций, совершаемых на их основе. Однако существует ряд факторов, которые сдерживают развитие «карточного бизнеса», в связи с чем государству необходимо решать вопрос о совершенствовании платежного оборота посредством использования банковских карт.

Список использованной литературы.

1. Эриашвили Н.Д. Банковское право / Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.

2. Российская практика развития электронных банковских услуг на основе применения пластиковых карт [Электронный ресурс] // Банковское дело. URL: <http://www.banki-delo.ru/category/прочие-операции-банков/пластиковые-карты> (дата обращения: 07.05.2012).

3. Доля покупок с использованием банковских карт за год увеличилась в 1,5 раза [Электронный ресурс] // ОАО Республиканская финансовая корпорация. URL: http://www.rfcor.ru/news_rfc_1502653.htm#cont (дата обращения: 16.05.2012).

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Д. А. Антонченко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dean.93.93@mail.ru

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

Кризис, поразивший экономику стран с централизованной системой управления, получил продолжение в модели переходной экономики. Глубокий трансформационный спад, переживаемый этими странами в процессе реформирования экономики, говорит о том, что экономические преобразования опирались на упрощенные теоретические посылки Вашингтонского консенсуса, не несущие в себе проработанных механизмов развития.

Отсутствует теория трансформации переходной экономики, которая бы позволила выстроить оптимальную стратегию развития, ориентированную на определенную социально-экономическую модель (либеральную, социально-ориентированную или корпоративную), имеющая механизмы встраивания конкретных экономик в этот процесс. Конечно рекомендации Вашингтонского консенсуса – это хорошая попытка дать определенную модель формирования рынка, перестройки отношений собственности и структуры производства. Но попытки большинства развивающихся стран следовать этим рекомендациям не позволили избежать трансформационного спада в экономике. Как отмечает лауреат Нобелевской премии Л. Клейн, большего успеха достигли как раз страны, действовавшие вопреки этим рекомендациям, – страны, сохранившие рычаги государственного управления: Китай и, например, и Казахстан.[1]

Государственное управление, в современной интерпретации, называется регулированием со значительным акцентом на механизмы косвенного воздействия государства на экономические процессы. Правда дискуссия о масштабах вмешательства государства в экономические процессы не закончена и окончательные точки в этом вопросе расставит время, но, тем не менее, экономическая стратегия государства по трансформации экономики в том или ином виде должна иметь место и государственное управление этим процессом тоже.

В переходной экономике рано говорить о снижении роли государства в управлении экономикой. Скорее речь должна идти об изменении акцентов, направления приложения рычагов государственного управления в новых сферах экономической политики в связи с меняющимися стратегическими целями.

Экономическая стратегия – это те приоритеты вмешательства государства в экономику, которые и обеспечивают реализацию стратегических целей.

Помимо основных стратегических целей: экономический рост; занятость, стабильность цен, внешнеэкономическое равновесие государство не может устраниваться от решения таких проблем как: формирование экономики открытого типа (конкурентной экономики и конкурентного внутреннего рынка); разработка и реализация модели «прорыва», т.е. выхода на рынки развитых стран; расширение рынка инвестиций и инвестиционных возможностей экономики; внешние эффекты и внешние издержки; эффективное распределение общественных благ и т.п.

Помимо целей экономическая стратегия государства должна дать модель формируемой социально-экономической системы и обеспечить ее реализацию. Здесь возможны различные варианты решения данной задачи. Делаем ли основной акцент на фигуру предпринимателя в рамках либеральной рыночной модели экономики по американскому типу или упор делаем на перераспределение благ, ориентируясь на социально-рыночную модель Германии, или во главу угла поставим корпорацию с горизонтальной (Швеция) или вертикальной (Япония) интеграцией.

Нельзя не согласиться со сторонниками институциональной школы в том, что проблемы переходной экономики лежат не в области экономики, а в трансформации общества. Если взять за основу общий тренд трансформации общества в его движении от индустриального к постиндустриальному и далее информационному, обществу высоких технологий, то, для начала, надо понять на какой стадии развития находятся те или иные составляющие нашей экономической системы. У. Ростоу считает, что одним из основных признаков индустриального общества является государственная политика по ликвидации полюсов богатства и бедности, передача управления компаниями от собственников имущества к собственникам бизнес-процессов.

В постиндустриальном обществе Дж. Гелбрейт выделял главенствующую роль новой технотрактуры (менеджеров, финансистов, ученых), а Д. Белл – так же повышение роли образования и преобладание интеллектуального труда. О. Тоффлер, говоря о следующей стадии развития системы, подчеркивал преобладающее развитие «безлюдного производства», электронного «надомничества» и социального партнерства.

Не менее важной задачей государственного управления является формирование мотивов экономического поведения человека в переходной экономике. Вопрос не в личной мотивации, о которой много написано, вопрос в новой социальной стратификации общества в зависимости от экономического поведения различных групп населения. Представляется, что в основу можно положить идеи функционализма – стратификационной теории 40-60-х годов XX века, согласно которой положение человека в обществе, его доходы зависят от важности его профессиональной позиции для общества.[2, С. 133]

В этой связи представляется необходимым выработать стратегию управления на макроэкономическом уровне, механизм формирования и реализации долгосрочных целей страны, не ограничиваться только прогнозом развития министерства экономического развития. Существующие стратегии управления способны помочь в решении только проблем корпорации, отрасли. Более глобальные стратегии и методы их выработки являются конфиденциальными возможностями государства, которые как правило не раскрываются. Здесь трудно понять были ли сложившиеся соци-

ально-экономические модели отдельных стран результатом поставленной задачи или сложились эмпирически, что оказало большее влияние на их становление: национальные особенности, стечение обстоятельств или рекомендации наднациональных структур. Если судить по книге Л. Эрхарда «Благосостояние для всех», решающую роль в немецком чуде имела стратегия, учитывающая стремление немцев реабилитироваться перед мировым сообществом, их трудолюбие и ответственность. [3, С. 327]

Опыт трансформации экономики такой крупной страны как Россия с ее различными национальными, климатическими и территориальными особенностями отсутствует. Следовательно, нет и отработанных механизмов управления этим процессом на государственном уровне. Большое сомнение вызывает возможность выработки единой стратегии для всех регионов без учета их специфики и, следовательно, создание единого центра государственного управления. Задача трансформации экономики поставлена в самом общем виде: войти в 5-ку ведущих экономик мира. Если результат оценивать по валовому продукту – это одна стратегия, а если с позиций качества жизни с учетом изложенного выше – это две большие разницы, как говорят в Одессе.

Представляется необходимым моделировать процессы возможных социально-экономических преобразований, определившись по основным позициям:

- экономический рост: какими усилиями, каковы допустимые издержки общества и инфляция;
- развитие конкуренции: на каких рынках, формирование новых рынков (аренды), реализация конкурентных преимуществ на внешних рынках, регулирование естественных монополий;
- инвестиционный процесс: кто основной инвестор из субъектов рынка, необходимость распыления собственности, как условие инвестирования, роль сбережений, как основа инвестиций и место доходов населения в этом процессе;
- собственность: рента и ее распределение, отделение собственности имущества от собственности на бизнес-процесс;
- структурные преобразования: выделение ведущих отраслей, инфраструктурные преобразования и последовательность их осуществления, формирование и управление резервами;
- северные регионы: весь комплекс изложенных выше проблем.

Проблемы трансформации экономики России перешагнули границы страны. В условиях глобализации практически любые решения на государственном уровне затрагивают в той или иной мере интересы третьих стран. Развивающаяся мировая экономическая система перекраивает экономические границы, не соотносясь с территориальными границами государств. Создаются наднациональные и внегосударственные экономические зоны. Формируется новая наднациональная сфера экономического регулирования – мегаэкономика со своей стратегией управления. Постулат, что экономика развивается по известным нам законам и ею можно управлять, подвергается проверке, и XXI век не добавляет оптимизма. Общепринятые регуляторы перестают работать. Началась эпоха неуправляемых процессов. Так, модель «нефть в обмен на продовольствие» трансформировалась в модель «продовольствие в биотопливо». Это пример того, как время добавило проблем, требующих государственного регулирования. Уже не только энергоресурсы являются тем эквивалентом, который определяет финансовые возможности страны. Продовольствие, став

не только биологическим, а и энергетическим ресурсом, по мере совершенствования технологии берет на себя эту роль, что еще больше обостряет проблему дефицита продовольствия. Является ли данная тенденция стратегической проблемой для нашей ресурсно-ориентированной экономики. Вопрос риторический.

В процессе развития мировой экономической системы, глобализации экономики не выработаны основные механизмы сбалансированного развития разных регионов. На уровне мегаэкономики дефицит стал основным регулятором финансовых потоков, определяющим положение и курсовую стоимость региональных валют. Дефицит вывел на первый план такие рынки как: продовольственный, энергоресурсов конечного потребления, рабочей силы (дешевой), знаний (новых технологий), невозобновляемых ресурсов (питьевой воды). Всеобщим эквивалентом (деньгами) становится то, что дефицитно и максимально ликвидно. Применительно к этому формируются центры новой модели мировой финансовой системы и экономические альянсы. Кто будет лидером в той или иной области дефицита, на того и будут работать его деньги в регионе. Государство не может не учитывать эти процессы, формулируя стратегию управления.

Список использованной литературы.

1. Клейн Л. Что мы, экономисты, знаем о переходе к рыночной системе? // Реформы глазами российских и американских ученых: сборник под ред. акад. О.Т. Богомолова. – М.: Изд-во «Российский экономический журнал», 1996. – С. 27–40.

2. Экономическая теория: учебник / Изд. испр. и доп. / Под. общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 672 с.

3. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Репринт, воспроизведение: Пер. с нем. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 335 с.

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ВСТУПЛЕНИИ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Е.С. Астапова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: katerina_astapova@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

В статье рассмотрена конкуренция на рынке пищевой промышленности и сельского хозяйства при вступлении в ВТО, главные изменения, происходящие на этих рынках, торговые барьеры, а также осуществление экономической деятельности в соответствии с правилами ВТО.

Вступление стран мира во Всемирную торговую организацию (ВТО) и игра по ее правилам – это вызовы XXI века, которые Россия не может не принять, чтобы не потерять потенциально конкурентоспособные отрасли нашей страны и активизировать международное сотрудничество с другими странами.

Вступление в ВТО так или иначе сказывается на всех секторах экономики РФ. Снижение импортных ставок и обострение конкуренции с иностранными произво-

дителями осложняет функционирование предприятий и компаний, ныне обеспечивающих около 40% совокупного объема выпуска в экономике и 60% занятости в промышленности и сельском хозяйстве РФ.

Вступление России во Всемирную торговую организацию в скором повысит уровень конкуренции, тем самый тяжелый удар приходится на сельское хозяйство и пищевую промышленность, они столкнутся с наибольшими трудностями, чем другие отрасли экономики. В ближайшее время произойдет быстрое сокращение производства.

Будучи членом ВТО, Россия уже не может ограничивать приток в страну иностранной продукции. Вступив в ВТО, российский агропром в будущем будет терять 4 млрд. долл. ежегодно.

Отечественные бренды, представленные на рынке, могут не выдержать конкуренции с зарубежными аналогами, которые постепенно придут на российский рынок. "За 20 лет развития ритейла в России не создано ни одного бренда, вышедшего на международный уровень", - подчеркнул эксперт. По его мнению, после того, как механизмы, предусмотренные сотрудничеством с ВТО, начнут работать в России, место отечественных брендов с легкостью займут международные профессиональные ритейлеры. Доля «проигравших» – порядка 4% ВВП, при этом членство в ВТО не окажет какого-либо существенного влияния примерно на две трети экономики России.[1]

В результате усиления конкуренции на внутреннем рынке произойдет адаптация к новым условиям и повышение конкурентоспособности российских производителей. Россия рискует полностью потерять свой агропромышленный комплекс, открывая внутренний рынок для иностранных сельхозпроизводителей.[2]

Вступление в ВТО запрещает меры прямой господдержки сельхозпроизводителей, можно использовать только косвенные меры поддержки, так называемую «зеленую» корзину. В «зеленую корзину» входят наука и образование, консультационное обслуживание сельхозпредприятий, поддержка развития сельской инфраструктуры, строительство дорог, экологические программы. Это те меры, которые не связаны с финансированием производителей. Соответственно, они не поддаются регулированию в рамках международной торговли и могут использоваться сколь угодно активно.

В некоторых случаях может вырасти за счет изменения себестоимости и цена. Конкурентоспособность предприятий на внутреннем рынке практически не изменится, однако есть угроза увеличения себестоимости продукции. Выручка от реализации товара на внутреннем рынке после вступления в ВТО если и изменится, то незначительно.

Сельскохозяйственный сектор уже смирился с тем, что он окажется «козлом отпущения» в данной ситуации. Несомненно, по нему будет нанесен жестокий удар при том, что в последние годы он и так страдал от отсутствия государственного финансирования. Масло, молоко и вино европейского производства, южноамериканское мясо, птица из Азии и Соединенных Штатов уже на очереди, чтобы заполнить полки магазинов России и, наконец, сделаться доступными всякому карману. Все труднее будет сопротивляться конкуренции. Потребуется предпринимательский дух, которого до сих пор не хватало, и способность к разнообразной деятельности.

Конкуренция, вызванная вступлением страны в ВТО, затронет рынок продовольствия, главное, что наконец-то появятся необходимые стандарты качества, ко-

торые уже давно приняты в западных странах, а сейчас впопыхах принимаются у нас. В правилах ВТО прописано: если страна такими стандартами не обладает, то все товары импортируются в нее на условиях поставщика. А это может стать серьезным ударом по отечественному производителю.

Снятие торговых барьеров по определению несет в себе выгоду потребителю, ведь дешевле импортная продукция, да и отечественная, в производстве которой используются импортные составляющие, тоже. Кроме того, конкуренция дополнительно побудит производителей корректировать ценовую политику и модернизировать производство.[3]

Можно рассмотреть конкуренцию по Томской области.

Пищевая промышленность. Условия либерализации торговли скажутся неравнозначно на различных предприятиях отрасли. Конкурентная борьба на данном сегменте рынка ведется в основном с местными производителями. Экспортоориентированные компании, которые работают в основном на рынок стран СНГ, смогут повысить рыночную активность. Однако пищевая промышленность имеет невысокий уровень реализации продукции на экспорт при неуклонном росте импорта продовольственных товаров, и вступление в ВТО лишь усиливает эту тенденцию. Ввозные таможенные пошлины на пищевые продукты, производимые на территории Томской области (а это, прежде всего, товары первой необходимости с ограниченным сроком хранения – хлеб, хлебобулочные изделия, молочная, мясная продукция и др.), в большинстве случаев не подлежат значительному уменьшению. На защиту внутреннего рынка окажет влияние фактор срока поставки товара до потребителя. Кроме того, для защиты добавляется эффект «инерционного спроса» населения на отечественную продукцию. Вполне вероятно замещение небольшой доли продукции томских производителей. Большинство томских предприятий пищевой промышленности технически и технологически оснащены на уровне лучших мировых и отечественных аналогов, однако изношенность оборудования на некоторых предприятиях составляет до 30%. В долгосрочной перспективе предприятия в отдельных сегментах при сохранении нынешнего уровня технологичности столкнутся с проблемой конкурентоспособности.[4]

Сельское хозяйство. Негативные последствия от либерализации рынка ожидают производителей сельского хозяйства. Несмотря на то, что продукция крупных предприятий производится на современном оборудовании (в основном животноводство), низкие возможности уменьшения цены и повышения качества продукции позволяют оценивать их устойчивость как низкую. Готовность сельского хозяйства Томской области можно оценить как очень низкую, поэтому необходимо предпринимать существенные меры, направленные на поддержку сельхозпроизводителей, иначе сельское хозяйство столкнется с серьезными проблемами при постепенном давлении импортной конкуренции. Угроза для предприятий – низкая конкурентоспособность по сравнению с импортными товарами по цене. В целом по отрасли открытие рынка приведет к падению выручки и рентабельности не менее чем на 10%, производительность снизится. Указанное выше значительно сократит доходы сельских жителей. В краткосрочной перспективе с большой долей вероятности прогнозируется некоторый спад объемов производства. В более долгосрочной перспективе, с учетом постепенной либерализации рынка, тенденция будет усиливаться.[4]

Нам постоянно внушают: присоединение России к ВТО означает присоединение к «цивилизованному сообществу». Существуют иллюзии, что ВТО поставила

(или завтра поставит) крест на конкурентной борьбе, что единые правила торговли обеспечат человечеству «гармонию» и чуть ли не «взаимовыгодное сотрудничество». Однако это все иллюзии, которые пытаются сформировать в сознании простого человека мировые средства массовой информации. На самом деле ВТО не отменяет конкуренцию. Современный мировой рынок – «джунгли капитализма». Русский человек должен это четко осознавать. И оценивать с учетом этого последствия присоединения России к ВТО. [5]

Список использованной литературы

1. Конкуренция в ритме ВТО [Электронный ресурс] // ИД Ритайлер. URL: <http://www.retailer.ru/item/id/61607/> (дата обращения 03.09.2012).
2. Вступление России в ВТО [Электронный ресурс] // ООО «Независимый центр оценки и экспертиз». URL: <http://ncoe.ru/globalnews/vstuplenie-rossii-v-vto-chego-ozhidat/> (дата обращения 03.09.2012).
3. В России рассчитали плюсы и минусы вступления в ВТО [Электронный ресурс] // Вектор логический центр. URL: <http://vectorspb.com/news/v-rossii-rasschitali-plyusyi-i-minusyi-vstupleniya-v-vto/> (дата обращения 03.09.2012).
4. ВТО и конкурентная борьба: десять основных видов оружия [Электронный ресурс] // Институт высокого коммунитаризма. URL: http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/vto_i_konkurentnaya_borba%3A_desyat_o_snovnyh_vidov_oruzhiya./ (дата обращения 03.09.2012).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Н.М. Борисова

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

E-mail: borysova@mail.ru

Научный руководитель: Осипов Ю.М., доктор экон. наук, профессор

Выделены пять ключевых факторов государственного стимулирования деятельности работников в научно-технической сфере (НТС), соответствующие теме и задачам исследования, в которых предусматривается разработка механизма мотивации и инструментария стимулирования для обеспечения активного развития деятельности предприятий и организаций в области развития научно-технической сферы.

Переход от централизованной плановой экономики к рыночной был и остается во многих отношениях сложным для России. В переходный период необходимо было разрабатывать и внедрять новые способы взаимодействия между научно-исследовательским и производственным секторами, в условиях возникновения новых научно-технологических потребностей. Традиционно система коммерциализации научно-технических разработок в России следует классическому подходу, который последовательно проходит следующие фазы: НИОКР, опытное производство, промышленное производство, а затем попытка внедрения продукции на рынке при помощи маркетинга. Из-за рисков и сложности этого процесса, большинство попы-

ток не достигало стадии коммерциализации. Эта модель коммерциализации работает только в условиях гарантированного спроса на продукцию, который имеет место только на сильно регулируемом рынке.

Для преодоления отставания России в НТС принята Федеральная целевая программа (ФЦП): «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы», предложено решить определенное количество задач, из которых выделим, соответствующие теме исследования, созвучные основным задачам работы, в которых предусматривается разработка механизма мотивации и инструментария стимулирования для обеспечения активного развития деятельности предприятий и организаций в области развития научно-технической сферы. Это:

- реализация крупных проектов коммерциализации технологий в соответствии с приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники в Российской Федерации;
- содействие развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, их интеграции в систему научно-технической кооперации;

В структурообразующих функциональных элементах ФЦП имеется блок мероприятий «Коммерциализация технологий», в мероприятиях которого решение наиболее актуальных задач в социальной сфере, в первую очередь, задач, связанных с повышением качества жизни населения, конкурентоспособности продукции российских производителей, а также способствовать усилению их позиций как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Среди основных индикаторов выполнения мероприятия ФЦП являются объемы новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции на основе передовых технологий, патентов, публикаций, содержащих результаты интеллектуальной деятельности, полученных в результате реализации проектов и внедренных в экономику, число новых рабочих мест, созданных в рамках реализации проектов, для высококвалифицированных работников.

В условиях коммерциализации высокотехнологичной продукции на основе передовых технологий, патентов, публикаций, содержащих результаты интеллектуальной деятельности, мероприятия ФЦП практически невыполнимы без новых механизмов мотивации и стимулирования творческой деятельности работников НТС.

Формирование механизма мотивации творческой деятельности работников НТС включают, кроме факторов указанных в монографии [1], фактор потребности в коммерциализации результатов трудовой деятельности (наличие рынка новшеств, связанного с рынком высокотехнологичного труда).[2]

Ключевым звеном, обеспечивающим интенсивное развитие экономики, является НТС, поскольку ее основная функция, как промежуточного звена между наукой и производством, состоит в доведении результатов фундаментальной и прикладной части науки до производства в виде конкретных образцов техники, изделий и т.п. через этап опытно-конструкторских работ. Через НТС экономика влияет на науку, стимулируя научные исследования в направлениях, результаты исследований в которых позволяют экономике развиваться динамично и способствуют повышению конкурентоспособности производимых товаров и услуг. Наука, в свою очередь, стимулирует те отрасли экономики, в которых возможна практическая реализация результатов перспективных фундаментальных и прикладных исследований. Темпы внедрения на мировых рынках новейших научно-технических решений и развития

наукоемких производств во многом зависят от эффективного стимулирования трудовой деятельности работников НТС.

Для инновационного развития экономики России необходимо принятие быстрых и нестандартных, креативных и творческих решений, что требует от работодателей создания механизма мотивации творческого труда работников НТС.

Творческий труд – это особый вид труда, который направлен на развитие человека и совершенствование или создание новых, оригинальных материальных, интеллектуальных и духовных благ, поиск новых решений и путей достижения целей предприятия. Он имеет определенные особенности, которые следует учитывать при формировании механизма мотивации.

Это желание человека заниматься творчеством, зависящая от уровня образования и творческих способностей человека, желание владеть интеллектуальной (промышленной) собственностью и получать соответствующее материальное вознаграждение. Поэтому для мотивирования работников к творческой работе необходимо разработать особый механизм мотивации, который бы влиял, в первую очередь, на творческую активность работников. [3]

Итак, государственное стимулирование деятельности работников в НТС содержит пять ключевых факторов:

- бюджетное финансирование НИОКР;
- подготовка научно-технических кадров;
- совершенствование структуры государственного сектора науки и высоких технологий;
- коммерциализация полученных в НИОКР продукта и технологий;
- стимулирование предпринимательства за счет бюджетов всех уровней.

Необходимо отметить, что государственная поддержка работников в НТС мала, особенно, на самой трудной, начальной стадии развития проекта. Правила и механизмы привлечения государственных инвестиций несовершенны, особенно на этапах доработки и продвижение продуктов или технологии на рынок, которых требуется в 2 - 3 раза больше, чем для получения опытного образца.

Плохо развито (или почти не развито) до уровня законов и конкретных мер стимулирование в НТС предпринимательства. Традиционные для развитых стран схемы инвестирования – бизнес-ангелы и венчурные фонды в России в зачаточном состоянии.

Эффективность, оценка и оплата трудовой деятельности работников НТС не должны различаться и зависеть от формы собственности, предприятия всех форм собственности должны работать по единому Закону о труде. Должно быть регулярное и устойчивое финансирование научных исследований и разработок со стороны не только государства, но и со стороны частного сектора экономики, который является основой для развития экономики, базирующейся на знаниях. Только тогда появляются ощутимые предпосылки для коммерциализации продуктов и технологий, а коммерциализация, в свою очередь, является фактором эффективного стимулирования деятельности работников в НТС.

Список использованной литературы.

1. Изоткина Н.Ю., Осипов Ю.М. Мотивация труда в научно-технической сфере. – Томск. Изд-во Томск. гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2007. – 115 с.

2. Борисова Н.М., Изоткина Н.Ю. Мотивация и стимулирование деятельности работников научно-технической сферы в условиях коммерциализации // Креативная экономика. – 2010. – № 5. – С. 95–97.

3. Борисова Н.М. О мотивации трудовой деятельности работников научно-технической сферы // Человек и труд. – 2010. – № 12. – С. 67–68.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Л.Ю. Бородатова

Тюменский государственный нефтегазовый университет, г. Тюмень

E-mail: bormila87@yandex.ru

Научный руководитель: Тонышева Л.Л., доктор экон. наук, профессор

В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся выбора направлений развития социальной инфраструктуры и влияния на них модернизационных процессов в современной экономической системе. Представлена функциональная связь социальной инфраструктуры и секторов экономики. Предложен авторский способ выбора направлений развития социальной инфраструктуры региона, основанный на матричном методе. Сделаны выводы.

Бесконечные рыночные преобразования экономики нашей страны, последствия финансово-экономического кризиса, повышение уровня самостоятельности регионов накладывают отпечаток на процессы развития и воспроизводства элементов социальной инфраструктуры. В этих условиях возрастает значение поиска направлений развития отраслей социальной инфраструктуры, основанных на модернизационных процессах, протекающих в экономике на макро- и на мезо-уровнях, призванных обеспечить не только выживание этих отраслей, но и дальнейшее их развитие в рыночной, инновационной среде.

Таким образом, целью исследования является формирование предложений по модернизации управления развитием социальной инфраструктуры региона. В соответствии с поставленной целью в исследовании решаются следующие задачи:

- определены теоретические аспекты развития социальной инфраструктуры региона и разработан алгоритм совершенствования развития социальной инфраструктуры, включающий механизм и направления развития;

- проведен анализ развития социальной инфраструктуры и выявлены основные проблем и приоритеты развития социальной инфраструктуры на юге Тюменской области;

- сформирован механизм и выбраны инструменты управления развитием социальной инфраструктуры региона в контексте модернизационных процессов в экономике.

Как известно модернизация отраслей и предприятий реального сектора экономики является основой для обновления других сфер жизни любого общества –политической, духовной, социальной [3]. Структурным проявлением, которых является их инфраструктура (рис.1).

Если мы рассматриваем интересующую нас социальную инфраструктуру, то определив ее содержание, как совокупность единиц национальной экономики,

функционирование которых связано с обеспечением нормальной жизнедеятельности населения и человека [1], заключаем, что развитие ее возможно только посредством модернизационных процессов в самой экономической системе, взяв их вектором развития и средством воспроизводства составных элементов.

Для определения направленности развития социальной инфраструктуры территории, которая неразрывно связана с экономической системой, и выбора инструментов управления этими процессами необходимо установить уровень развития социальной инфраструктуры на современном этапе.

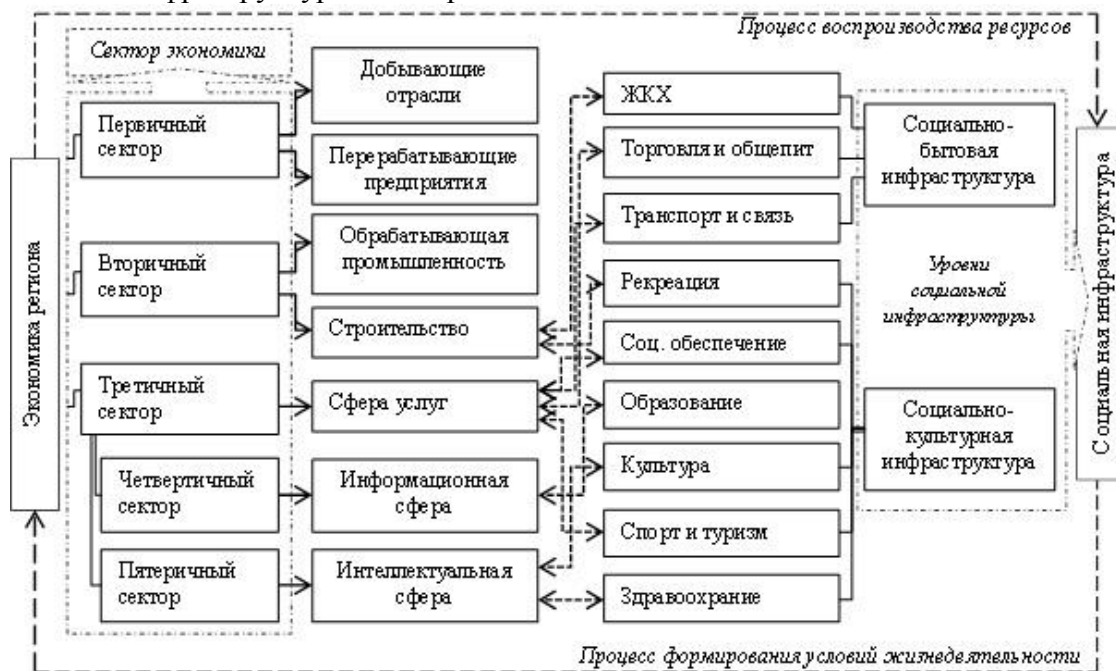


Рис. 1. Функциональная взаимосвязь социальной инфраструктуры региона и отраслей экономики

Для этой цели предлагается воспользоваться разработанной автором матрицей направлений развития социальной инфраструктуры, на основе фиксации изменений отдельных показателей развития социальной инфраструктуры и условий жизни населения (рис.2).

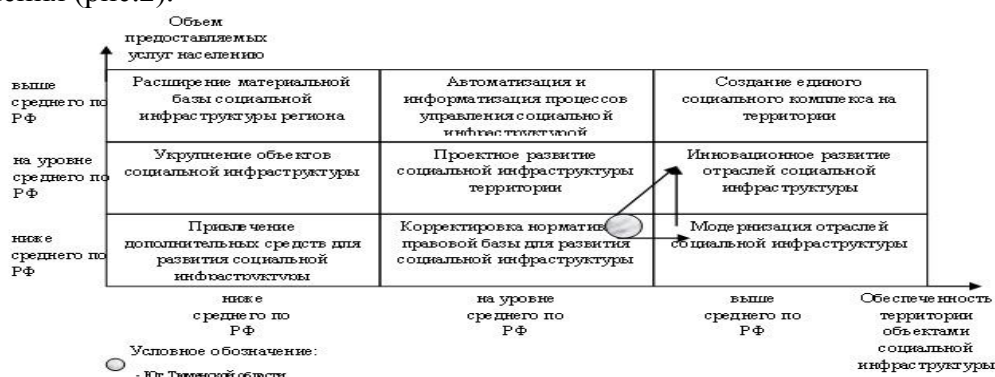


Рис. 2. Положение юга Тюменской области на матрице направлений развития социальной инфраструктуры региона

Таким образом, социальная инфраструктура юга Тюменской области, на сегодняшний день, в соответствие с расчетными показателями, попадает в поле «Проектное развитие» и определено, что перспективным направлением развития является движение в сторону полей «Модернизация отраслей социальной инфраструктуры» и «Создание единого социального комплекса», что становится возможным, в первую очередь, за счет запуска модернизационных процессов в экономической сфере.

Отметим, что роль социальной инфраструктуры в современной экономике постоянно повышается, а основная задача заключается в обеспечении жизнедеятельности населения на все более высоком качественном уровне, что возможно лишь за счет модернизации самой социальной инфраструктуры, влияние которой на региональную экономику заключается в том, что она позволяет обеспечить воспроизводство трудовых ресурсов основного ресурса экономики [2].

Важно помнить чтобы модернизировать экономику, государственная программа ее осуществления должна существовать не только в форме концептуальных намерений, она должна быть построена на современных принципах стратегического и проектного управления и известна всем участникам рынка, включая население [3].

На сегодняшний день особую роль в формировании и поддержании ресурсного и, прежде всего, трудового потенциала любого региона играет социальная инфраструктура и возможности ее развития. Роль региональной социальной инфраструктуры состоит в интеграции интересов хозяйствующих субъектов и интересов государственных структур в системном обслуживании экономики и ее отраслей. Именно поэтому, направления развития региональной социальной инфраструктуры должны задаваться процессам модернизации в экономической системе.

Список использованной литературы.

1. Официальный сайт Министерства регионального развития [Электронный ресурс] // URL: <http://minregion.ru/>.
2. Сергеев, И. Развитие социальной сферы: приоритеты регулирования / И. Сергеев, Н. Кирсанова, И. Кирсанова // Экономист. – 2007. – № 1. – С. 46–55.
3. Слезингер Г.Э. Социальная экономика: Учебник. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009. – 368 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА: УКРАИНСКИЙ ОПЫТ

Л.В. Беззубко, Е.М. Вольская

Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, г. Макеевка
E-mail: bezzubkol@mail.ru

В статье анализируются предложения украинских ученых в области совершенствования инвестиционного процесса в Украине. Многие предложения возможно использовать и для развития инвестиционного процесса и в Российской Федерации. Основными направлениями совершенствования инвестиционного процесса являются следующие: развитие предпринимательской деятельности, развитие финансового сектора, снижение уровня коррупции, стабильность законодательной системы.

Функционирование хозяйственного комплекса страны немыслимо без инвестиций, обеспечивающих непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных, инновационных и социальных программ и проектов, позволяющих увеличить объемы производства, повысить эффективность функционирования общественного производства и качество жизни граждан страны. Основываясь на законодательстве Украины, которое регулирует инвестиционный процесс в стране, отметим, что государственное регулирование инвестиционного процесса, должно быть нацелено на создание благоприятного инвестиционного климата в стране, на стимулирование привлечения частного капитала как национального, так и иностранного, а также поиск новых форм совместного (частного и государственного) инвестирования в перспективные проекты. При этом государству необходимо стимулировать деятельность хозяйствующих субъектов не только созданием благоприятного инвестиционного климата путем выработки соответствующих нормативно-правовых актов и предоставление налоговых льгот, но и с помощью оказания прямой государственной поддержки и финансирования на конкурентной основе.

В данной статье представлены материалы исследований ученых Донбасской национальной академии строительства и архитектуры по проблемам развития инвестиционного и инновационного потенциала [1; 2; 3]. Целью статьи является обзор основных направлений дальнейшего развития украинской государственной политики в области совершенствования инвестиционного процесса в стране. Стратегическая программа совершенствования государственного регулирования инвестиционного процесса и создания благоприятного инвестиционного климата в стране должна включать следующие направления на макроуровне:

1. Либерализация и дерегулирование предпринимательской деятельности. Должна быть создана работающая схема по выявлению и быстрому устранению барьеров для создания, ведения и закрытия бизнеса. Она включает комплекс мероприятий по снижению степени вмешательства со стороны правительства в частный бизнес, предоставлению частным предпринимателям возможности действовать свободно и получать прибыль в условиях честной конкуренции. Необходимо изменить несовершенную процедуру банкротства предприятий, которая иногда длится годами, не давая возможности привлечь средства инвесторов в возрождении промышленности.

Отметим также, что малый и средний бизнес в Украине формируется сегодня практически стихийно, хотя и оказался зажатым в рамках чрезмерного и неэффективного регулирования его деятельности со стороны государства. Только несовершенством регуляторной политики по формированию предпринимательского климата в стране можно объяснить тот факт, что после 15 лет рыночных трансформаций в Украине удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП находится на уровне 15–17%, в то время как в европейских странах этот бизнес давно стал основой крепкой национальной экономики, и указанный показатель достиг 60–65%.

2. Стабильность и предсказуемость правового поля. Необходимо согласовать существующие, а также разработать и принять новые законы, устанавливающие единые правила игры для компаний всех форм собственности. В первую очередь, такая работа должна быть проведена в отношении гражданского, трудового, налогового и коммерческого кодексов, законодательства о защите прав в сфере интеллектуальной собственности, патентах, политике передачи технологий и прямых иностранных инвестиций.

3. Корпоративное и государственное управление. Это направление включает комплекс мер по урегулированию корпоративных прав, деятельности государственной администрации и приватизации государственной собственности.

Мероприятия по реформированию государственного аппарата должны привести к пересмотру роли чиновников в регулировании частного сектора. Необходимо создать такую систему взаимоотношений между государством и бизнесом, которая минимизировала бы возможности для коррупции на всех уровнях.

4. Развитие финансового сектора. Состояние финансового сектора имеет ключевое значение для инвесторов. Поэтому работа в указанном направлении является наиболее важной для улучшения инвестиционного климата и требует проведения следующего комплекса мер:

- снятие ограничений на процентные ставки по банковским кредитам и займам;
- оздоровление банковского сектора путем совершенствования контроля за банковской деятельностью для повышения доверия инвесторов к украинским банкам;
- поощрение конкуренции в финансовом секторе путем расширения законодательно поддерживаемой деятельности иностранных банков и других финансовых организаций в Украине.

5. Снижение уровня коррупции. Украину регулярно обвиняют в коррумпированности власти и пособничестве в отмывании денег. Для решения этой проблемы стране необходимо создать такую систему отношений органов власти и бизнеса, которая минимизирует возможности злоупотребления государственных чиновников, обеспечит обязательность в выполнении принятых законов и постановлений, облегчит получение законных разрешений и лицензий. Для этого необходимо провести комплекс мероприятий по «профилактике» коррупции; ввести строгие наказания за коррупцию и предавать гласности факты чиновничьего мздоимства; обеспечить общественную поддержку программ по борьбе с коррупцией, информируя граждан об их правах.

6. Снижение политического риска. Политическая стабильность, независимость избранных экономических приоритетов от регулярно происходящих изменений в органах власти была и остается одним из важнейших позитивных факторов при

принятии инвестиционных решений.

Для того чтобы снизить влияние политики на экономику, необходимо принять и строго соблюдать законы, гарантирующие невозможность произвольного отчуждения частной собственности, включая «медленную экспроприацию», пересмотр итогов приватизации и др. Необходимо развивать процессы самоорганизации в социально-экономической жизни, добиваясь баланса всех ветвей власти и экономической свободы, ограниченной только законом.

7. Имидж и программы продвижения страны. Долгосрочные цели по привлечению внешних инвестиций требуют постоянных усилий по формированию привлекательного имиджа страны. Необходимо сформулировать и широко освещать государственную политику и готовность правительства осуществлять радикальные мероприятия, ориентированные на рыночную экономику, европейские и мировые социально-экономические стандарты; публично поддерживать приток в страну инвестиций; усилить коммерческие отделы зарубежных посольств.

Необходимо формирование инвестиционных стимулов. Цель действий в этом направлении – создание стимулов в области инвестиций, аналогичных стимулам торговых партнеров страны.

8. Контроль и содействие в разработке современной научно обоснованной системы и механизмов государственного регулирования инвестиционного процесса в стране, в том числе на региональных ее уровнях.

9. Совершенствование принципов формирования и технологии реализации общегосударственных и региональных инвестиционных программ.

Список использованной литературы.

1. Беззубко Л.В. Инвестиционный потенциал / Л.В.Беззубко, Е.М.Вольская. – Донецк: Норд пресс, 2008. – 165 с.

2. Беззубко Л.В. Інноваційний потенціал/ Л.В.Беззубко, С.Е.Захаров, Н.М.Свешнікова. – Донецьк: Норд пресс, 2009. – 201 с.

3. Формирование и использование инвестиционно-инновационного потенциала в регионе / Дорофиенко В.В., Беззубко Л.В., Сорокуров Г.И., Вольская Е.М., Захаров С.Е. – Донецк, 2010. – 164 с.

КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ – МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОРОГ

М.А. Бушуева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bushuevamasha@sibmail.com

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

В данной статье рассматривается вопрос строительства дорожных дорог федерального значения с привлечением частного бизнеса. Для России эта проблема особенно актуальна в силу плохого состояния данного вида дорог. В статье анализируется такой механизм взаимодействия государства и частного бизнеса как концессионные соглашения, как один из более эффективных в данной области.

В настоящее время реализация проектов строительства или реконструкции автомобильных дорог федерального значения, эксплуатация которых осуществляется на бесплатной основе, происходит только за счёт средств федерального бюджета по схеме размещения отдельных государственных заказов на выполнение подрядных работ. Модель подрядных государственных контрактов не позволяет привлекать частный капитал для финансирования строительства, реконструкции, ремонта и эксплуатации таких объектов транспортной инфраструктуры.

В развитых странах уже давно активно развиваются модели эффективных партнёрских взаимоотношений государства и частного бизнеса при создании таких объектов. Эти отношения строятся на основе различных форм государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП) [1].

Значительные бюджетные ассигнования в проекты ГЧП и развитие нормативно-правовой базы позволили Российской Федерации за 1990–2006 гг. не только войти в топ-10 стран по объёму инвестиций в проекты ГЧП, но и в топ-10 стран по количеству реализованных проектов ГЧП.

В Российской Федерации строительство автомобильных дорог и инженерных сооружений транспортной инфраструктуры государственной и муниципальной собственности по действующему в настоящее время законодательству осуществляется через две базовые модели: а) договор подряда на строительство (реконструкцию) объектов инфраструктуры и б) концессионное соглашение [2].

Одно из преимуществ концессионной схемы – уменьшение единовременной финансовой нагрузки на государство или местные органы власти при создании объектов инфраструктуры. С экономической точки зрения, сложившаяся система управления дорожным хозяйством в Российской Федерации, идеология принятия решений настроены на получение сиюминутной выгоды для бюджета. Главным критерием планирования работ по строительству, реконструкции, ремонту, содержанию автомобильных дорог, критерием размещения государственных заказов является минимальная цена, минимальные расходы бюджета в текущем плановом году или плановом периоде.

У подрядчиков, осуществляющих строительство транспортных объектов по уже утверждённым проектам, практически нет возможности повлиять на проектирование, нет стимулов применения инноваций, более качественного выполнения

работ. Напротив, у них имеются стимулы для затребования изменений, учета дополнительных работ, дающих подрядчикам дополнительные материальные выгоды.

Главным элементом ГЧП является разумное распределение рисков при реализации проекта и управление ими. Так как проекты ГЧП связаны с крупномасштабными инвестициями, имеющими длительный срок окупаемости, и частный сектор не может самостоятельно и эффективно управлять всеми рисками, то риски по проекту распределяются между сторонами, соответственно возможности (эффективности) управления ими. Государство несёт макроэкономические, политические и законодательные риски, а частный партнёр принимает на себя технологические риски, риски эксплуатации, финансовые и т.д. В результате грамотного распределения рисков между сторонами увеличивается эффективность реализации проекта и снижается его стоимость [2].

При реализации проекта возможно привлечение средств частного финансирования через использование схем ГЧП: сторонами проекта может привлекаться как акционерное, так и заемное финансирование. При этом процесс привлечения финансирования частным партнёром может быть значительно облегчен при условии предоставления кредиторам государственных гарантий.

В современных условиях актуальной и перспективной моделью для создания государственных объектов бесплатной транспортной инфраструктуры Российской Федерации является модель контрактов жизненного цикла («проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация») с привлечением частного финансирования, являющаяся в настоящее время наиболее широко применяемой разновидностью концессии [3].

Контракты, разработанные по этой схеме для дорожной отрасли, являются комплексными долгосрочными контрактами инвестиционного характера, на основании которых частный подрядчик-инвестор проектирует и строит автомобильную дорогу или другой инфраструктурный объект за счёт собственных и (или) привлеченных средств, а затем в течение длительного периода эксплуатации управляет объектом, обеспечивая содержание и необходимый ремонт объекта при заданном в контракте уровне обслуживания.

Данная модель имеет ряд преимуществ по сравнению с существующей практикой, основными из которых являются:

- возможность привлечения частного капитала для финансирования крупных инвестиционных проектов в дорожном хозяйстве Российской Федерации, не связанных с платностью за пользование автомобильными дорогами и искусственными сооружениями на них;
- более простая финансовая схема возврата частных инвестиций, по сравнению с концессионной моделью: отсутствие зависимости платежей от сборов платы за проезд и других коммерческих рисков;
- экономия и более эффективное использование бюджетных средств, благодаря оптимизации и определённости расходов в процессе создания и длительного периода эксплуатации объекта;
- сокращение сроков создания и ввода в эксплуатацию объектов транспортной инфраструктуры;
- улучшение качественного состояния автомобильных дорог, сокращение сроков ограничения движения на время ремонтных работ и в межсезонные периоды, повышение уровня обслуживания пользователей дорог;

- концентрация ответственности и заинтересованности в эффективности результатов деятельности на всех этапах жизни автомобильной дороги у одного лица – подрядчика по комплексному долгосрочному контракту;
- предоставление подрядчику больших возможностей по планированию и управлению проектом, по применению при проектировании объекта наиболее эффективных дорожных конструкций, технологий строительства, прогрессивных дорожных материалов, по учету всех аспектов эксплуатации создаваемого объекта;
- перенос большей части рисков при реализации проекта на подрядчика;
- государственный партнёр осуществляет платежи по проекту только с момента начала эксплуатации объекта, что стимулирует частного партнёра строить объект в более сжатые сроки. При этом частный партнёр мотивирован на повышение качества проектирования и строительства;
- сокращение администрирования долгосрочных проектов со стороны заказчика, упрощение контроля, уменьшение необходимого персонала дорожных управлений [3].

На данный момент областная администрация города Томска решила вопрос реконструкции старого коммунального моста через реку Томь с использованием механизма концессий, то есть на основе частно-государственного партнерства. Такой механизм позволил передать объект в аренду инвестору на определенный срок, в течение которого инвестор возвращает вложенные средства, а государство получает гарантию функционирования объекта. Стоимость его реконструкции составила около 200 млн. рублей.

В 2012 году начальник департамента капитального строительства Алексей Сафронов, сообщил в мэрии, что проект центрального коммунального моста, который в перспективе соединит проспект Ленина и строящуюся левобережную дорогу подготовлен за счет инвестора. Примерная стоимость строительства такого объекта оценивается в 12-15 миллиардов рублей, а нормативный срок выполнения работ составляет пять лет [4].

Список использованной литературы.

1. 1.Бондарь Н.Н. Опыт государственно-частного партнерства в транспортной отрасли: достижения и неудачи: интернет-журнал «Arkon Group» [Электронный ресурс] // URL: <http://arkon-group.ru/index.html> (дата обращения 17.09.2012).
2. Максимов В.В. Использование концессионного механизма для строительства федеральных автомобильных дорог с последующей эксплуатацией на бесплатной основе // Транспроект / В.В. Максимов, П.Е. Куркин. – 2012. – № 1. – С. 261–274.
3. Максимов В.В. Совершенствование критериев оценки концессионных проектов при строительстве дорог // Транспроект / В.В. Максимов. – 2010. – № 12. – С. 45–48.
4. Официальный информационный интернет-портал Администрации Томской области [Электронный ресурс] // URL: <http://tomsk.gov.ru> (дата обращения: 23.09.2012).

МИГРАЦИЯ И ИКТ

А.Н. Васильева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: n-businka@mail.ru

Научный руководитель: Громова А.С., ст. преподаватель

Информационно-коммуникационные технологии – это неотъемлемая часть жизни современного человека. Очень тяжело представить, как мы раньше обходились без них, ведь благодаря им мы можем узнать о чем угодно, при этом, не затратив на поиск и более пяти секунд. Влиянию ИКТ на разные сферы человеческой жизни посвящено множество статей. В данной статье будет рассмотрено влияние ИКТ на издревле известный человечеству процесс – процесс миграции.

Сегодняшний век – это век бурного развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Эти технологии коренным образом изменили нашу жизнь, теперь мы можем слышать и видеть за тысячу километров, находясь в любой точки земного шара. Ведь никто не мог даже подумать, что количество пользователей интернета вырастет из небольшой сети ученых в США почти до 2 миллионов пользователей планеты, что составляет почти 30% населения всей земли.

ИКТ влияет на все процессы, происходящие в обществе, очень много статей посвящено влиянию таких технологий на становления общества, развития экономики, государственного управления. Данная статья будет посвящена влиянию ИКТ на процесс, издревле известному человечеству, благодаря которому осваивались новые территории и образовывались народы – миграции.

В последние десятилетия отмечался динамичный рост территориальных перемещений рабочей силы, не прерванных даже недавним глобальным экономическим кризисом. По данным Международной организации труда, за 2000 год мировая численность работников иностранного происхождения (родившихся за пределами страны проживания) возросла с 86 млн 2000 г. до 105,5 млн человек [1], общая же численность международных мигрантов увеличилась со 178,5 млн до 214 млн человек соответственно [2]. Конечно, в основе передвижения населения в первую очередь лежи разрыв между разными группами стран в уровнях экономического развития и соответственно в уровнях и качестве жизни населения, однако рассмотрим ещё одну из причин это явления.

Современные ИКТ дополняют возможности традиционных каналов передачи данных, то есть фактически они работают промоутерами в области рекламы и помогают найти работу мигрирующим в интересующей стране, с другой стороны они помогают людям получить полную информацию о стране, в которую планируется переезд, оценить последствия миграции и жизнь в целом после переезда. Например, по анализу анкетирования, в Новой Зеландии количество опрошенных иммигрантов, которые использовали ИКТ, составило 58%, в США это цифра равна 70%. В России, к сожалению, подобных анализов не проводились.

Помимо средства передачи информации ИКТ могут служить и причиной миграции.

Сегодня большими темпами растет сектор информационно-коммуникационных технология, поэтому наблюдается острая нехватка высококвалифицированных специалистов в данной отрасли в таких странах, как США, Вели-

Кобритания, Канада. По инициативе частного сектора предприятий, таких как Microsoft, Texas Instruments, и Sun Micro System, в Соединенные Штаты, была проведена реформа иммиграционной политики, для того чтобы уменьшить проблемы при въезде и оформлении документов ИТ-специалистов из других стран. Например, сегодня на мировом рынке труда востребованы ИТ-специалисты из России. По полученным данным, в 2008 из России мигрировал в Сан-Франциско, один из первых топ-менеджеров российского Google – Сергей Бурков или Василий Чалкин, один из признанных технических специалистов по коммуникационным сервисам и руководитель разработки коммуникационного сервиса «Яндекс» мигрировал в 2006 в Сидней, таких примеров достаточно много. На рис. 1 представлен удельный вес работников иностранного происхождения среди ИТ-специалистов, 2004–2005 гг.

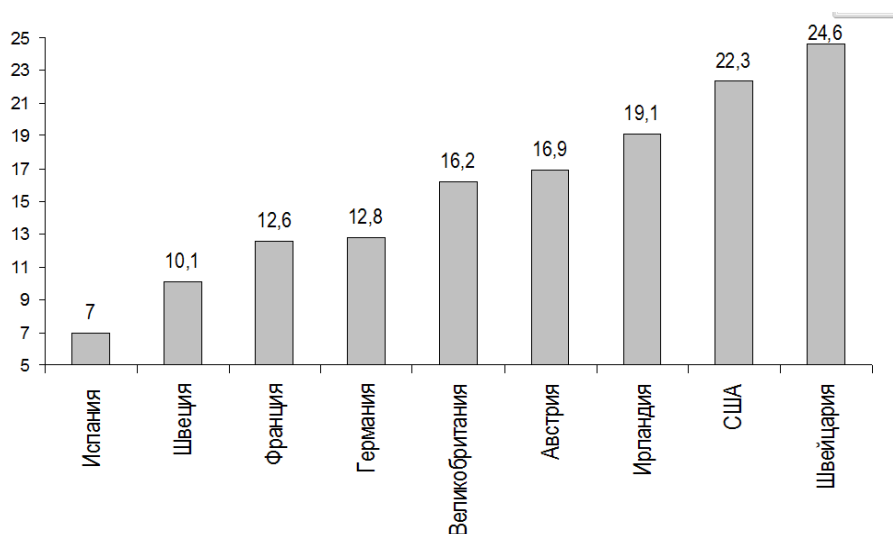


Рис. 2. Удельный вес иностранных ИТ-специалистов в различных странах

Помимо этого принесло большой успех использование ИКТ для создания информационных центров миграции (МИС). Эти центры направлены для помощи трудящимся-мигрантам в поиске работы, оформлении документов.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что информационно-коммуникационные технологии благоприятно влияют на процесс миграции в целом. Если рассматривать нашу страну, то сегодня наблюдается повышенный интерес запада к российским специалистам данной сферы, к сожалению, большое количество высококвалифицированных специалистов мигрировали за пределы нашей страны.

Список использованной литературы.

1. The World in 2010: ICT Facts and Figures [Электронный ресурс] // 2010. URL: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/material/FactsFigures2010.pdf> (дата обращения 06.09.2012).

2. World Telecommunication/ICT Indicators Database [Электронный ресурс] // 2010. URL: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/index.html> (дата обращения 06.09.2012).

5. Экономические проблемы труда в России: сборник статей аспирантов, магистров, бакалавров / Саратовский государственный технический университет (СГТУ). – Саратов: Б.И., 2000. – 81 с.

3. Information and Communication Technologies // Научно-исследовательская работа [Электронный ресурс] // 2009. URL: http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/papers/HDRP_2009_39.pdf (дата обращения 06.09.2012).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.С. Вайс

Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия
им. Н.В. Верещагина, г. Вологда
E-mail: weisvologda@mail.ru

Уточнена постановка проблемы формирования цен на хлебобулочные изделия в условиях регионального хозяйствующего субъекта. Выявлена специфика динамики процесса ценообразования на хлебобулочные изделия. На основе проведенного анализа сделаны предложения по поддержке позитивной динамики формирования цен на хлебобулочные изделия.

Одна из важнейших социально-значимых целей решения проблем продовольственной безопасности связана с обеспечением населения хлебом. В условиях адаптации России в ВТО актуальность данного вопроса повышается, постоянно находится в поле зрения общественности, органов власти всех уровней, СМИ. Первоочередной задачей для достижения этой цели является способность результативного воздействия на процессы формирования цен на хлебобулочные изделия. Ценовая составляющая затрагивает интересы малообеспеченных слоев населения. Проблема заключается в достаточно устойчивой тенденции высокого уровня цены на хлеб в Вологодской области. Так по состоянию на 04.04.2011 цена на хлеб в Вологодской области была на 12% выше, чем в среднем по России. Вместе с тем управление федеральной антимонопольной службы по Вологодской области не видит в данной ситуации нарушения со стороны производителей антимонопольного законодательства и не принимает к ним никаких мер. В то же время имеются основания считать в качестве источников роста цен на хлебобулочные изделия производителей муки.

В настоящее время выработку муки для хлебопекарной отрасли осуществляют два предприятия: ОАО «Вологодский комбинат хлебопродуктов» и ЗАО «Шекснинский комбинат хлебопродуктов». Действовавшие ранее мельницы по производству ржаной муки в В-Устье и Череповце свою деятельность прекратили из-за убыточности. Вологодский и Шекснинский комбинаты представляют собой крупные производства, имеющие достаточные мощности для обеспечения полной потребности области в муке и комбикормах. Оба предприятия входят в состав открытого акционерного общества «Агропромышленная компания «ОГО». Компания проводит курс на организацию бесперебойной поставки зерна на предприятия. Так, например, в среднем за последние три года комбинатами выработано 104 тыс. тонн муки при потребности хлебопекарных предприятий области в сырье в 83 тыс. тонн. На элевато-

рах комбинатов создан запас, обеспечивающий потребность области в продукции зернопереработки до 2-х месяцев. Благодаря этому поддерживается ритмичность производства муки и гарантированная поставка ее потребителям. Доля областного рынка муки, занимаемая комбинатами, составляет 57,6 %. Для продажи продукции, невостребованной внутри области, изыскиваются рынки сбыта за ее пределами. В среднем в год вывозится 56 тыс. тонн муки. При этом на территорию области ввозится около 30 тыс. тонн муки, и компания «ОГО» вынуждена с этим считаться, проводя соответствующую ценовую политику. И это в то время, когда многие аналогичные производства, как в стране, так и в соседних областях или остановлены или близки к этому

В то же время, Вологодский и Шекснинский комбинаты хлебопродуктов предоставляют рассрочку платежей хлебопекарным и сельскохозяйственным организациям до 35 дней, являясь, таким образом, кредиторами своих клиентов. Вологодский и Шекснинский комбинаты являются ответственными хранителями как федерального, так и областного государственного резерва зерна, созданного в 1999 году с целью укрепления продовольственной независимости региона. Учитывая значимость резерва для области, его стабилизирующее влияние на рынок муки, предприятиям за услуги по его хранению установлены расценки, которые существенно ниже аналогичных расценок по обслуживанию федерального резерва. Так, за хранение областного резерва с 1 июля 2005 года по 28 февраля 2009 года действовала расценка в сумме 0,72 руб. за тонну в сутки, с 1 марта т. г. она увеличена до 1,13 руб. В то же время за хранение федерального резерва взималась следующая плата: в 2005 году – 0,72 руб.; в 2006 году – 1,00 руб.; в 2008 году – 1,60 руб.; в 2009 году – 1,76 руб. за тонну в сутки.

Департаментом продовольственных ресурсов, торговли и услуг систематически проводится мониторинг цен на муку и хлебобулочные изделия в Вологодской и соседних областях. По данным мониторинга следует, что период с 2001 г. по 2009 г. являлся наиболее благоприятным. Цены на муку, вырабатываемую Вологодским и Шекснинским комбинатами и поставляемую областным потребителям, в целом за период 2001–2009 годы были ниже, чем в Архангельске, Костроме, Рыбинске, Ярославле от 100 до 1800 руб. за тонну.

Зерно и продукты его переработки, несмотря на значимые и ведущие позиции в вопросах продовольственной безопасности, являются рыночным товаром, цены на который устанавливаются в соответствии с механизмами рыночного ценообразования, и поэтому претерпевают существенные сезонные колебания в краткосрочном и долгосрочном периоде. Фактически с 1 января 2008 года по 1 ноября 2009 года снижение на муку высшего и первого сортов составило 22 %, муку ржано-обдирную – на 26 %. При этом цены на хлеб «Дарницкий» и батон «Нарезной» за аналогичный период на ЗАО «Вологодский хлебокомбинат», ОАО «Череповецкий хлебокомбинат» увеличились на 35–54 %. За период февраль – октябрь 2009 года цены на муку высшего сорта, отпускаемую комбинатами хлебопродуктов «Славянскому хлебу», Вологодскому и Череповецкому хлебокомбинатам снизились на 2350–3350, первого – на 2300–3000, ржаную обдирную – на 2300, ржано-пшеничную на 2000 руб. за тонну. Цены же на хлебобулочные изделия в Вологодской области не снизились. Таким образом, рост цен на хлеб происходит непропорционально росту стоимости ресурсов – муки, электроэнергии, газа, тепла.

В настоящее время Вологодская область занимает 4 место в Северо-Западном федеральном округе по ценам на хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта (после Мурманской, Калининградской областей и Республики Карелия). Например, цена 1 кг хлеба «Дарницкий» в Архангельске ниже, чем в Вологде, на 4,57 руб., батона «Нарезной» на 5,00 руб. Являясь монополистами на рынке хлебобулочных изделий области и занимая 65–70 % на рынке городов Вологды и Череповца, Вологодский и Череповецкий хлебокомбинаты проводят демпинговую политику в отношении малых пекарен, находящихся на территории муниципальных районов. Так, с 22 сентября текущего года ОАО «Череповецхлеб» снизил отпускную цену на хлеб «Дарницкий», поставляемый для предприятий торговли Шекснинского района, с 31,23 до 25,85 рубля за кг. С 20 октября ЗАО «Вологодский хлебокомбинат» снизил цену на хлеб «Дарницкий», поставляемый для предприятий торговли Сокольского района, с 30,13 рубля до 27,69 рубля за кг. При этом цены на данный вид хлеба в крупных городах не изменились. Такая ценовая политика ведет к ухудшению финансово-экономического состояния малых пекарен в районах области, их закрытию, а, следовательно, устранению условий для демополизации рынка хлебобулочных изделий.

На основании вышесказанного можно полагать, что основной причиной высоких цен на хлебобулочные изделия в г. Вологде и Череповце является использование ОАО «Славянский хлеб», ЗАО «Вологодский хлебокомбинат» и ОАО «Череповецкий хлебокомбинат» доминирующего положения на рынке данного вида продукции. Для изменения ситуации следует осуществлять мероприятия по развитию конкурентной среды. Наиболее доступной, но не самой действенной мерой в настоящее время может быть привлечение на рынок городов производителей хлебобулочных изделий из муниципальных районов.

Для разрешения проблем развития конкурентной среды и оптимизации процессов ценообразования на рынке хлебобулочных изделий области и в соответствии с распоряжением Губернатора области от 26.10.2009 года № 2078-р создана межведомственная рабочая группа для разработки концепции долгосрочной целевой программы развития предприятий малого и среднего хлебопечения области на 2010–2012 годы. На основании вышеизложенного можно отметить, что ориентиры для формирования ценовой политики на хлеб лежат в области формирования рыночных структур и применения монетарных инструментов, так как юридическая база поддержки этой проблемы в ближайшей перспективе не может характеризоваться как достаточно эффективная, и явно нуждается в совершенствовании. Так, с целью выравнивания уровня цен, можно предложить поиск в формировании организационных структур производителей и переработчиков зерна с близлежащими областями северо-западного региона по принципу пулов, союзов и бирж. Шире следует вовлекать предпринимательские структуры в отрасль хлебопечения. Немаловажным фактором в решении данной проблемы остается мониторинг и высокий фискальный уровень за предприятиями, занимающими доминирующее положение в хлебопекарной отрасли со стороны федеральных служб.

Список использованной литературы.

1 Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс] // URL: <http://vologdastat.ru:8085/default.aspx> (дата обращения 06.09.2012).

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ

А.Д. Водопьянов, В.И. Грибовский

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: 31kenny31@rambler.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В работе отражена антимонопольная политика и ее влияние на развитие малого и среднего бизнеса в России. Рассматриваются методы, проводимые государством. Показаны основные пути решения проблемы.

Целью данной статьи является определение проблем и трудностей проведения антимонопольной политики, выявление методов борьбы с монополиями. Задачи работы: изучение методов проведения антимонопольной политики.

Государство в рамках проведения антимонопольной политики обязано выполнять экономические, координирующие, информационные функции для обеспечения рыночных условий предпринимательской деятельности, развития частного сектора.

В связи с этим государство обязано предпринять меры для обеспечения конкурентоспособности российской экономики.

Однако на пути к достижению условий конкуренции и эффективной политики в России встает много проблем. Так, одна из них - высокая степень административного монополизма, в первую очередь, монополизма центральных государственных органов.

Особое внимание необходимо обратить на такой фактор, затрудняющий создание конкурентной среды в России, как сохранение отечественных производственных монополий в таких различных секторах экономики, как аграрном, нефтегазовом, топливно-энергетическом, экономика деревообрабатывающей промышленности и др.

Наличие указанных монопольных структур тормозит как развитие определенной отрасли, так и экономики России в целом. Это, прежде всего, связано с агрессивной направленностью деятельности предприятий-монополистов по отношению к предприятиям среднего бизнеса, пытающимся вести производственную деятельность в указанных секторах [2].

Реализуя антимонопольную политику, государство пытается решить вопрос о сдерживании или стимулировании отечественных производственных монополий. С одной стороны, подавлением безудержных стремлений предприятий-монополистов к установлению высоких цен на свою продукцию. А это один из факторов усиления инфляции.

С другой стороны, учитывая кризисное состояние экономики России и возможность крупных предприятий к увеличению объема выпуска продукции, снижению издержек, проведению научно-исследовательских работ и освоению новых видов продукции, – разумной государственной поддержкой, не ограничивающей средний бизнес.

Одним из способов сдерживания предприятий-монополистов является государственное ценообразование. На сегодняшний день средний бизнес оказался под ударом действующей антимонопольной политики. Число контролируемых ФАС сделок сократилось вдвое. Основная часть возбуждаемых ФАС России дел по при-

знакам нарушений антимонопольного законодательства – в отношении среднего бизнеса. Что касается монополий, то количество таких дел – единицы [3].

Помимо этого на настоящий момент в России отсутствует должный уровень законодательной проработки вопроса о мерах государственной поддержки среднего и малого бизнеса, о системе гарантий и стимулированию его развития.

В частности, предусмотренные нормами действующего законодательства РФ преференции, предоставляемые предприятиям малого бизнеса, не имеют действенного механизма обеспечения реализации намеченных актуальных мероприятий. Во многих странах именно средний и малый бизнес являются основой для создания и последующего стабильного развития конкурентной среды. Так, у малого бизнеса больше возможностей маневрировать капиталом, ниже операционные расходы, у топ-менеджмента больше степень заинтересованности в реализации того или иного проекта [4].

Одной из наиболее распространенной формой монополии является согласованное действие. Как правило, наиболее распространенными являются согласованные действия хозяйствующих субъектов по поддержанию цен на товары при наличии на них потребительского спроса, по вытеснению с рынка (создание препятствий доступу на рынок) конкурирующих хозяйствующих субъектов.

Положительная судебная практика по данной категории дел пока немногочисленна и находится скорее в стадии формирования. Это объясняется сложностью доказывания факта, что хозяйствующие субъекты действовали скоординировано и сознательно ставили свое поведение в зависимость от поведения других участников рынка, т.к. согласованные действия, не имеют какого-либо оформления в виде соглашений или достижения каких-либо иных формальных договоренностей.

Одной из наиболее распространенных форм ограничения конкуренции на рынке считается монополистическое ценообразование. Такая цена определяется путем сравнения с конкурентной ценой, она может быть выше или ниже ее. Соответственно, различают монопольно высокую и монопольно низкую цену. Высокая цена достигается за счет преднамеренного создания предприятиями-монополистами зоны дефицита товара путем сокращения объемов производства и искусственно повышенного покупательского спроса. Низкая цена устанавливается за счет преднамеренного уменьшения предприятиями-монополистами закупки товаров, из-за чего их предложение превышает монополистический спрос.

Также предприятия могут устанавливать так называемые «ножницы цен». Речь идёт о монопольно высоких и монопольно низких ценах, уровни которых удаляются друг от друга подобно расходящимся лезвиям ножниц. Такое движение основывается на расширении зон дефицита и избытка товаров. Оно характерно для многих предприятий обрабатывающей промышленности, которые в условиях инфляции повышают цены на свои готовые изделия в несколько раз больше, чем увеличиваются цены в отраслях добывающей промышленности [1].

Все эти методы государства, так или иначе, не очень позитивно влияют на становление бизнеса. Ужесточение антимонопольного законодательства мешают развитию малого и среднего бизнеса в России. Это связано с тем, что новые фирмы при своем становлении испытывают множество трудностей, антимонопольное законодательство ограничивает и препятствует увеличению капитала, ограничивает конкуренцию, думая, что фирма стремится к монополизации, а на самом деле это не так.

И именно поэтому большинство небольших фирм могут, закончит свое существование на стадии развития.

Чтобы попытаться решить эти проблемы, нужно внести ряд поправок в анти-монопольные законы, которые не с такой чуткостью ограничивали малые фирмы, находящиеся на стадии становления. Чтобы большую часть внимания уделяло большим и развитым фирмам.

Список использованной литературы.

1. Бухгалтерия.ru [Электронный ресурс] // URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n46033> (дата обращения 5.10.2012)
2. Экспертно об экономике [Электронный ресурс] // URL: <http://www.eexperts.ru/ecos-215-1.html> (дата обращения 5.10.2012).
3. Консультант плюс [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/popular/antimono/antimonohelp> (дата обращения 5.10.2012)
4. Гарант [Электронный ресурс] // URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/antimonopolnaya-politika.html> (дата обращения 5.10.2012).

РЕФОРМА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: ИТОГИ ПОДГОТОВИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА

О.Б. Гаврилова

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

Научный руководитель: Лившиц В.И., канд. экон. наук, доцент

Актуальность данной работы обусловлена тем, что в настоящее время проводится реформа бюджетных организаций, предоставляющих социальные услуги. Целью работы является поиск основных изменений ФЗ-83 и анализ результатов бюджетной реформы.

Целью реформы бюджетных учреждений, реализация которой происходит у нас в стране в настоящее время, является сокращение и оптимизация бюджетных расходов на фоне роста их эффективности, а также повышение качества государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых населению. При этом все государственные и муниципальные учреждения разделены на три типа: казенные, автономные и бюджетные, которые различаются по степени их финансовой самостоятельности.

Согласно Федеральному закону № 83-ФЗ в 2012 г. заканчивается переходный период, установленный для завершения всех подготовительных мероприятий по реформированию бюджетной сферы. Попытаемся оценить работу, которая была проведена в рамках совершенствования правового положения государственных (муниципальных) учреждений.

В процессе реализации Федерального закона № 83-ФЗ возникало немало правовых недоработок, что неудивительно при таком масштабе участников реализации новых норм. Кроме того, очень многое зависело от деятельности конкретных людей, организующих их внедрение. Закон установил единые для всех правила, но как они

будут работать в повседневной деятельности, зависит от создания простых и ясных механизмов через утверждение четких регламентов, соблюдение которых создаст реальные условия для предоставления населению качественных услуг. Фронт работы сейчас переместился именно на этот уровень.

Поэтому так важно, что некоторые федеральные органы государственной власти и субъекты РФ взяли на себя миссию написать подзаконные акты и воплотить их в жизнь. Анализ полученного при этом опыта дает возможность выявить пробелы и противоречия в законодательстве и устранить их.

Были изменены нормы, касающиеся налога на добавленную стоимость. Статью 146 Налогового кодекса дополнили операциями, доходы от которых не признаются объектом налогообложения НДС. К ним, в частности, были отнесены работы и услуги, выполняемые как казенными, так и бюджетными и автономными учреждениями в рамках государственного (муниципального) задания, источником финансового обеспечения которого является субсидия из бюджета соответствующего уровня бюджетной системы.

Произошли изменения, касающиеся лицевых счетов муниципальных бюджетных учреждений. Важная поправка внесена в ст. 30 Федерального закона № 83-ФЗ, дополнившая ее новой ч. 12.1. Согласно прежней редакции в случае отсутствия учреждений Центрального банка на территории муниципального образования счета для учета операций со средствами, поступающими муниципальным бюджетным учреждениям, открывались территориальными органами Федерального казначейства, что автоматически влекло открытие и лицевых счетов бюджетных учреждений таких муниципальных образований в ОФК, а не в финансовых органах.

Теперь при заключении органом Федерального казначейства с администрацией муниципального образования соглашения лицевые счета могут быть открыты в соответствующем финансовом органе в установленном им порядке.

Уточнены положения постановления Правительства РФ № 671, установившие:

- что при внесении изменений в государственное (муниципальное) задание составляется новое задание;
- возможность использования нормативных методов планирования при выполнении работ;
- право при формировании задания устанавливать возможные отклонения от плановых показателей, в пределах которых оно считается выполненным.

Изменения коснулись и перечня услуг. Ранее не требовалось обязательности применения субъектами РФ и муниципальными образованиями такого инструмента выполнения государственного (муниципального) задания, как перечень государственных и муниципальных услуг (работ). Такое требование установлено только на федеральном уровне (постановление Правительства РФ № 671), хотя создание базовых и отраслевых перечней услуг является первым шагом на пути публичности и прозрачности их оказания. Эти услуги предоставляются населению на бесплатной основе и гарантируются законодательством.

Опыт показал, что сформировать эти перечни четко и однозначно с универсальной степенью детализации для одноименных услуг, а главное, с определением ожидаемого результата, который может быть применен для реализации политики в соответствующей сфере, непросто. Однако развивать этот инструмент необходимо каждому публично-правовому образованию.

В целях установления единых подходов к формированию перечней государственных и муниципальных услуг, показателей их объема и качества, унифицированной формы, необходимой для размещения перечней на едином сайте в сети Интернет, подготовлена поправка в ст. 69 2 Бюджетного кодекса РФ, устанавливающая, что государственное (муниципальное) задание формируется на основе ведомственного перечня государственных (муниципальных) услуг (работ), утвержденного органом государственной власти (государственным органом), органом местного самоуправления, осуществляющим функции и полномочия учредителя бюджетного или автономного учреждения, либо главным распорядителем бюджетных средств, в ведении которого находится казенное учреждение. То есть перечень услуг становится обязательным инструментом для формирования задания.

Вводится еще более важная норма - ведомственный перечень должен формироваться на основании базового (отраслевого) перечня, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности.

Таким образом, федеральное министерство сформировало базовый перечень услуг, на основании которого органы государственной власти и местного самоуправления будут утверждать ведомственные перечни, они, в свою очередь, послужат основой для установления государственного или муниципального задания для учреждения.

Как отмечает Татьяна Васильевна Саакян, государственный советник, «говорить с уверенностью об успешности реформы государственных и муниципальных учреждений или о ее "провале" пока рано. Несмотря на то, что переходный период, установленный Федеральным законом N 83-ФЗ, на федеральном уровне и в 71 субъекте Российской Федерации был досрочно завершен, подводить первые основательные итоги можно будет, как минимум, после окончания текущего года. Удручающими они не должны быть. За 2 года, прошедших с момента принятия Федерально-го закона N 83-ФЗ, была проведена полномасштабная подготовительная работа». [4]

С уверенностью можно сказать, что ответственность учреждений в отношении качества услуг (работ) выросла. Ведь по старой системе контроль осуществлялся в основном за расходованием средств. А сейчас, в рамках госзаданий, оценивается своевременность и качество оказания услуг, их соответствие стандартам и другим установленным требованиям.

При таком подходе санкционирование расходов, источником которых является субсидия на выполнение госзадания, стало намного либеральнее. Можно сказать, что оно стало нести организационный характер

В настоящее время созданы достаточные условия для достижения поставленных законом целей - повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг, оказываемых населению, а также повышение эффективности деятельности этих учреждений. Привычную всем бюджетную смету бюджетным учреждениям заменил план финансово-хозяйственной деятельности, который, в отличие от первой, позволяет учреждению самостоятельно определять направления расходования средств, предоставленных ему из соответствующего бюджета на оказание государственных или муниципальных услуг. При этом остатки указанных средств в конце года учреждениями в бюджет не возвращаются, а используются на цели, ради которых они созданы. В самостоятельное распоряжение бюджетных учреждений

поступают средства от оказания платных услуг. Грамотное использование руководителями учреждений всех предоставленных инструментов будет являться залогом успеха реформирования бюджетной системы Российской Федерации

В заключении отметим, реформа еще не закончена, она только подготовлена. 2012 год очень сложный. В России огромная армия государственных и муниципальных учреждений, в них работает большое количество людей, поэтому реализация одних и тех же норм проходит по-разному.

Список использованной литературы.

1. Тихомиров А.В. Альтернатива проводимой бюджетной реформы // Главный врач: хозяйство и право. – 2011. – № 2. – С. 2–6.

2. Кузбасский С.В. Этот законопроект устанавливает социальный апартеид http://ruskline.ru/news_rl/2012/08/10.

3. Шаповалов А.В. Бюджетная реформа пришла досрочно // Коммерсантъ. – 2012. – №132. – С. 7–10.

4. Интервью Т.В. Саакян о реализации Федерального закона № 83-ФЗ [Электронный ресурс] // Вестник Ф3-83. 2012. URL: <http://fz-83.ru> (дата обращения: 09.09.2012).

5. Реформа должна обрести качественное направление [Электронный ресурс] // Госуслуги: планирование, учет, налоги. 2011. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a100/422135.html> (дата обращения: 09.09.2012).

6. Министерство финансов Российской Федерации. 2012 г. [Электронный ресурс] // URL: <http://www1.minfin.ru/ru/budget/83-fz/resmon/analytics/resfed/resfednet/> (дата обращения: 19.08.2012).

ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

К.М. Губина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: emollient-ice@mail.ru

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

В статье рассмотрены вопросы ориентации рыночной экономики со стороны социального аспекта. Приведены формы проявления социальной устойчивости. Выделены и охарактеризованы основные группы социальных индикаторов. Определены важнейшие принципы формирования и функционирования социальной сферы в социально ориентированной рыночной экономике и сформулированы необходимые условия их реализации в России.

Экономика всегда должна быть социальна. Она не может существовать без человека и, в принципе, не нужна, бессмысленна без него. Это значит, с одной стороны, без людей экономика не может функционировать, от качества самого человека (людей) зависит развитость экономики. А с другой стороны, от уровня и стадии развития экономики зависит человек, уровень и качество его жизни. Однако эти связи и зависимости не прямолинейны и не однозначны, они опосредованы целым рядом процессов, явлений и отношений. В результате целые века человеческой истории прошли без реальных ощущений такой связи. Это, в свою очередь, привело к став-

шему традиционным утверждению, что максимизация производимой товарной массы и прибыли – ведущая цель общества и высшее достижение человеческого прогресса. Человек же, люди при таком подходе выступают безличностным и безликим «фактором» производства.

Изменившиеся реалии жизни, глобальное обострение в XX в. социальных и экологических проблем, логика развития экономических систем настоятельно требуют пересмотра таких представлений.

Социальная ориентация экономической политики играет, с точки зрения функционирования экономической системы, двоякую роль. По мере экономического роста создание благоприятных условий в социальной сфере становится главной целью экономической деятельности, то есть в социальной политике концентрируются цели экономического роста. Во-вторых, социальная политика является и фактором экономического роста. Если экономический рост не сопровождается ростом благосостояния, то люди утрачивают стимулы к эффективной экономической деятельности. Чем выше достигнутая ступень экономического развития, тем выше требования к людям, обеспечивающим экономический рост, к их знаниям, культуре и т.д. В свою очередь, это требует дальнейшего развития социальной сферы.

Обобщающим, доминантным ориентиром социально-экономического развития должна стать социальная устойчивость. Без нее не может быть устойчивости экономической системы и общества в целом.

Социальная устойчивость – такое состояние общества и его граждан, которое характеризуется стабильностью их экономического и социального положения, а также способностью к самообеспечению воспроизводства своей жизнедеятельности.

Формами проявления социальной устойчивости служат: отсутствие поляризации доходов и положения разных социальных групп населения; достаточность доходов всех слоев населения для самообеспечения воспроизводства своей жизни; наличие социальных гарантий; надежность социальной защиты; наличие и доступность важнейших звеньев социальной инфраструктуры; отсутствие социальных конфликтов и противостояний.

Итак, социальная устойчивость – главный обобщающий ориентир и критерий социально ориентированной рыночной экономики.

Как же оценить социальную устойчивость? Как измерить отклонение от нее? На помощь приходит достаточно разветвленная система социальных индикаторов (лат. – указателей). Система социальных индикаторов – совокупность указателей, используемых для фиксации колебаний и отклонений в социальном положении населения и его групп.

Мировая теория и практика выработали к настоящему времени 4 основных группы социальных индикаторов.

1-я группа – индикаторы доходов. Так, для оценки уровня жизни населения используются данные о денежных доходах, о реальных доходах, о расходах на потребление, о дифференциации доходов и др. Например, согласно ежегоднику Всемирного банка “Социальные индикаторы развития” за 1995 год в группе стран с низкими доходами (695\$ и меньше) оказались Армения, Грузия и Таджикистан, а в группе со средними доходами (695–8625\$) – среди 99 государств были все остальные страны СНГ.

2-ю группу системы социальных индикаторов составляют комбинированные индикаторы. Здесь кроме индикаторов доходов используют данные об образованности, здоровье; о состоянии жилья, водоснабжения и т.п.

3-я группа – индикаторы социального участия. Эти показатели, полученные на основе социологических опросов, свидетельствуют о мере способности субъекта (семьи) следовать социальным нормам и традициям (например, по структуре питания, социальному поведению) и сохранять свой социальный статус.

4-ю группу составляют субъективные индикаторы. Сам субъект определяет, скажем, бедный он или богатый и т.п.

С 1990 года среди комбинированных показателей особенно выделился ИРЧП – индекс развития человеческого потенциала. Он оценивается на основе ожидаемой продолжительности жизни, уровня образованности и реального душевого ВВП.

Для обеспечения социальной устойчивости обществу необходима развитая социальная сфера. Под социальной сферой понимается совокупность материальных, правовых и др. условий, а также экономических отношений, которые отражают и реализуют интересы социальных групп данного общества.

Главной функцией социальной сферы следует считать функцию обеспечения сочетания социально-экономических интересов разных социальных групп данного общества.

Важнейшими принципами формирования и функционирования социальной сферы в социально ориентированной рыночной экономике можно назвать три:

1 – принцип социального равенства людей (членов данного общества) перед законом в национальных отношениях, вероисповедания и т.д.;

2 – принцип социальной солидарности, понимаемый как общая поддержка, опирающаяся на общность основных целей жителей данной страны;

3 – принцип социальной справедливости, понимаемый в целом как отношения симметричности (или эквивалентности) в жизни общества и его социальных групп (например, соответствие прав и обязанностей, положения человека и т.п.). [1]

Для выполнения функций и реализации принципов социальной сферы возникает необходимость в особой, социальной политике, которую выполняет государство.

Что касается России, то наиболее масштабной задачей социально ориентированной экономики государства в формирующемся рыночном хозяйстве России является деятельность по социальной защите всех слоев общества и по выработке стратегии эффективной социальной политики. Формой ее реализации выступает фактический образ действий государства, воплощенный в социальную политику, которая охватывает все сферы экономических отношений в стране.

Подводя итоги, можно сказать, что изучение социальной рыночной экономики имеет большое теоретическое и практическое значение. В категориях и принципах, законах и закономерностях социальной рыночной экономики отражены глубинные процессы общественного развития.

Экономические знания обеспечивают познание сложных взаимосвязей современной экономики, экономических и социальных процессов.

В центре внимания социальной рыночной экономики находится человек с его потребностями и интересами, его отношения с другими членами, общества в процессе производства, распределения, обмена и потребления. Задачей социальной рыночной экономики является познание закономерностей становления и развития хо-

зяйственного механизма, сознательно ориентированного на решение социальных проблем.

Социальная рыночная экономика помогает выработать правильную экономическую и социальную политику на макро- и микроуровнях, достичь в обществе социального партнерства, сохранить и приумножить общественные ценности, обеспечить равные условия доступа к ним.

Социальная рыночная экономика вырабатывает принципы, правила, формы хозяйствования различных субъектов экономики, определяет ориентиры хозяйственной деятельности, критерии социальной и экономической эффективности, оптимальное поведение потребителей и производителей в условиях рыночных методов хозяйствования и социальной ориентации экономики.

Список использованной литературы.

1. Социальные ориентиры в социальной рыночной экономике [Электронный ресурс] // Экономика БГЭУ – Блог. 2012. URL: <http://www.economy-web.org/?p=613> (дата обращения: 20.06.2012).

2. Общество и экономика [Электронный ресурс] // Понятие общество и экономика и их взаимосвязь. 2012. URL: <http://edu.dvgups.ru> (дата обращения: 20.06.2012).

3. Научная электронная библиотека диссертация и авторефератов [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека disserCat – современная наука РФ. 2012. URL: <http://www.dissercat.com> (дата обращения: 20.06.2012).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

А.И. Гусевская, Е.В. Лазько

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ekaterinalev89@mail.ru

Научный руководитель: Барышева Г.А., доктор экон. наук, профессор

Уникальной ценностью в современном мире стала интеллектуальная собственность, найдя свое призвание в обществе еще со времен 19 века. Так же как и все вокруг она претерпевала всевозможные метаморфозы, став не только результатом человеческого творческого и умственного труда, но и объектом собственности, охраняемым законом и приносящим доход.

Существуют четкие разграничения между объектами интеллектуальной собственности и способами их защиты, и если рассмотреть этот вопрос подробнее, то в первую очередь можно выделить четыре разных категории: интеллектуально-духовную, интеллектуально-научную, интеллектуально-промышленную и интеллектуально-коммерческую интеллектуальную собственность.

К первой категории относится объект ИС, в котором объединены произведения литературы, науки и искусства: это могут быть картины и музыка, сценарии и литературные произведения, архитектура, фотографии и т.п. Ко второй категории относятся труды научной деятельности, такие объекты как программы ЭВМ, базы данных и топологии микросхем. Особенности их правовой охраны заключаются в том, что сохраняется право на целостность, неприкосновенность (защита программы

от искажений и других посягательств, способных нанести ущерб репутации авторов) и право на использование программы, ее копирование и хранение на ЭВМ, право на адаптацию программ, право на модификацию, раскрытие содержания, право на вознаграждения. Все эти объекты защищаются авторским правом и непатентноспособны, т.к. сопоставить два близких объекта ИС можно только путем поиска буквальных совпадений. Научные открытия тоже выделяются как отдельный объект интеллектуальной собственности, но при этом коммерческой ценности не имеют и законом не защищены, поскольку считаются достоянием общности. Что касается интеллектуально-промышленной собственности, то здесь разновидностей объектов гораздо больше и защищаются они патентным правом. В первую очередь выделим изобретение, это техническое решение, отвечающее определенным требованиям; сам термин технического решения означает требование представить решение в таком виде, чтоб оно было осуществимо и роботоспособно. Главными признаками изобретений будут: новизна (изобретательский уровень), возможность промышленного использования, неочевидность технического решения. Полезная модель – это техническое решение в области механики. В настоящее время под ней понимают по-прежнему новые решения, но в различных областях техники, производства и т.д. имеющие сравнительно маленький изобретательский шаг. Условие патентования сокращается до 2х позиций: новизна и промышленная применимость. По сравнению с изобретениями здесь не учитывается степень новизны. В еще одной категории интеллектуально-коммерческой собственности выделяем такой объект как промышленный образец – это объект промышленной собственности в области дизайна, внешнего вида изделия, т.е. это техническое решение, которое направлено на улучшение эстетического или декоративного восприятия человека. Решение может проявляться в цвете, форме или структуре изделия, но оно всегда должно улучшать восприятие этого объекта человеком. С этой целью используются словесные обозначения, объемные элементы, цветовые решения. Здесь можно отметить такое понятие как брэнд, являющийся узнаваемым товарным знаком и на уровне ассоциаций покупателя способен улучшать качество товара определенной компании. Кроме товарного знака каждая компания в обязательном порядке должна иметь зарегистрированное фирменное наименование, позволяющее выделять предприятия среди других вне связи с товарами и услугами, которое это предприятие оказывает или производит. Наименование может включать в себя название места происхождения товара или источник его происхождения. Это выделяется как отдельный объект интеллектуальной собственности.

Результаты проведенной работы отражены в таблице 1. Все объекты ИС описаны по трем критериям: признакам, способам защиты и срокам ее действия.

Таблица 1 – Сравнительные характеристики объектов интеллектуальной собственности

| Объекты | Признаки | Способ защиты | Срок действия | Примеры |
|---|--|--------------------|---|---|
| Произведения науки, литературы или искусства | Результат творческой деятельности, созданный самим человеком | Авторское право | в течение всей жизни автора и семидесяти лет, считая с 1 января года, следующего за годом смерти автора | Стихи Блока, Есенина, повести Солженицына |
| Научные открытия | Новизна, коренные изменения в уровне познания, достоверность | | | Новая частица Бозон Хиггса |
| <ul style="list-style-type: none"> • базы данных • программы для ЭВМ, • топологии интегральных микросхем | Разработка принципиально новых алгоритмов и принципов действия | | | OLTP AdventureWorks, Android |
| Изобретения | Новизна, изобретательский уровень, промышленная применимость | Патентное право | 20 лет | Сенсорный экран, Стол-тележка для ноут-буков, Портсигар |
| Ноу-хау | Конфиденциальность, отсутствие регистрации, охрана путем установления запрета на разглашение информации, действительная и потенциальная коммерческая ценность. | Коммерческая тайна | Пока соответствующие сведения не становятся общедоступными | Секретный ингредиент напитка Coca-Cola |
| Рационализаторское предложение | достаточно новизна в пределах предприятия или организации | Коммерческая тайна | Пока соответствующие сведения не становятся общедоступными | |
| Полезная модель | Новизна, промышленная применимость, решение задачи заключается в пространственном расположении материальных объектов | Патентное право | 10 лет | Высотное сооружение, мобильная мойка, вантовое перекрытие для сооружения с большими пролетами |
| Товарный знак | Знак, обозначающий компанию, производимую продукт | Свидетельство | 10 лет со дня подачи заявки | Майонез Махеев, АНМAD TEA, мин вода Карачинская |
| Наименование места происхождения товара | Наличие в обозначаемом товаре особых свойств | | | шампанское и бургундское вина, портвейн, пармская ветчина, пармезан |
| Промышленный образец | Промышленная применимость | Патентное право | 15 лет | № 81323 «Комбинезон для собаки, № 60492 Шкатулка «Охота», №80782 «Зерноуборочный комбайн» |

В заключении следует отметить, что между рассмотренными объектами интеллектуальной собственности существуют различия. В частности объекты отличаются по таким критериям как признаки, способы защиты и сроки ее действия.

Кроме того, в настоящее время в России создается экономико-правовая система, способная эффективно охранять интеллектуальную собственность. А также тенденции к расширению круга объектов интеллектуальной собственности.

Список использованной литературы.

1. Барышева Г.А., Горюнова Н.Н. Интеллектуальная собственность и рынок: учебное пособие / Г.А. Барышева, Н.Н. Горюнова – Томск: Изд-во ТПУ, 2010. – 179 с.

2. Гражданский Кодекс РФ. Часть IV. 2012 г.

3. Лекции Гончарова В.И. доцента ТПУ

7. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс] // 20.09.2012 URL: [http:// www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (дата обращения: 09.09.2012).

МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

В.О. Завражина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Kedro@sibmail.com

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

В статье анализируются ключевые теоретические и практические вопросы модернизации государственного управления и государственной службы Российской Федерации на современном этапе. Выделяются особенности реформирования, когда реализация реформ не ведет к развитию государственных институтов. Рассматриваются три траектории проведения реформ, и говорится о необходимости создания условий для их удержания на высокой траектории. Предлагается новая модель государственного управления, включающая пять основных элементов развития. Особо говорится об институциональных, организационных и кадровых проблемах.

Составной частью стратегии модернизации России является совершенствование работы государственного аппарата. Здесь требуется четкое определение существующих проблем и разработка планов по их решению.

В мировой практике существует определенный алгоритм модернизации системы государственного управления в постсоциалистических странах, когда на первом этапе основное внимание уделяют правовым актам и законодательству. Затем переходят к созданию стабильно функционирующих институтов и организаций в системе государственного управления. А далее активно работают над вопросами повышения эффективности работы всей системы на основе анализа текущих проблем и разработанной «идеальной» модели государственной службы. Особенностью России является незавершенность двух последних этапов, поэтому в современной повестке дня стоят вопросы формирования новых и развития действующих государственных институтов, а также повышение их эффективности и результативности в условиях все большего ограничения бюджетных расходов, внешней нестабильности, ускоренного проведения структурных и институциональных реформ.

Реформы госаппарата иногда замыкаются на внутренних проблемах и не влияют на внешние процессы и реализацию поставленных целей. Все административные реформы имеют внутренний и внешний контур, и накопленный административный потенциал и другие ресурсы не всегда используются достаточно эффективно. В практической деятельности все шире используется новая технология управления реформами, когда на основе определенных концепции и стратегии формируется широкая площадка или специальный форум для обсуждения и привлечения ресурсов всех заинтересованных сторон, что позволяет довести реформы до успешного завершения. В итоге, реформы системы государственного управления должны вести не к появлению бюрократической демократии, где правят бал чиновники всех мастей и уровней, включая и политическую сферу, а к развитию демократической бюрократии, повышению профессионализма и открытости государственной службы в целом. Реформы должны быть связаны с социально-экономическим развитием, как страны, так и самих органов государственной власти и управления. [1]

Другой проблемой является разработка новой парадигмы государственного управления, так как старые модели уже не соответствуют новым реалиям жизни. Периоду массового производства и индустриализации соответствовала концепция рациональной бюрократии. В ней были выделены несколько ключевых принципов работы госаппарата – бюрократия должна быть отделена от политики, иметь иерархическую структуру, функциональную специализацию, четкие правила работы и должностные инструкции, деперсонализацию, отделение власти от собственности.

Выделим несколько приоритетных проблем совершенствования деятельности госаппарата в Российской Федерации на сегодняшний момент. Институциональные проблемы связаны с разделением реформирования государственного управления по трем независимым направлениям – административная реформа, реформа государственной службы и бюджетная реформа.

В государственной службе существуют серьезные организационные проблемы. Работа по ее модернизации не будет иметь эффекта, если не создать несколько структур, которые давно существуют и успешно функционируют в большинстве зарубежных стран. Во-первых, в Программе реформирования государственной службы записано о необходимости создания федерального органа управления государственной службой, но это положение до сих пор не выполнено. Сейчас эту функцию частично осуществляет отдельный департамент в Минздравсоцразвития.

В ЮАР Министерство по делам государственной службы и администрации является органом исполнительной власти, который отвечает за практическую реализацию основных нормативно-правовых актов в отношении всей системы государственной службы страны на национальном и региональном уровнях. Это ведомство тесно сотрудничает с Комиссией по государственной службе и Министерством по делам регионального и местного управления.

Во многих странах переходят на контрактный метод работы с высшими руководителями, когда заключается контракт на пять или шесть лет, с четкими обязательствами и гарантиями со стороны нанимателя и самого руководителя

К сожалению, увеличивается разрыв между сложностью решаемых государством задач и уровнем квалификации государственных служащих на всех уровнях управления. Так, неудачи и отставание России от стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) в области экономики непосредственно связаны с неэффективной экономической политикой, которая осуществлялась в стране за последние два года. [2]

В условиях России на индивидуальном уровне необходимо развитие двух систем – стимулирования и мотивации, предназначенных для руководителей и рядовых служащих. Для руководящего состава должна быть контрактная система с перечнем показателей эффективности их работы на основе ежегодных отчетов. Для госслужащих – это система автоматического повышения их зарплат за хорошее выполнение должностных обязанностей и в зависимости от рабочего стажа. Например, в США имеется 15 разрядов и каждый из них включает 10 должностных ставок – всего 150 ставок. Одновременно они могут премироваться за результаты своей работы, хотя в этом вопросе многое зависит от условий и ценностей государственной службы, сложившихся традиций и менталитета. Так, немецкие коллеги часто недоумевали, когда при встречах речь заходила о системе премирования госслужащих. По их мнению, это обязанность каждого чиновника – хорошо выполнять свои служебные обязанности при условии, что государство гарантирует им достойный уровень жизни. В большинстве стран дополнительные выплаты чиновникам не превышают 20–30% от их основных должностных окладов.

Назрела необходимость подключить к данной работе наши законодательные органы власти, в первую очередь это относится к Государственной Думе (вопросы законодательного обеспечения государственного управления и государственной службы закреплены за Комитетом по делам Федерации и региональной политике). В частности, в апреле 2010 г. в Госдуме прошли парламентские слушания по теме «Повышение эффективности государственной службы». Отметим, что годом ранее Палата общин Великобритании подготовила доклад о работе правительства «Good Government» и выработала несколько рекомендаций по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти. Доклад содержал общий обзор деятельности Правительства и включал 22 рекомендации. Были выделены главные условия эффективности работы Правительства, которые разделили на пять групп: квалифицированный персонал; рациональные процедуры и ясные цели; подотчетность органов государственного управления; результативное исполнение; этические стандарты и нормы

Для повышения эффективности государственной службы России необходимо несколько ключевых условий:

1. Система централизованного управления государственной службой и выделение ответственного государственного органа.
2. Механизм оптимизации организационных структур и численности кадров государственной службы.
3. Особая система работы с высшими руководящими кадрами, замещающими административные должности государственной службы.
4. Перевод государственной службы на систему управления по результатам при повышении гласности и открытости в работе госорганов системы стимулирования и материального обеспечения государственных служащих.
5. Повышение качества обучения, профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих. [3]

Все перечисленные проблемы, а их количество гораздо больше, можно решить в ближайшей перспективе, так как объективные условия уже созрели. Важно, чтобы были обеспечены субъективные факторы и к таким переменам были готовы наши политические и государственные руководители, поддерживаемые передовыми слоями и группами населения.

Список использованной литературы.

1. Лобанов В.В. Государственная служба в Южно-Африканской Республике // Государственная служба. – 2008. – № 4. – С. 5-6
2. Лобанов В.В. Госслужба США: подготовка высших руководителей // Государственная служба. – 2009. – № 6. – С. 7-8.
3. Информативно - образовательный портал [Электронный ресурс] // URL: <http://cis.rudn.ru/document/show.action;jsessionid=A08850A357CE70F07FB2ADB0685397E2?document.id=1343> Дата обращения: 24.06.2012

ИНСТРУМЕНТЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

В.М. Иванова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: valeria131@mail.ru

Всем знакома система, когда все работают, все заняты делом, а производительность труда очень низкая именно из-за потерь времени на различного рода поиски и немотивированную работу. Раздражение в таких ситуациях снижает эффективность работы. Внедрение бережливого производства наводит порядок в первую очередь именно в головах, учит мыслить системно, пошагово. Далее эта схема проецируется на рабочее место, где наводится порядок - повышается культура труда. И как результат – отлаженный процесс облегчает ежедневную работу сотрудников, повышает эффективность производственных процессов.

Бережливое производство - принципы ведения хозяйственной деятельности, направленные на минимизацию затрат и повышение эффективности. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя.

Как заметил один японский менеджер, «чрезвычайно трудно поднять объем продаж на 10%, но далеко не так сложно снизить на 10% затраты на производство и тем самым добиться не меньших результатов» [2]. Поэтому в кризисных условиях, когда предприятие пытается не то, чтобы поднять, а хотя бы удержаться или минимально уменьшить объемы продаж, бережливое производство – это возможность выжить. Как правило, материалы и комплектующие изделия, используемые для производства готовой продукции, проводят более 95% в ожидании добавленной ценности или в виде запасов готовой продукции. Таким образом, к основным целям бережливого производства можно отнести:

- сокращение затрат, в том числе трудовых,
- сокращение сроков разработки новой продукции,
- сокращение сроков создания продукции,
- сокращение производственных и складских площадей,
- гарантия поставки продукции заказчику,
- максимальное качество при определённой стоимости либо минимальная стоимость при определённом качестве.

Наиболее популярными инструментами и методами бережливого производства являются:

1. Картирование потока создания ценности (Value Stream Mapping).

2. Вытягивающее поточное производство.
3. Канбан.
4. Кайдзен – непрерывное совершенствование.
5. Система 5С – технология создания эффективного рабочего места.
6. Система SMED – Быстрая переналадка оборудования.
7. Система TPM (Total Productive Maintenance) – Всеобщий уход за оборудованием.
8. Система JIT (Just-In-Time – точно вовремя).
9. Визуализация.
10. U-образные ячейки.

Рассмотрим некоторые инструменты из приведенного выше перечня:

I Картирование потока создания ценности (Value Stream Mapping).

Картирование потока создания ценности – это достаточно простая и наглядная графическая схема, изображающая материальные и информационные потоки, необходимые для предоставления продукта или услуги конечному потребителю [3]. Карта потока создания ценности дает возможность сразу увидеть узкие места потока и на основе его анализа выявить все непроизводительные затраты и процессы, разработать план улучшений.

Картирование потока создания ценности включает следующие этапы:

1. Документирование карты текущего состояния
2. Анализ потока производства
3. Создание карты будущего состояния
4. Разработка плана по улучшению

II Система 5С – технология создания эффективного рабочего места.

Под этим обозначением известна система наведения порядка, чистоты и укрепления дисциплины. Система 5 С включает пять взаимосвязанных принципов организации рабочего места [1]. Японское название каждого из этих принципов начинается с буквы «С». В переводе на русский язык – сортировка, рациональное расположение, уборка, стандартизация, совершенствование.

1. сортировка: отделить нужные предметы – инструменты, детали, материалы, документы – от ненужных, с тем, чтобы убрать последние.
2. рациональное расположение: рационально расположить то, что осталось, поместить каждый предмет на свое место.
3. уборка: поддерживать чистоту и порядок.
4. стандартизация: соблюдать аккуратность за счет регулярного выполнения первых трех S.
5. совершенствование: превращение в привычку установленных процедур и их совершенствование.

III Быстрая переналадка (SMED – Single Minute Exchange of Die)

SMED дословно переводится как «Смена штампа за 1 минуту». Концепция была разработана японским автором Сигео Синго и произвела революцию в подходах к переналадке и переоснастке. В результате внедрения системы SMED смена любого инструмента и переналадка могут быть произведены всего за несколько минут или даже секунд, «в одно касание» (концепция «OTED» – «One Touch Exchange of Dies»).

В результате многочисленных статистических исследований было установлено, что время на осуществление различных операций в процессе переналадки распределяется следующим образом:

- подготовка материалов, штампов, приспособлений и т. п. – 30%.
- закрепление и снятие штампов и инструментов – 5%.
- центрирование и размещение инструмента – 15%.
- пробная обработка и регулировка – 50%.

IV Визуализация

Визуализация – это любое средство, информирующее о том, как должна выполняться работа [2]. Это такое размещение инструментов, деталей, тары и других индикаторов состояния производства, при котором каждый с первого взгляда может понять состояние системы – норма или отклонение.

Наиболее часто используемые методы визуализации:

- Оконтуривание – это хороший способ показать, где должны храниться инструменты и сборочные приспособления [1]. Оконтурировать – значит обвести контуром сборочные приспособления и инструменты там, где они должны постоянно храниться. Когда вы захотите вернуть инструмент на место, контур укажет вам место хранения этого инструмента.

- Цветовая маркировка указывает, для чего конкретно используются те или иные детали, инструменты, приспособления и пресс-формы [2]. Например, если какие-то детали нужны при производстве определенного изделия, они могут быть окрашены в одинаковый цвет и находиться в месте хранения, окрашенном в такой же цвет.

- Маркировка краской – это метод, который используется для выделения местонахождения чего-либо на полу или в проходах [1]. Маркировку краской применяют для обозначения разделительных линий между рабочими зонами или транспортных проездов.

- «Было» – «Стало». Изображение рабочего места/участка/цеха «до» и «после» изменений наглядно демонстрирует произошедшие изменения, повышает мотивацию работников и поддерживает новый стандарт.

- Графические рабочие инструкции в максимально простой и визуальной форме описывают рабочие операции и требования по качеству на каждом рабочем месте. Графические рабочие инструкции находятся непосредственно на рабочем месте и стандартизируют оптимальный способ выполнения работ, обеспечивая унификацию рабочих и соблюдение стандартов.

Список использованной литературы.

1. Маскелл Б., Баггали Б. Практика бережливого учета / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 384 с.
2. Болтрукевич В. ытягивающее производство для рабочих / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 152 с.
3. Фабрицио Т., Теппинг Д. 5S для офиса: как организовать эффективное рабочее место / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 214 с.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В.М. Иванова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: valeria131@mail.ru

Становление российской экономики на путь инновационного развития способствовало более широкому распространению эффективных решений на рынке светотехники. Однако одностороннее государственное стимулирование сегмента энергоэффективных технологий создает диссонанс в дальнейшей потребности частного сектора на применение решений данного типа.

Как известно, президент России Дмитрий Медведев 18 июня 2009 г. на первом заседании комиссии по модернизации российской экономики определил 5 приоритетных направлений модернизации экономики:

- Энергоэффективность и энергосбережение, в том числе вопросы разработки новых видов топлива.
- Ядерные технологии.
- Космические технологии, связанные с телекоммуникациями, включая и ГЛОНАСС, и программу развития наземной инфраструктуры.
- Медицинские технологии, прежде всего диагностическое оборудование, а также лекарственные средства.
- Стратегические информационные технологии, включая вопросы создания суперкомпьютеров и разработки программного обеспечения.

Для наглядного представления развития науки и инноваций ОЭСР разрабатывает научно-инновационный профиль каждой страны, который строится на основе определенного набора индикаторов [3]. Научно-инновационный профиль отражает результаты научной и инновационной деятельности, взаимосвязи между инновационно активными предприятиями, а также человеческие ресурсы. Научно-инновационный профиль включает в себя следующие показатели (2008 г.):

- совокупные внутренние затраты на НИОКР (% от ВВП);
- затраты частного сектора на НИОКР (% от ВВП);
- количество триадических патентов на 1 млн. чел. населения;
- число научных статей на 1 млн. чел. населения;
- фирмы, производящие инновационную продукцию (% от общего числа фирм);
- фирмы, выполняющие нетехнологические инновации (% от общего числа фирм);
- фирмы, участвующие в инновационном сотрудничестве (% от общего числа фирм);
- патенты с зарубежными соинвесторами.

На лепестковой диаграмме сплошной линией отмечаются показатели страны, пунктирной – средние значения показателей по странам ОЭСР.

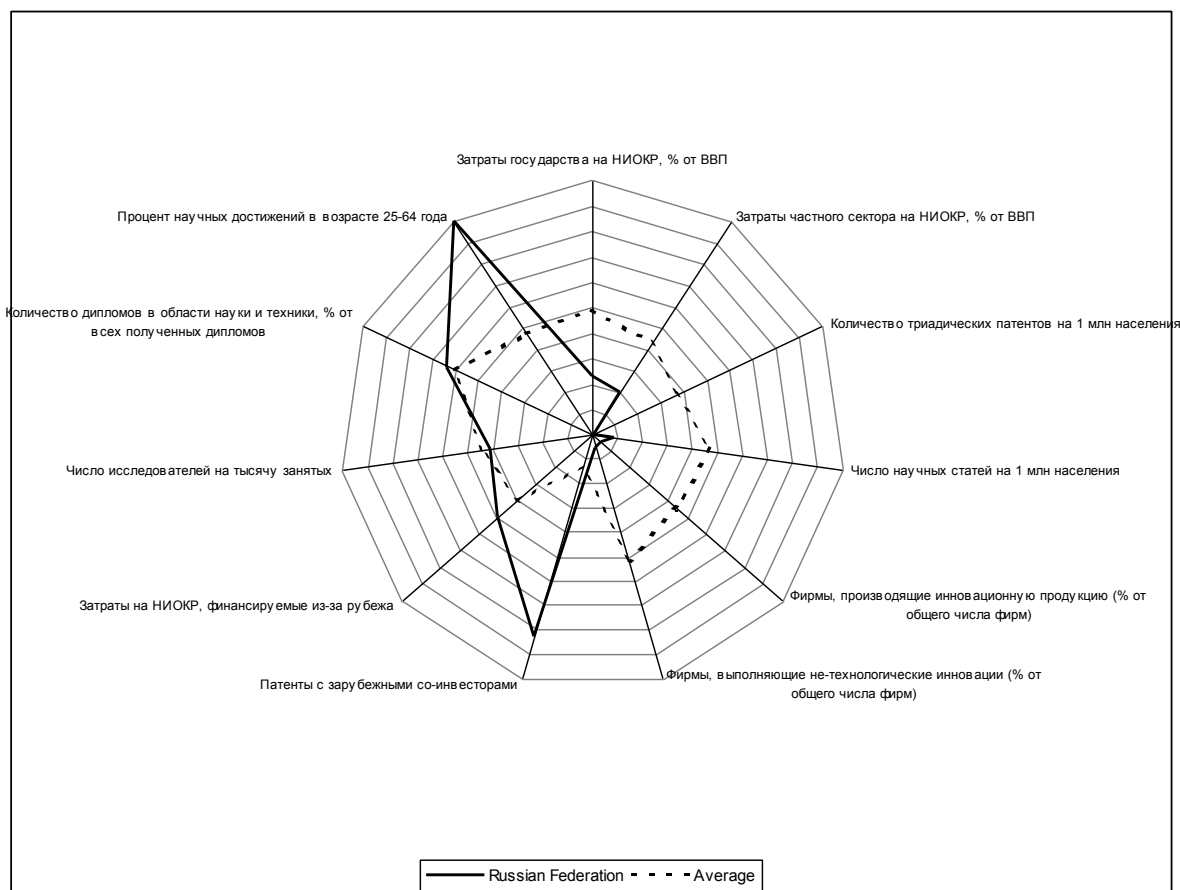


Рис.1. Затраты государства на НИОКР

Одной из наиболее значимых, стратегических для нашей страны задач является перевод экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Задачи, которые необходимо решить России в самое ближайшее время, во многом схожи с теми, которые стояли перед промышленно развитыми странами в 1980–90-х гг. Анализ соответствующего зарубежного опыта показывает, что наибольшая эффективность инновационной деятельности и устойчивый экономический рост могут быть достигнуты лишь при одновременном и взаимно заинтересованном участии как государства, так и частного сектора. Соответственно, основная задача государства заключается не столько в одностороннем расширении прямого государственного участия в инновационном процессе (например, в виде увеличения бюджетных вложений в приоритетные направления исследований и разработок, адресной финансовой или иной поддержки и т. п.), сколько в развитии эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса.

Учитывая большое число участников, действующих в рамках инновационной национальной системы и иногда противоречивость их интересов, необходимо разработать набор нормативно-законодательных актов для создания прозрачного и справедливого ко всем участникам законодательства.

Например, принятие Федерального закона Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», где под энергосбережением понимается реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на

уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования (в том числе объема произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг) [1].

Для упрощения вывода на рынок инновационной световой продукции, в законе прописывается условие, которое предусматривает запрет с 1 января 2011 года к обороту на территории Российской Федерации электрических ламп накаливания мощностью сто ватт и более, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения [2]. В целях последовательной реализации требований о сокращении оборота электрических ламп накаливания с 1 января 2013 года может быть введен запрет на оборот на территории Российской Федерации электрических ламп накаливания мощностью семьдесят пять ватт и более, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения, а с 1 января 2014 года – электрических ламп накаливания мощностью двадцать пять ватт и более, которые могут быть использованы в цепях переменного тока в целях освещения.

Таким образом, с помощью законодательного акта государство стимулирует как население, так и частный сектор к переходу на инновационные аналоги осветительных систем.

Список использованной литературы.

1. Об утверждении требований к осветительным устройствам и электрическим лампам, используемым в цепях переменного тока в целях освещения: Постановление Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. N 602 г. Москва.

2. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон № 261-ФЗ.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЖИЛИЩНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И МЕХАНИЗМОВ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Н.В. Иглина, Т.Ю. Овсянникова

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск
E-mail: tatovs@mail.ru

Целью данного исследования является анализ инвестиций и механизмов их привлечения на рынок недвижимости, в том числе в жилищное строительство. Проведен анализ сделок на рынке, выявлены некоторые особенности. Был проанализирован также зарубежный опыт финансирования и определены различия.

Инвестирование объектов недвижимости связано с некоторыми особенностями: высокая капиталоемкость, длительность создания и сроков окупаемости вложенных средств, сопряженность с рисками, техническая сложность процесса. Из этого следует вывод, что строительные проекты, как правило, невозможно реализовать без привлечения внешнего финансирования.

Двойственность недвижимости как экономического ресурса (возможность использования объекта как потребительского блага для удовлетворения потребностей, и как капитала, приносящего доход) создает множественность мотивов инвестиро-

вания в недвижимость, а также факторов, влияющих на принятие решений об инвестировании в недвижимость.

Анализ рынка недвижимости в России выполненный на основе отчетов Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии [1] позволил выявить структуру сделок с объектами недвижимости (рис. 1).

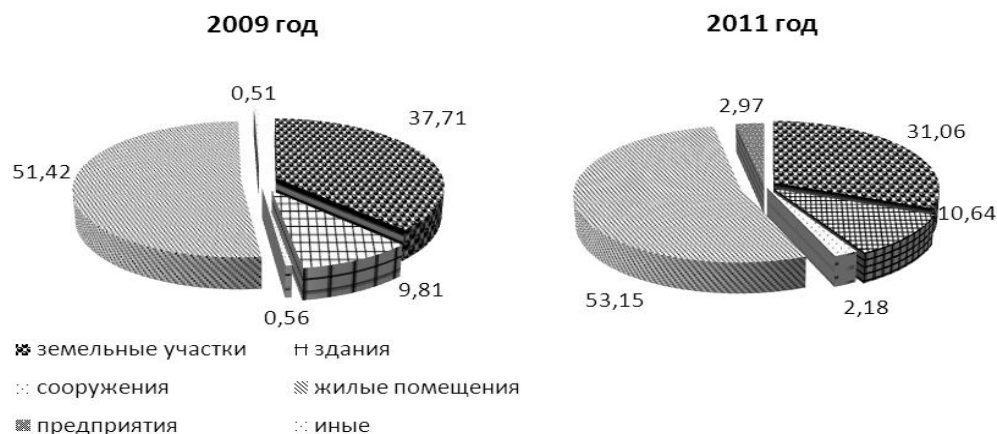


Рис. 1. Структура зарегистрированных сделок на рынке недвижимости за 2009 и 2011 годы

Из диаграммы следует, что основным объектом инвестирования на рынке недвижимости являются жилые помещения (квартиры, комнаты) и жилые дома. На долю таких сделок в 2011 г. приходился 51 % общего количества сделок. На втором месте стоят сделки с земельными участками – 30 %. На наш взгляд это связано с активизацией рынка земли. Где современные тенденции направлены на то, что девелоперы предпочитают приобретать земельные участки под инвестиционные проекты в собственность. Так же, развитие рынка земельных участков, мы считаем, связано и с принятием 93-ФЗ [2].

Жилищное строительство является основным видом строительной деятельности. Так, например, из 515 разрешений на строительство, выданных в г. Томске в 2010 г. 388 разрешений (75 %) было выдано на жилищное строительство. В 2011 г. доля разрешений на жилищное строительство составила 70 % (347 из 496 выданных разрешений) [3].

Организация финансирования - одна из важных задач девелопера при строительстве объектов недвижимости. На протяжении последних пяти лет практика такова, что примерно 40 % финансирования обеспечивается девелопером за счет собственных средств, а 60 % - за счет средств инвесторов [4].

В настоящее время на рынке недвижимости используются различные механизмы финансирования объектов, которые в отечественной практике, по мнению С.Н. Максимова, отличаются от аналогичных механизмов в развитых странах. Как отмечает С.Н. Максимов, главное различие заключается в мотивах финансирования. Так в зарубежных странах инвестируют в недвижимость с целью извлечения дохода, а в России либо покупают для собственного использования, либо с целью перепродажи. Из этого так же следует что инвесторы на Западе в основном институциональные, а в нашей стране – будущие пользователи. Так же временной характер различен. В мировой практике инвесторы вкладывают деньги на долгосрочный период (включая

период эксплуатации объекта), а в России, как правило, краткосрочный (на период строительства объекта).

В общем случае все механизмы можно разделить на 2 формы: самостоятельное финансирование и софинансирование (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ механизмов привлечения инвестиций в объекты недвижимости

| Форма функционирования | Механизм | Объект инвестирования | Источник инвестирования |
|---|--|---|--|
| Самостоятельное финансирование объекта инвестором | Проектное финансирование | Объекты недвижимости для собственного использования (объект недвижимости - благо) | - собственный капитал - заемные ресурсы |
| Софинансирование (привлечение сторонних инвесторов) | <ul style="list-style-type: none"> - договор долевого участия - банковский кредит - выпуск облигационных займов - первичное публичное размещение акций - закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости - государственное частное партнерство - ссудо-сберегательные кооперативы - жилищно-строительные кооперативы | <ul style="list-style-type: none"> - объекты для собственного использования участников проекта (объект недвижимости - благо) - объект извлечения дохода (объект недвижимости - капитал) | <ul style="list-style-type: none"> - собственные средства - привлеченные средства - заемный капитал |

Основной источник инвестирования населения в недвижимость являются сбережения. В Томской области средний показатель сбережений от денежных доходов населения в 2011 году составил 6,7 %. Например, в Республики Хакасия и Республики Алтай 22,4 % и 1,7 % соответственно. При этом на приобретение недвижимости тратится в среднем 1,5 % по Сибирскому федеральному округу. Это преимущественно, инвестиции в жилую недвижимость. Так, например, в Томской области инвестиции в жилище в предыдущем году составили 13 млрд. руб.. В целом по Сибирскому федеральному округу первое место по инвестиции в жилище занимает Новосибирская область (41,7 млрд. руб.), за ней идут Красноярский край и Кемеровская область по 32,7 и 31 млрд. руб. соответственно [5].

Наиболее распространенным механизмом при инвестировании в жилую недвижимость являются договоры участия, а именно договоры долевого участия. С принятием закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» субъекты рынка недвижимости получили право вступать в строительство объекта на ранних стадиях. Закон не стал защитой для граждан от недобросовестных застройщиков. Так по оценкам специалистов только в Томской области обманутых дольщиков насчитывается 2500 человек, не завершённых объектов строительства на октябрь 2010 г. было 54, на начало 2011 г. их число снизилось до 26 объектов [6].

Механизм долевого участия в строительстве не совершенен. В западных странах аналог найти не просто, так как развито индивидуальное строительство.

На смену механизма долевого финансирования должен прийти механизм проектного финансирования, при котором, организация-застройщик полностью финансирует объект, а затем продает уже готовую строительную продукцию.

Список использованной литературы.

1. Сведения о деятельности Федеральной регистрационной службы по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии 2009, 2011. URL: https://rosreestr.ru/wps/portal/cc_search (дата обращения: 25.09.2012 г.).

2. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества: Федеральный закон № 93-ФЗ от 23 июня 2006 г.

3. Данные департамента архитектуры и градостроительства Администрации г. Томска [Электронный ресурс] // Официальный портал муниципального образования г. Томск. URL: http://www.admin.tomsk.ru/pages/admin_subdiv_dsia_4_5_1 (дата обращения: 22.09.2012 г.).

4. Инвестиции в основной капитал [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14p/Main.htm (дата обращения: 20.09.2012 г.).

5. Жилищное строительство в регионах Сибирского федерального округа: Стат. сборник / Кемеровостат – Кемерово, 2012. – 212 с.

6. В Томской области подготовлен проект закона «О мерах по защите прав обманутых дольщиков» [Электронный ресурс] // Администрация Томской области официальный информационный интернет-портал. URL: <http://tomsk.gov.ru/ru/press-centr> (дата обращения: 22.09.2012).

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Е.В. Иреева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ireeva_ekaterina@mail.ru

Научный руководитель: Громова А.С., ст. преподаватель

Уже несколько лет Россия активно идет по пути модернизации всех сфер деятельности. Одной из составляющих данной политики является модернизация органов государственного управления. На данный момент разработано огромное количество проектов, введены определенные меры. И сегодня, когда уже видны результаты некоторых действий, является важным рассмотреть эти результаты, извлечь все положительные и отрицательные стороны их влияния, проблемы, возникшие на пути реализации и сделать выводы, которые в дальнейшем послужат опорой для разработки новых планов развития нашей страны. Именно этим аспектам посвящена данная статья.

Не так давно – после преодоления Россией кризиса и всех его последствий, правительство страны объявило о наступлении новой эпохи развития, которая тре-

бует обновления, перехода на новый уровень всех сфер жизни. В своем послании Федеральному Собранию РФ от 12 ноября 2009 года действующий на тот момент президент Российской Федерации Дмитрий Медведев обозначил стратегической целью политики всестороннюю модернизацию страны. «Вместо прошлой построим настоящую Россию – современную, устремленную в будущее нацию, которая займет достойные позиции в мировом разделении труда» – призывал он [1].

Одной из таких сфер являлось и государственное управление. Естественным считать то, что проведение данной политики было бы невозможно или, по крайней мере, неполно без внесения изменений в эту структуру. Аппарат, играющий роль регулятора экономических, социальных, правовых и прочих отношений, должен в первую очередь соответствовать тем меркам, которые он ставит перед своим государством. Кроме того ни для кого не секрет, что долгое время эта структура пребывала в том своем первоначальном виде, в каком она была создана еще во времена Советского Союза в социально-экономических условиях совершенно отличных от современных. Поэтому новые веяния политиков лишь «подстегнули» изменения и послужили катализатором процессу, который уже давно должен был начаться.

Таким образом, в 2009 году были провозглашены характер и направление политики, а так же признана необходимость модернизации государственных служб. В скором времени был разработан план действий и введены некоторые меры, направленные на улучшение качества работы государственных органов. Однако не все результаты принятых мер отразили ожидания. На пути модернизации возникло большое количество проблем, которые отрицательно повлияли на развитие государственных служб [2].

Во-первых, стоит сказать о том, что во время внесения некоторых поправок в работу управленческих государственных служб возникли проблемы, связанные с различными для каждой службы взглядами на те или иные вопросы. Подобные разногласия между ними существовали всегда. Во время проведения модернизации эта напряженность еще более обострилась, и не обратить на это внимание, с учетом направленности на улучшение функционирования, было невозможно. Данные проблемы заключаются, в основном, в отсутствии четких разграничений работы служащих. Выяснилось то, что далеко не все специалисты четко знают свои обязанности, а те, кто знает – не всегда правильно выполняют их. При таком функционировании возникают проблемы предоставления отчетности, неопределенность, связанная с тем, кто вообще должен выполнять ту или иную работу и кому подчиняться. Прослеживается явное нарушение механизма ответственности и подчиненности. Причиной тому отсутствие ведения централизованного управления. Все отечественные органы управления разбиты на несколько отдельных подструктур. Эти подструктуры, в свою очередь, разбиваются еще на несколько уровней. В результате образуется множество таких структур и каждая отстаивает свою независимость и выдвигает собственные правила функционирования. Данный подход затрудняет взаимодействие между структурами. И еще более эта проблема усугубляется тем, что сама политика модернизации разбита на несколько направлений.

Результатом одной проблемы является другая. Отрицательно на попытки улучшения повлияла недостаточно хорошая квалифицированность специалистов, сложившаяся в «неправильных» рабочих условиях. Кроме того, выяснилось то, что некоторая часть служащих не только не может быть компетентной в своей области деятельности, но и является немобильной, консервативной. Такой вывод последовал из того, что попытка введение новых технологий так же не оправдала возлагаемых

надежд. Многие специалисты не смогли работать в новом автоматизированном режиме.

Во-вторых, необходимо отметить то, что оценку качества функционирования государственных органов производят сами госорганы. Естественно полагать, что не всегда данная оценка может быть объективной. При ведении политики модернизации этот факт так же играет отрицательную роль.

В-третьих, хочется заострить внимание на том, какие меры, когда и как вводятся. Пусть изначально правительством были определены слабые места государственных структур и пусть был разработан план их искоренения. Анализируя некоторые уже предпринятые меры не всегда в них можно проследить последовательность и логичность. В пример можно взять рассмотренную выше проблему, связанную с введением в работу служб информационных технологий. Данная проблема уже не раз выносилась на обсуждение. И, естественно, поступали предложения ее решения. Так, например, предлагалось активно использовать консалтинг, проводить различные курсы подготовки. Но, не смотря на это, проблема не исчезла. По-прежнему выделяются средства на новое оборудование и программное обеспечение. И по-прежнему оно не используется, так как не налажена сама методика работы с ним. Из этого можно сделать лишь один вывод – существует проблема с расстановкой приоритетов при решении поставленных политикой модернизации задач.

Перечисленные выше проблемы – это лишь малая часть существующих. Они являются наиболее явными. К рассмотрению некоторых из них прибегали уже ни раз. Однако решить их на данный момент не удалось.

Анализируя опыт прошлых лет и результаты ведения подобной политики в зарубежных странах, на рассмотрение можно предложить следующие пути решения данных проблем:

Для решения проблем, связанных с децентрализацией власти, а так же проблем разграничения обязанностей, пересмотреть политику модернизации, перестать разбивать ее на отдельные направления, все проблемы решать в комплексе, учитывая влияние всех сторон. Не один пример из истории доказал, что централизованная власть является наилучшим фактором развития.

Возможно, необходимо разработать план перестройки структуры государственного управления. Некоторые структуры необходимо исключить, так как многие из них выполняют одни и те же функции, но разрозненно и не согласовывая между собой. Так же нужно ввести четко сформулированные правила и нормы функционирования каждого необходимого органа и закрепить их правовыми актами.

Для исключения из состава служащих неквалифицированных специалистов возможно создание отдельного кадрового органа, который будет производить мониторинг работы и заниматься вопросами подборки персонала.

Для эффективного использования новых технологий, как уже говорилось выше, возможно использование консалтинга.

Для определения более точной оценки работы государственных служб необходимо ввести независимый орган – комитет по контролю над работой госорганов, ответственный за проведение оценки и организовать для него рейтинговую систему управления по результатам, предполагающую четкий контроль над ведомствами и набор различных показателей, характеризующих их работу. Функционирование в рейтинговом режиме позволит в дальнейшем разработать данному органу систему стимулирования и государственного обеспечения, которая сможет сократить уровень коррумпированности данного органа. Подобную весьма удачную практику

можно наблюдать в США на примере такая структура, как Управление по делам государственной службы [3].

Так же можно создать орган, который будет следить за семантическим содержанием предлагаемых реформ (определять необходимость их введения на основании отчетов комитета по контролю над работой госорганов, например) и расстановкой приоритетов решения проблем.

Эти и множество других изменений можно реализовать в самое ближайшее время. Сегодня для их исполнения уже существует как материальная основа, так и достаточное количество знаний в этой сфере. Необходимы лишь постоянные и направленные действия. Кроме того, сам процесс модернизации – это процесс, который требует постоянного обращения к старым вопросам, «исходным точкам», анализа результатов проделанной работы и извлечения проблем, не позволяющих добиться требуемых результатов. Таким образом, чтобы добиться успехов необходимо постоянно преобразовывать старое и создавать что-то новое.

Список использованной литературы.

1. Колотилин А.В. Модернизация института государственного управления в России: прошлое, настоящее, будущее (основные аспекты). – 2010. – 56 с.
2. Пепеляева Л.В. Модернизация сектора государственного управления: причины, механизмы, первые результаты и перспективы. – М., 2011. – 130 с.
3. Лобанов В.В. Модернизация государственного управления: проблемы и решения. – М., 2010 – 90 с.
4. Национальный институт развития современной технологии. Модернизация России: развитие на основе традиций.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК ВИД ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

В.О. Ишкова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: valerya_92@mail.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В статье рассмотрены различные определения электронных денег. Показана статистика использования электронных денег в России. Дан анализ преимуществ и недостатков электронных денег.

В последние три десятилетия информационные технологии развились настолько, что образовали свой собственный мир. И это мир не смог обойтись без собственных средств расчета – появились электронные деньги.

В 1993 Центробанки Европейского союза начали изучать феномен электронных денег, которыми в то время считались предоплаченные карты. Результаты этого анализа были опубликованы в мае 1994 и стали признанием на официальном уровне существования электронных денег. При анализе новых технологических схем, а именно, предоплаченных многоцелевых карт, центробанки Европейского союза пришли к фундаментальному выводу: в случае распространения таких продуктов, со стороны центробанков необходим постоянный мониторинг, обмен информацией и принятие политических решений с целью сбережения целостности платежной си-

стемы.[1] Начиная с 1993 года, началось развитие не только электронных денег, базирующихся на картах (англ. *card-based*), но и сетевых электронных денег (англ. *network-based*).[2]

В 1996 году руководители центробанков стран G10 заявили про намерение осуществлять мониторинг электронных денег в странах мира.[4]

В понимании электронных денег различают следующие подходы: европейский (самый развитый); американский, азиатский.

Объединяя все, можно сказать что электронные деньги – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Такие денежные обязательства соответствуют следующим трем критериям[4]:

– Фиксируются и хранятся на электронном носителе.

– Выпускаются эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объёме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость.

– Принимаются, как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями.

Электронные деньги обычно разделяют на два типа: на базе смарт-карт (англ. *card-based*) и на базе сетей (англ. *network-based*). И первая, и вторая группа подразделяются на анонимные (неперсонифицированные) системы, в которых разрешается проводить операции без идентификации пользователя и не анонимные (персонифицированные) системы, требующие обязательной идентификации пользователя. Следует также различать электронные фиатные деньги и электронные нефитные деньги. Электронные фиатные деньги обязательно выражены в одной из государственных валют и являются разновидностью денежных единиц платежной системы одного из государств. Электронные нефитные деньги – являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем. (Примеры электронных нефитных денег на базе сетей: WebMoney, Яндекс.Деньги, Rapida, EasyPay).

Электронные деньги имеют следующие преимущества перед наличными деньгами:

- превосходная делимость и объединяемость – при проведении платежа не возникает необходимость в сдаче;
- высокая портативность;
- очень низкая стоимость эмиссии электронных денег;
- не нужно физически пересчитывать деньги;
- проще, чем в случае с наличными деньгами, организовать физическую охрану электронных денег;
- момент платежа фиксируется электронными системами, воздействие человеческого фактора снижается;
- при платеже через фискализированное эквайринговое устройство торговцу невозможно укрыть средства от налогообложения;
- электронные деньги не нужно пересчитывать, упаковывать, перевозить и организовывать специальные хранилища;
- идеальная сохраняемость;
- идеальная качественная однородность – отдельные экземпляры электронных денег не обладают уникальными свойствами.

Недостатки электронных денег:

- отсутствие устоявшегося правового регулирования;
- несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения;
- при физическом уничтожении носителя электронных денег, восстановить денежную стоимость владельцу невозможно;
- отсутствует узнаваемость – без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить, что это за предмет, сумму и т. д.;
- средства криптографической защиты, которыми защищаются системы электронных денег, ещё не имеют длительной истории успешной эксплуатации;
- теоретически, возможно отслеживать персональные данные плательщиков и обращение электронных денег вне банковской системы;
- безопасность (защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т. п.);
- теоретически возможны хищения электронных денег, посредством инновационных методов.

Российский закон «О национальной платежной системе» содержит следующее определение электронных денежных средств – это денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа. При этом не являются электронными денежными средствами денежные средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую деятельность и (или) деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность указанных организаций. [3]

В России электронные деньги также активно развиваются. Банк России опубликовал данные о проникновении средств электронной оплаты в России. Заметен стабильный динамичный рост. Отметим, что в ближайшие два-три года тенденция роста, скорее всего, обострится и ежегодно значение будет не прибавляться, а уже преумножаться. В России доля безналичных платежей пока составляет не более 10% по отношению к общей массе. Например, в Европе и Америке их доля уже составляет более 60 процентов, а в некоторых странах проникновение электронных средств оплаты доходит до 80%. [5]

Таблица 1 – Динамика проникновения средств электронной оплаты в России

| Способ безналичной оплаты | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|----------|----------|----------|----------|
| Пластиковые карты, количество платежей | 26,4 млн | 37,2 млн | 44,9 млн | 57 млн |
| Мобильные платежи, количество транзакций | 1,3 млн | 2,6 млн | 4 млн | 8,1 млн |
| Интернет-платежи, количество транзакций | 2,8 млн | 4,5 млн | 5,8 млн | 10,4 млн |

Таким образом, можно видеть, что в нынешнем году общая отметка приблизилась к значению 63,5 миллиона безналичных платежей, совершенных россиянами. [5]

В настоящее время электронные деньги рассматриваются как потенциальный заменитель наличности для микроплатежей.[4] Однако, по своим качествам электронные деньги способны частично заменить или полностью вытеснить при расчетах наличные деньги. Искусственное ограничение суммы, которая может сберегаться в электронном кошельке, вызвано неуверенностью регуляторов в надежности и безопасности использования такого платежного инструмента.

Список использованной литературы.

1. Jimmy F. Barton. Report on electronic money. European Central Bank // Журнал. – 1998 – С. 47.
2. Афонина С. Электронные деньги. – СПб.: Питер, 2001. – 128 с.
3. Экслер А. Руководство по платежам в Интернете. – М.: Мысль, 2008.
4. Динамика использования электронных денег в России [Электронный ресурс] // URL: <http://pay2.ru/2012/07/dinamika/> (дата обращения: 01.10.2012 г.).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАДАСТРОВОГО УЧЕТА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

Т.В. Козырева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: k.tatiana.k@list.ru

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

Проведен анализ проблем кадастрового учета объектов недвижимости как налоговой базы единого налога на недвижимость. Приведен обзор и выявлены проблемы сложившейся практики. Приведен анализ выполнения законодательства Российской Федерации.

Налоговый кодекс Российской Федерации в течение последних нескольких лет претерпел существенные изменения. Наиболее актуальным в настоящее время является вопрос о возможном введении налога на недвижимость.

Существующая система налогообложения недвижимости в России пока еще во многом не отвечает фискальным и регулирующим целям взимания действующих налогов. И это связано, прежде всего, с недостатками механизма их реализации - в частности, неполным учетом объектов недвижимости; несоответствием цены недвижимости в целях налогообложения его реальной величине.

Большим шагом на пути к введению данного налога стало принятие в 2007 г. Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости», который вступил в силу с 1 марта 2008 г. Первоначально Правительством РФ предполагалось ввести налог на недвижимость, который заменил бы налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц и земельный налог. Субъектам Федерации предоставлялось право введения данного налога на своей территории. В результате этого муниципальные образования лишались бы большей части собственных доходов. Поэтому сейчас говорится о налоге на недвижимость граждан, который заменит

налог на имущество физических лиц и земельный налог с физических лиц и будет находиться в ведении муниципалитетов.

Достаточно актуальной является проблема постановки на кадастровый учет объектов недвижимости, что в особенной степени препятствует внедрению нового налога. Земли, приватизированные еще до введения вступления в силу Земельного Кодекса РФ, оформлены ненадлежащим образом. Их регистрация зачастую оказывается невозможной в связи с отсутствием кадастрового плана земельного участка. По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии в России на кадастровом учете стоят около 47 млн. земельных участков, что составляет около 77 процентов всех земельных участков в РФ.

Поэтому, создание единой системы государственного кадастрового учета, обеспечивающей индивидуализацию и идентификацию объектов недвижимости, а также развитие института налоговой оценки объектов недвижимости являются одними из важнейших целей подпрограммы "Создание системы кадастра недвижимости (2006–2012 годы) Федеральной целевой программы "Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2008 годы)", утвержденной Постановлением Правительства РФ от 13 сентября 2005 г. N 560. На реализацию этих и иных целей выделены существенные суммы из бюджетов разных уровней, например, в качестве объема финансирования программы на 2006–2012 года из средств федерального бюджета указана сумма 39977,86 млн. рублей.

После принятия Федерального закона от 24.07.2007 N 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» технический учет зданий, строений, сооружений и государственный кадастровый учет земельных участков заменен единым государственным кадастровым учетом недвижимого имущества, который осуществляется Росреестром. Предполагается, что оценивать недвижимость по методике будут независимые оценщики, а контролировать их – подведомственный Минэкономразвития Росреестр. Но не определено, за счет чьих средств будет проводиться оценка недвижимости, – государственных или физических лиц. Если за счет физических лиц, то они должны будут обратиться к независимому оценщику самостоятельно и за счет собственных средств осуществить оценку принадлежащего ему имущества. В соответствии с проектом закона оценка должна проводиться ежегодно. Это приведет к тому, что данные расходы увеличат налоговую нагрузку физического лица, помимо уплаты самого налога на недвижимость.

Для выполнения массовой оценки кадастровой стоимости объектов недвижимости было сделано следующее:

- к оценочным работам привлечено около 1700 специалистов;
- собрана информация о ценообразующих факторах по 2648 городским населенным пунктам и 152655 сельским населенным пунктам;
- определен перечень объектов недвижимости, подлежащих оценке. Из 17022892 объектов недвижимости, учтенных в государственном кадастре недвижимости, 15932543 (94%) подлежат кадастровой оценке. К ним относятся земельные участки, здания, помещения, сооружения и объекты незавершенного строительства;

Определение кадастровой стоимости с использованием методов массовой оценки включает в себя следующие мероприятия:

- заключение договора на проведение кадастровой оценки, включающего задание на оценку с приведенным в нем перечнем объектов недвижимости, подлежащих оценке;
- сбор и анализ информации о рынке объектов оценки и обоснование выбора вида модели оценки кадастровой стоимости;
- определение ценообразующих факторов объектов оценки;
- сбор сведений о значениях ценообразующих факторов объектов оценки;
- группировка объектов оценки;
- сбор рыночной информации;
- построение модели оценки;
- анализ качества модели оценки;
- расчет кадастровой стоимости;
- составление отчета об определении кадастровой стоимости объектов оценки.

На сегодняшний день завершена пробная оценка недвижимости в Калужской, Тверской областях, в Татарстане и Башкортостане. Так в Тверской области оценке подлежали 728632 объекта недвижимости, 69.8% которых составляют объекты жилого фонда.

По результатам оценки, средняя стоимость квадратного метра в г. Твери составила 45 тыс. руб./м², в остальных районах около 30 тыс. руб./м². При этом, средняя заработная плата по Твери составляет 18053. Это означает, что если площадь квартиры составляет 50 м², а ее кадастровая стоимость 2250 тыс. руб. Предполагается, что налог составит 1 % от стоимости, это означает, что гражданин с зарплатой в 18053 руб. должен будет заплатить 22500 руб. в качестве налога на недвижимость.

На территории Томской области проведены следующие работы по государственной кадастровой оценке земель:

- государственная кадастровая оценка земель сельскохозяйственного назначения;
- государственная кадастровая оценка земель населенных пунктов Томской области;
- государственная кадастровая оценка земель садоводческих, огороднических и дачных объединений;
- государственная кадастровая оценка земель лесного фонда Томской области;
- государственная кадастровая оценка земель промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земель для обеспечения космической деятельности, земель обороны, безопасности и земель иного специального назначения Томской области.

На территории Томской области в настоящий момент проводятся работы по государственной кадастровой оценке объектов недвижимости (за исключением земельных участков), которые будут завершены в 2012 году.

Подводя итог можно сделать вывод, что проект налога на недвижимость требует значительных доработок. Единый Реестр до конца не сформирован и главным вопросом является постановка на учет земельных участков без государственной регистрации. При отсутствии достоверных данных кадастрового учета не может быть сформирована и налоговая база. Ставка планируемого налога может оказаться чрезмерно большой для большинства граждан.

Список использованной литературы.

1. Медик И.Н. Перспективы введения налога на недвижимость в Российской Федерации // Известия иркутской государственной экономической академии. – 2011. – №3. – С. 23–27.

1. Братцев В.И. Налогообложение недвижимого имущества: проблемы и перспективы // Вестник Чувашского университета. – 2011. – №1. – С. 340–343.

2. Лиманская А.П. К вопросу о роли кадастровой оценки объектов недвижимости для налогообложения // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2012 – №1 (20). – С. 68–73.

3. Серпова М.В. Кадастровая оценка объектов недвижимости, расположенных на территории Тверской области – Тверь, 2011. – 17 с.

4. Кадастровый учет [Электронный ресурс] // Управление федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии Томской области. URL: http://www.to70.rosreestr.ru/kadastr/cadastral_estimation/.

ПРОБЛЕМА ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.В. Кускова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kuskova.sofiya@mail.ru

Научный руководитель: Громова А.С., ст. преподаватель

В статье рассматриваются причины возникновения государственного долга, его значение и последствия для экономики страны, анализируется состояние государственного долга Российской Федерации, проводится сравнительная характеристика с государственным долгом других стран, приводятся варианты прогнозного значения состояния государственного долга в перспективе.

В настоящий момент проблема обслуживания государственного долга – один из ключевых факторов макроэкономической стабильности в стране. От характера решения долговой проблемы будет зависеть бюджетная дееспособность, состояние ее валютных резервов, а, следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка. Перечисленные показатели определяют актуальность данной проблемы для всех участников финансового рынка, в том числе и для России.

Государственным долгом РФ являются долговые обязательства РФ перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным РФ [2]. Взаимосвязь бюджетного дефицита и государственного долга проявляется в выпуске займов для покрытия бюджетного дефицита, что приводит к последующему нарастанию долговых последствий. Государственный долг необходимо выплачивать с процентами, это так же ведет ко всё большему увеличению долга. Поэтому государства, имеющие большие долги, вынуждены постоянно прибегать к займам для погашения процентов по данному долгу. Однако не все так однозначно и в вопросе о займах. С одной сторо-

ны, выпуск государственных долговых обязательств стимулирует внутренний спрос на товары и услуги, способствует росту производства, с другой - в долгосрочной перспективе для погашения задолженности государство, скорее всего, будет вынуждено пойти на увеличение налогового бремени или сократить расходы бюджета. Это можно наблюдать в российской экономике. Критическим моментом, угрожающим стабильности экономики и нормальному денежному обращению, считается ситуация, когда задолженность превышает величину годового ВВП более чем в 2,5 раза [1].

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. Объем государственного внутреннего долга РФ с 2005 года по 2012 год увеличился в 2,5 раза. Если говорить о заимствованиях за рубежом, то они действительно невелики. Так, по данным Центробанка, на 1 января 2011 года внешний госдолг России составил 527 млрд. долларов США. [4]

| Место в 2011г. | Место в 2010г. | Страна | Объем внешнего долга в 2011г., млрд долл. | Объем внешнего долга в 2010г., млрд долл. | Изменение, % | Соотношение "внешний долг/ВВП" в 2011г., % |
|----------------|----------------|----------------|---|---|--------------|--|
| 1 | 1 | США | 15033 | 13980 | 8 | 100 |
| 2 | 2 | Великобритания | 9836 | 8981 | 10 | 407 |
| 3 | 4 | Франция | 5633 | 4698 | 20 | 203 |
| 4 | 3 | Германия | 5624 | 4713 | 19 | 157 |
| 5 | 5 | Япония | 2719 | 2441 | 11 | 46 |
| 6 | 8 | Италия | 2684 | 2223 | 21 | 122 |
| 7 | 6 | Нидерланды | 2655 | 2364 | 12 | 316 |
| 8 | 9 | Испания | 2570 | 2166 | 19 | 172 |
| 9 | 7 | Ирландия | 2352 | 2283 | 3 | 1081 |
| 10 | 11 | Бельгия | 1399 | 1241 | 13 | 272 |
| 11 | 10 | Австралия | 1377 | 1265 | 9 | 93 |
| 12 | 12 | Швейцария | 1346 | 1200 | 12 | 212 |
| 13 | 13 | Канада | 1181 | 1009 | 17 | 68 |
| 14 | 14 | Швеция | 1016 | 853,3 | 19 | 189 |
| 15 | 16 | Гонконг | 903 | 751 | 20 | 371 |
| ... | | | | | | |
| 23 | 22 | Россия | 519,4 | 488,94 | 6 | 28 |

До кризиса 2008 года государство занимало порядка 6,2 млрд. долларов США в год. Поскольку на внешнем рынке занимать хлопотно и дорого, запланированные миллиарды Минфин намерен взять с рынка внутреннего. Однако, огромные изъятия из национальных сбережений, которые пойдут на обслуживание и погашение государственного долга, приведут к сокращению благосостояния населения и снижению инвестиционной активности хозяйствующих субъектов.[5]

Теперь рассмотрим показатели государственного долга других стран, как развивающихся, так и уже развитых, в динамике с 2010 по 2011 год.

Как видно из таблицы, лидеры рейтинга стран по объему внешнего долга в большинстве случаев занимают те же позиции, что и годом ранее. Внешний долг Соединенных Штатов по итогам 2011г. стал равен объему ВВП, но в рейтинге по этому показателю США далеко не лидеры. Внешняя задолженность Ирландии почти в 11 раз больше, чем объем ВВП, Великобритании – в 5 раз, Нидерландов и Гонконга – в 4 раза. Только у Японии показатель внешнего долга ниже 50%, но это, наверное, единственный положительный момент в долговой ситуации этой страны. Уровень японского государственного долга зашкаливает.

В России тоже существует проблема с государственным долгом. Несмотря на высокие цены на нефть, стране не избежать увеличения государственных заимство-

ваний для обеспечения расходов бюджета. Прогноз среднегодовой цены на нефть был повышен с прежних 75 долларов за баррель до 105 долларов. Исходя из этого, снизился и планируемый дефицит бюджета с 3,6% до 1,3%. Поэтому планируется бюджет из расчета 93 доллара за баррель. Что, к сожалению, приведет к разрастанию дыры в государственном бюджете. По расчетам Минфина, при таком уровне цен на нефть, дефицит в будущем году может составить примерно 3% ВВП. И только к 2015 году в стране может быть бездефицитный бюджет. Если цена барреля нефти будет на \$50 ниже прогноза.[3]

| Место в 2011г. | Место в 2010г. | Страна | Объем внешнего долга в 2011г., млрд долл. | Объем внешнего долга в 2010г., млрд долл. | Изменение, % | Соотношение "внешний долг/ВВП" в 2011г., % |
|----------------|----------------|----------------|---|---|--------------|--|
| 1 | 1 | США | 15033 | 13980 | 8 | 100 |
| 2 | 2 | Великобритания | 9836 | 8981 | 10 | 407 |
| 3 | 4 | Франция | 5633 | 4698 | 20 | 203 |
| 4 | 3 | Германия | 5624 | 4713 | 19 | 157 |
| 5 | 5 | Япония | 2719 | 2441 | 11 | 46 |
| 6 | 8 | Италия | 2684 | 2223 | 21 | 122 |
| 7 | 6 | Нидерланды | 2655 | 2364 | 12 | 316 |
| 8 | 9 | Испания | 2570 | 2166 | 19 | 172 |
| 9 | 7 | Ирландия | 2352 | 2283 | 3 | 1081 |
| 10 | 11 | Бельгия | 1399 | 1241 | 13 | 272 |
| 11 | 10 | Австралия | 1377 | 1265 | 9 | 93 |
| 12 | 12 | Швейцария | 1346 | 1200 | 12 | 212 |
| 13 | 13 | Канада | 1181 | 1009 | 17 | 68 |
| 14 | 14 | Швеция | 1016 | 853,3 | 19 | 189 |
| 15 | 16 | Гонконг | 903 | 751 | 20 | 371 |
| *** | | | | | | |
| 23 | 22 | Россия | 519,4 | 488,94 | 6 | 28 |

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что на современном этапе государственный долг России, по сравнению с другими странами, переживает, в своем развитии, наиболее благоприятный период. В России низкая долговая нагрузка. Страна не сталкивается с проблемой финансовой устойчивости, так как у нее маленький госдолг, и она обладает валютными резервами на сумму свыше 520 млрд. долларов. Тем не менее, нефтегазовый бюджетный дефицит, (нефтегазовым дефицитом считается дефицит бюджета без учета доходов от экспорта нефти и газа), который имеет большое значение для долговременной финансовой устойчивости России, по-прежнему велик: 10–11% ВВП, согласно заявлениям Минфина, безопасный уровень нефтегазового дефицита для российской экономики составляет 4% – 5% ВВП. [3] Они полностью зависят от мировых цен на нефть, и если цена на нефть упадет, то дефицит бюджета будет гораздо больше, чем сейчас, поэтому стране следовало бы отказаться от наращивания госрасходов, в особенности расходов федерального бюджета, за счет конъюнктурных поступлений от нефтегазового сектора. Правительство РФ должно воспользоваться высокими ценами на нефть, сократив нефтегазовый бюджетный дефицит и поместив нефтяные сверхдоходы в резервный фонд.

Список использованной литературы.

1. Мартянов А. В. Проблемы управления государственным долгом и новая ортодоксальная теория // Сибирская финансовая школа. – 2008. – №2. – С. 35–41.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.09.2012).

3. Прогноз объема дефицита в будущем году [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. URL: <http://www1.minfin.ru/> (дата обращения: 22.09.2012).

4. Объем увеличения государственного внутреннего долга [Электронный ресурс] // Федеральная Служба Государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 22.09.2012).

5. Динамика займов [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 23.09.2012).

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

И.С. Кришталь

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

В статье рассматриваются вопросы трансформации российской экономики, показывается важность создания благоприятного инвестиционного климата при сохранении большой значимости государственного регулирования всех инвестиционных процессов. Предлагаются возможные направления дальнейшего развития российской экономики с целью повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Несмотря на обилие работ по модернизации российской экономики, наблюдается отсутствие систематизации в предлагаемых мерах по стабилизации и укреплению экономики. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть данный вопрос подробнее.

В ходе глобального экономического кризиса 2008 года дали о себе знать проблемы российской экономики, став причиной серьезного падения ВВП и принятия Правительством Российской Федерации дорогостоящих мер по спасению отечественной банковской системы. Это, прежде всего, структурный дисбаланс (недостаточной диверсификации, если принимать за основу официальную формулировку) российской экономики, ее чрезмерная ориентация на добычу и экспорт сырья. В предкризисный 2007 г. топливно-энергетический комплекс обеспечивал 29% ВВП, 48,7% бюджетных доходов и 63,8% валютных поступлений Российской Федерации – такие показатели не характерны для страны, строящей современную инновационную экономику.

Тесно связан с первой проблемой и высокий уровень монополизации российской экономики, препятствующий развитию в ней конкуренции и применению инноваций. Колебания цен в ответ на изменения в балансе спроса и предложения – одна из основополагающих черт рыночной экономики, но в России она практически не работает. Негибкость цен, которые в России традиционно только растут и не снижаются, даже если аналогичные мировые показатели идут вниз, делают условия существования хозяйствующих субъектов, не связанных с монополизированными отраслями, абсолютно нерыночными.

Ряд экспертов утверждают, что тем самым наша страна постепенно сокращает разрыв между внутренними и мировыми ценами, в частности на углеводородное сы-

рье, продукты его переработки, электроэнергию и т.д., но в этом случае встает вопрос о том, что станет с конкурентным преимуществом России на международной арене в условиях, когда современной инновационной продукции она пока производит несоразмерно мало.

Надо учитывать, что монополизация экономики вредна еще и тем, что является одним из факторов, подпитывающих такие застарелые «недуги» российского государства, как коррупция, раздутый бюрократический аппарат, сохранение большой роли государства в экономике, большое количество налоговых изъятий, неправовой характер экономической и политической деятельности. Все эти факторы, в свою очередь, способствуют тому, что многие компании, чтобы продолжать функционировать, просто вынуждены уводить часть своей деятельности в теневую экономику.

При всех усилиях Правительства Российской Федерации по привлечению иностранных партнеров к сотрудничеству в инновационных сферах экономики инвестиционный климат в России в силу сохранения всех перечисленных негативных факторов остается недостаточно благоприятным для тех инвесторов, которые привыкли вести дела по закону и правилам рынка. В основном участие иностранного капитала до сих пор выражается в скупке долей в перспективных сырьевых месторождениях и предприятиях ТЭК, а вложения в обрабатывающие производства и тем более в инновации пока не соответствуют потребностям и потенциалу нашей страны.

Россия по-прежнему не задействует для инновационного развития имеющиеся у нее немалые собственные средства, хранящиеся в официальных резервах и фондах, активы которых размещаются за рубежом под весьма условный процент. В результате российская банковская система в целом остается весьма слабой, в ней есть только несколько крупных «игроков», но даже им государство в ходе кризиса было вынуждено оказывать помощь, когда возникла критическая ситуация с ликвидностью.

Дефицит доступных долгосрочных финансов внутри страны также толкает российские компании к заимствованию средств за рубежом под залог акций ключевых российских предприятий. Кризис показал, что подобная ситуация чревата серьезными опасностями, поскольку многие отечественные компании-должники были вынуждены обращаться за помощью к государству, чтобы заложенные акции стратегических российских предприятий не перешли к иностранным кредиторам.

Представляется целесообразным сформулировать следующие принципы экономического развития Российской Федерации на ближайшую перспективу, в том числе в контексте защиты от возможных глобальных экономических и финансовых потрясений:

1. Открытые и интегрированные в мировое хозяйство страны в некризисное время получают дополнительные преимущества от более активного трансграничного перемещения товаров, услуг, капиталов, технологий и рабочей силы. Но в период кризисов чрезмерная открытость делает такие экономики более уязвимыми для внешних шоков и создает благоприятные условия для перелива финансовых проблем из одной страны в другую. Поэтому оптимальной стратегией развития на будущее, чреватое новыми кризисами, является опора на инновационное развитие собственных производственных ресурсов в сочетании с разумной степенью открытости и интегрированности в мировую экономику.

2. Иностранные инвестиции для отстающих в технологическом развитии стран считаются благом, поскольку теоретически должны нести с собой новые знания и

технологии. Но на практике они могут предполагать выкуп наиболее привлекательных местных производств без перелива технологий в принимающую экономику. Необходим избирательный подход к приглашению иностранных партнеров с акцентом на установление тесных производственных и технологических связей с местными предприятиями и максимизацию выгод от такого обмена.

3. Особое внимание должно уделяться контролю за движением спекулятивного капитала, в том числе иностранного происхождения, который на самых ранних стадиях кризиса обычно покидает местные финансовые рынки и тем самым ставит их стабильность под угрозу.

4. Необходимо поддерживать развитие национальной финансовой и банковской системы в контексте опоры на собственные финансовые ресурсы в вопросах развития инновационных отраслей экономики. Краткосрочные и особенно долгосрочные кредитные и иные финансовые ресурсы на отечественном рынке должны стать доступными как по цене, так и по объему.

5. Для выравнивания конкурентных условий необходимо сокращать субсидирование отдельных хозяйствующих субъектов, а также практику оказания помощи крупнейшим компаниям «по требованию», как это было в ходе кризиса 2008-2009 гг. У всех участников рынка должен формироваться ответственный подход к принимаемым ими решениям, в том числе к решениям о капиталовложениях за рубежом. Экономическая эффективность таких приобретений должна быть очевидна и просчитана, при этом речь должна идти о производственной эффективности, а не об улучшении международного имиджа и, как следствие, повышении рыночной капитализации компании-инвестора.

6. Следует возобновить приостановленные реформы, направленные на дальнейшую либерализацию экономики, прежде всего, с целью ее демонополизации. Эти меры, осуществляемые параллельно с повышением качества институциональной среды, будут способствовать стабильному экономическому росту в долгосрочной перспективе.

7. Не следует довольствоваться докризисным уровнем интереса к России со стороны иностранных инвесторов и прекращать работу по улучшению делового и инвестиционного климата. Необходимо продолжать работу по обеспечению независимости судов, в том числе арбитража, укреплению защиты прав собственности, снижению бюрократического давления.

8. Необходимо планомерно повышать уровень расходов на развитие отечественной науки как базы для создания ориентированных на длительную перспективу инновационных производств. Там, где это возможно, решать данную задачу надо собственными силами, без привлечения зарубежных партнеров. Государство должно взять на себя инициативу по созданию условий и как минимум – стартовому финансированию наиболее перспективных проектов.

Реализация названных принципов, пусть и с серьезным историческим опозданием, может способствовать выведению России на новый уровень конкурентоспособности в глобальной экономике.

Список использованной литературы.

1. David Ellison «Competitiveness Strategies, Resource Struggles and National Interest In the New Europe // Carl Beck Papers in Russian and East European Studies – 2008. – No 1901. – P. 7–9.

1. 2.The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum, 2011.

– 516 Р.

2. З.Герасимова Р.Г. Сравнительный анализ экономического развития и рыночных реформ в странах с переходной экономикой в 1990–2009 гг. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 64 с.

3. 4.Экономика "Трех Европ" на подъеме: (сопостав. анализ) / Кудров В. – М.: ОГНИ ТД, 2005. – 69 с.

4. Ясин Е.Г. Новая эпоха – старые тревоги: экономическая политика. – М.: Фонд Либер. миссия: Новое изд-во, 2004. – 452 с.

ДИАЛЕКТИКА ФОРМАЛЬНОГО И НЕФОРМАЛЬНОГО В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Г.С. Латыпова

Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа
E-mail: glatipova@rambler.ru

Представлен социологический аспект неформальных трудовых отношений, заключающийся в рассмотрении исследуемых отношений как целостного саморазвивающегося явления, находящегося в единстве с формальными трудовыми отношениями, во взаимосвязи с другими сторонами общественной жизни. Сформулированы научно-обоснованные теоретические выводы о сущности исследуемых отношений, факторах, их детерминирующих, роли в развитии трудовых отношений современного российского общества.

Утверждение рыночных производственных отношений, многообразия форм собственности в российской экономике привело к качественным изменениям отношений в сфере труда. Изменилось место и роль формального и неформального в трудовых отношениях, диалектика которых оказывает существенное воздействие на активизацию экономической деятельности непосредственных участников общественного производства, на процесс экономической и социальной модернизации российского социума. Это делает актуальным исследование объективных процессов, происходящих в сфере труд, трудовых отношений.

Масштабы распространения неформальных трудовых отношений в современном российском обществе, целая палитра их социальных последствий требует изучения данного феномена как сложного социально-экономического явления. Специфика функционирования и распространения неформальных трудовых отношений в современной России определяется рядом факторов:

- беспрецедентностью перехода от нерыночных производственных отношений к рыночным, исторически сжатыми рамками переходного периода, кардинально изменившего устоявшиеся формы трудового взаимодействия людей;
- разрушением сложившейся за годы советской власти системы общественного разделения труда, ее технико-технологической и социально-экономической составляющих;
- сырьевой направленностью российской экономики;
- массовой неостребованностью носителей интеллектуального труда, безработицей, деградацией человеческого фактора производительных сил;
- неразвитостью рыночной инфраструктуры, обеспечивающей поиск и реализацию внедрения различных форм трудовых отношений;

- неэффективностью государственной политики, неспособностью государства создать действенную правовую основу функционирования экономики в период ее качественных преобразований.

В сфере трудовых отношений кризисность трансформационного процесса отразилась в возросшей степени социальной и экономической незащищенности наемной рабочей силы; в разрушении профсоюзной системы; в резком падении жизненного уровня; в усилении дисбаланса в структуре спроса и предложения наличного и необходимого уровня образования и профессионально-квалификационных характеристик работников; в "утечке мозгов" и заполнении рынка труда дешевой рабочей силой (гастарбайтерами); в расхождении между трудовым законодательством, формальными трудовыми отношениями и реальными условиями взаимодействия людей в сфере труда.

Эти факторы определили социально-экономическую и политическую среду деформализации трудовых отношений, гипертрофированного развития элементов неформального в них, утверждения норм и правил трудового поведения, не отражающих концепты (основы) трудовых отношений индустриального общества.

Неформальное в трудовых отношениях проявляется как в негативном, так и в своем позитивном социальном значении.

Позитивное социальное значение неформальных трудовых отношений выражается в возникновении новых видов деятельности, в развитии предпринимательства, в раскрепощении творческой инициативы и экономической активности работников. Начали развиваться не свойственные прежним (формальным) трудовым отношениям нетрадиционные гибкие формы трудовых отношений, допускающие большую степень свободы действия, самостоятельности при значительно меньшей внешней регламентации в организации труда и производства, принятии хозяйственных решений. Они стимулировали развитие предпринимательского духа, заложили социальные условия для трудовой деятельности в новой, конкурентной среде, послужили «полигоном» формирования рыночного поведения в сфере труда для значительной части экономически активных граждан.

Негативное в сфере трудовых отношений продиктовано кардинальными изменениями в самой системе общественного производства и проявляется в доминирующих позициях теневых скрытых (конвертных) зарплат, в произвольной, по сути, оплате труда людей, занятых, в первую очередь, в негосударственном секторе экономики, в массовых нарушениях основных прав и свобод человека в социально-трудовой сфере (работа по устной договоренности, вынужденные административные отпуска, длительные задержки выплаты заработной платы, оплата труда в натуральной, бартерной форме), моббинге, в «торговле чинами», в пограничном положении неформальных трудовых отношений с девиантным поведением, преступностью (халтура, коррупция, взяточничество, рэкет, шантаж, вымогательство и др.) Результатом развития негативных тенденций в неформальных трудовых отношениях стал дефицит высококвалифицированных, конкурентоспособных работников, без которых модернизационная стратегия развития российской экономики обречена на поражение.

Последующее развитие страны связано с преодолением кризисной трансформации общества, технико-технологической и социальной отсталости путем модернизации общественного производства, формирования новой рабочей силы, новой социальной структуры общества. Выход страны на новую траекторию социально-ориентированной экономики предполагает качественные технико-технологические

изменения, утверждение инновационно восприимчивой модели общественного производства на основе ускоренного развития производительных сил страны на современном для этого этапа мировой истории техническом уровне, путем последовательного проведения политики укрепления рыночных производственных отношений. Этот путь лежит в русле развития рыночной экономики, модернизации общественного производства, утверждении адекватных ему форм трудовых отношений. И диалектика формального и неформального в трудовых отношениях, формализация позитивных форм неформальных трудовых отношений призвана сыграть в этом процессе важную роль – в постоянном поиске новых форм трудового взаимодействия, адекватных модернизирующейся экономики, происходит выбраковка старых и утверждение новых, экономически эффективных форм трудовых отношений.

Старые механизмы и формы трудового взаимодействия экономических агентов, не подтвердившие своей эффективности, должны уступить место новым, адекватным технико-технологическим, организационным, управленческим потребностям новой экономики. Комплекс мер по преодолению социальных последствий негативных форм неформальных трудовых отношений необходимо рассматривать, прежде всего, как профилактику данной проблемы: вместо "курса реагирования" на неблагоприятные ситуации в социально-трудовой сфере на первое место должен выйти превентивный "курс предупреждения и предотвращения". Степень распространения неформальных трудовых отношений зависит от реальной доступности для трудовых агентов альтернативных вариантов применения способностей к труду в рамках формальных трудовых отношений. Взаимодействие экономически свободных производителей, определяемое широтой мышления и творческим отношением к делу при должной ответственности за принимаемые решения, будет сопровождаться развитием инновационных направлений деятельности с возникновением новых профессий и форм трудовых отношений. Политика государства по отношению к различным видам неформальных трудовых отношений должна быть гибкой и дифференцироваться в широком диапазоне: от мер ограничительного характера, включая самые жесткие санкции, до поощрительных, в зависимости от их вида и конечных социально-экономических результатов. Обоснованности выбора наиболее эффективных мер политики в сфере труда будет способствовать внедрение современной и эффективной системы мониторинга и социально-правового аудита трудовых отношений с целью выявления тех позитивных неформальных начал, "свежих ростков", которые преобразят быстроразвивающиеся трудовые отношения новой стадии общественного производства. Формализация возникающих позитивных неформальных норм путем внесения законодательных поправок будет содействовать развитию прогрессивных форм трудовых отношений.

Преодоление негативных тенденций развития неформальных трудовых отношений, направление их позитивных экономических форм в цивилизованное русло весьма сложная задача. Ее решение требует консолидации целенаправленных и скоординированных усилий органов государственной власти, различных политических институтов и общественных организаций, заинтересованного внимания экономически активного населения. Только совместными усилиями можно достичь оптимизации в развитии трудовых отношений, влив в них "живую кровь" позитивных неформальных отношений в сфере труда, преодолеть период неустойчивости в развитии российского социума, занять достойное место в мировом сообществе.

Список использованной литературы.

1. Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и культурные аспекты. – М., 2007. – С.427–430.
2. Шевчук Ю. Этапы формирования российского рынка труда// Социальная политика и социология. – 2009. – №1. – С. 311–319.
3. Штомка П. Социология социальных изменений. – М., 1996. – С.298–305.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

М.М. Логинова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: loginovamm@gmail.com

Научный руководитель: Корнева О.Ю., канд. экон. наук, доцент

В современных условиях развития рыночных отношений роль и значение заработной платы как мощного стимула к труду постоянно возрастает. Правильное и единое, приемлемое для всех уровней и сфер экономики толкование эффективности заработной платы представляет большой интерес в практическом отношении. Эффективность в общем виде является характеристикой протекания любого процесса и выражает его результативность или степень достижения поставленной цели.

Под эффективностью заработной платы как фактора трудовой мотивации понимается социально-экономическая категория, определяющая взаимосвязь размеров заработной платы с результатами труда и обеспечивающая меру воспроизводства рабочей силы [1].

Для комплексного решения проблемы необходимо выявить связь различных аспектов эффективности заработной платы.

Теория «эффективной заработной платы», получившая развитие в рамках неокейнсианского направления экономической мысли, базируется на постулате о том, что высокий уровень заработной платы стимулирует рост производительности труда работников. Это продиктовано рядом обстоятельств:

Во-первых, фирмы, устанавливая высокую заработную плату, добиваются снижения текучести рабочей силы, что в конечном итоге уменьшает затраты работодателя на профессиональное обучение новых работников и ведет к росту производительности труда.

Во-вторых, фирма, установив высокий уровень оплаты труда, осуществляет наем работников на основе принципа избирательности, привлекая к труду специалистов высокой квалификации и большим опытом работы, что в итоге также повышает производительность труда.

В-третьих, высокий уровень оплаты труда является ведущим стимулом к эффективной отдаче на рабочем месте. Работники, получая высокую заработную плату, трудятся интенсивнее, поскольку дорожат работой, что особенно актуально в условиях безработицы.

Таким образом, согласно теории «эффективной заработной платы» существует положительная связь между величиной заработной платы и производительностью труда работников. Однако всякое повышение заработной платы влечет за собой рост издержек работодателя, при этом все затраты покрываются за счет дополнительного дохода от более эффективного труда работников. Исходя из данной теории, эффективная заработная плата устанавливается на уровне, при котором однопроцентное

приращение заработной платы дает нанимателю однопроцентное приращение выпуска, как на краткосрочный, так и на долгосрочный период, устраняющий данное несоответствие (отклонение) [2].

Теория предполагает, что компании платят своим сотрудникам больше, чем демонстрирует рыночный уровень, поскольку считают, что более высокий уровень оплаты приводит к повышению производительности труда, тем самым мотивируя сотрудников достигать высокого уровня эффективности, привлекая более квалифицированных работников, снижая текучесть рабочей силы и убеждая их в справедливом отношении к ним. Также эта теория известна под названием «экономики высокой заработной платы».

Организации используют теорию эффективной заработной платы только в случае, если они формируют политику оплаты труда, нацеленную на лидерство на рынке или, по крайней мере, на позицию выше средней.

Одна из причин существования безработицы объясняется с помощью теории эффективной заработной платы, согласно которой эффективность труда работников фирм повышается, если оплата их труда превышает равновесный уровень. Поэтому фирмам выгодно поддерживать завышенную заработную плату даже при наличии избытка предложения рабочей силы.

Почему работодатели устанавливают высокую заработную плату? На первый взгляд такое поведение кажется нелогичным, поскольку приводит к повышению себестоимости продукции. Обычно мы ожидаем от фирм стремления максимизировать доходы и поддерживать заработную плату на минимально возможном уровне. Новизна подхода, используемого теорией эффективной заработной платы, состоит в том, что её увеличение может оказаться выгодным для компании, поскольку приведёт к росту производительности труда её работников. Существуют несколько вариантов теории эффективной заработной платы. Каждый из них даёт своё объяснение причин, по которым, фирмам выгодно установить высокие оклады сотрудникам. Рассмотрим их более подробно [3].

Первый и самый простой вариант теории эффективной заработной платы – здоровье рабочих. Другими словами, чем больше денег получает рабочий, тем полноценнее его питание, крепче здоровье и выше производительность труда. Поэтому фирме выгодно увеличить заработную плату и иметь в своем распоряжении здоровых, способных к высокопроизводительному труду рабочих. Однако это объяснение вряд ли адекватно условиям экономически развитых государств, где уровень равновесной заработной платы для большинства категорий рабочих гораздо выше необходимого для обеспечения их нормального питания. Поэтому фирмам вряд ли стоит беспокоиться, что заработная плата на равновесном уровне создаст угрозу здоровью работников. Этот вариант теории скорее применим к объяснению поведения фирм в экономически слаборазвитых странах, где недостаточное питание населения – весьма распространенное явление. Во многих беднейших странах Африки компании не решаются уменьшать заработную плату из опасения причинить вред здоровью работников, а значит, снизить эффективность их труда. Другими словами, беспокойство о питании рабочих заставляет фирмы поддерживать определенный уровень оплаты труда, несмотря на избыток свободной рабочей силы.

Второй вариант теории – текучесть рабочей силы. Существует множество причин, по которым работник может оставить фирму. К ним относятся переход в другую компанию, перемена места жительства или выход на пенсию. Частота увольнений также определяется целым рядом факторов, учитывающих как выгоды поступ-

ления на другое предприятие, так и преимущества сохранения прежнего места работы. Чем больше фирма платит своим сотрудникам, тем реже они ее покидают. Таким образом, более высокая зарплата позволяет снизить текучесть кадров. Почему компании обеспокоены стабильностью коллектива работников? Дело в том, что им не выгодно нанимать и обучать новых рабочих, поскольку даже после окончания подготовительных курсов новички трудятся менее производительно, чем опытные работники. Поэтому в фирмах с высокой текучестью кадров имеют место повышенные издержки производства. Чтобы избежать подобных затрат и удержать сотрудников, компании нередко идут на увеличение оплаты труда выше равновесного уровня.

Третий вариант теории эффективной заработной платы - усердие работников. Многие виды деятельности позволяют рабочим самостоятельно задавать уровень интенсивности труда. В процессе контроля менеджеров за их работой выявляются самые нерадивые сотрудники, которых увольняют. Однако далеко не всех таких сотрудников удается «вычислить», поскольку контроль требует больших затрат и далеко не всегда эффективен. Один из путей решения проблемы – повышение зарплаты выше равновесного уровня. Обычно это заставляет работников держаться за свое место и создает стимулы для повышения эффективности труда.

Четвертый и последний вариант теории эффективной заработной платы - качество персонала. При найме нового сотрудника оценить его квалификацию весьма непросто. Поэтому, устанавливая высокие зарплаты, фирмы пытаются привлечь самые подготовленные кадры.

Если рынок труда конкурентный, то всякий желающий работать найдет себе место за оплату, равную его предельному продукту. Однако большинство стран имеют высокую безработицу, несмотря на то, что многие люди упорно ищут работу. Очевидно, многие безработные работали бы и за более низкую заработную плату, чем та, которую получают занятые.

Модели эффективной заработной платы предполагают, что производительность труда зависит также от размеров его оплаты. Существуют различные объяснения этой связи. В развивающихся странах, как полагают экономисты, производительность работников зависит от оплаты труда в той мере, в какой они могут лучше питаться. Более высокооплачиваемые работники имеют возможность купить больше еды и лучшего качества, отчего они меньше болеют и интенсивнее трудятся [4].

Альтернативным решением может быть увеличение заработной платы работникам. Получая заработную плату большую, чем на других фирмах, работники станут опасаться потерять ее при увольнении. Кроме того, сократятся издержки, связанные с текучестью, фирма сможет отбирать лучших работников при найме. Таким образом, повышение заработной платы снижает издержки контроля и в итоге увеличивает прибыль.

Список использованной литературы.

1. Бурда, Михаэль. Макроэкономика. Европейский текст : учебник / М. Бурда, Ч. Виплош. – 2-е изд. – СПб.: Судостроение, 1998. – 544 с.

2. Почему работодатели устанавливают высокую заработную плату? [Электронный ресурс] // Н. Грегори Мэнкью. Принципы экономики, 1999. URL: <http://uchebnik-ekonomika.com/teoriya-economiki/pochemu-rabotodateli-ustanavlivayut-vyisokuyu.html> (дата обращения: 26.09.2012 г.).

3. Безработица как экономическое явление: сущность, формы, причины. [Электронный ресурс] // Учебник экономика, 2009. URL: <http://economy-bases.ru/t16r1part1.html> (дата обращения: 26.09.2012 г.).

4. Методика оценки эффективности заработной платы [Электронный ресурс] // С.И. Григашкина. Общество и экономика. URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/322/image/322-148.pdf> (дата обращения: 26.09.2012 г.).

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ В РОССИИ

Л.М. Лукша

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

В статье рассмотрены основные причины, обуславливающие государственно-частное партнерство как необходимую форму эффективной реализации общественно значимых проектов. Проанализированы преимущества субъектов ГЧП. Выделены основные формы реализации партнерства государства и бизнеса в России. Показаны основные проблемы становления института ГЧП в Российской Федерации.

Неотъемлемым условием эффективного функционирования конкурентной рыночной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государственной власти. Характер этого взаимодействия, методы и конкретные формы могут существенно различаться в зависимости от национальных особенностей рыночных отношений. При этом государство не бывает свободным от выполнения социальных функций, связанных с общенациональными интересами, тогда как бизнес остается источником и фактором развития и приращения общественного богатства.

Эффективное взаимодействие государства и бизнеса осуществляется, прежде всего, в инфраструктурных отраслях, где исторически сложились потребности и возможности взаимодействия для реализации крупномасштабных социально-экономических проектов.

При этом принципиально важен комплекс вопросов, связанных с перераспределением правомочий собственности, неизбежно возникающих в процессе перерастания преимущественно административно-властных отношений между государством и бизнесом в отношения партнерства, закрепляемые соответствующими соглашениями сторон.

Разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках партнерства обычно касается не всего комплекса правомочий, на которые распадается в хозяйственном обороте суверенное право титульного собственника, а лишь части из них.

Масштабный опыт перераспределения правомочий собственности между государством и бизнесом имеется в т.н. секторах общественных услуг. Именно в этих отраслях исторически сложились традиции делегирования государством ключевых правомочий частному сектору. Так, государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами, чем объясняется тенденция к сохранению соответствующих секторов экономики в госсобственности. Эффективное использование государственного капитала является необходимым услови-

ем положительной динамики рыночной экономики. С другой стороны, частное предпринимательство отличается мобильностью, высокая эффективность использования ресурсов, склонность к инновациям. Использовать преимущества обеих форм собственности позволяет государственно-частное партнерство (ГЧП). [4, с. 130]

Существуют два подхода к трактовке категории государственно-частного партнерства. Согласно первому подходу ГЧП отождествляют с косвенной приватизацией. Данный подход учитывает масштабность участия частных компаний в реализации правомочий собственности, передаваемых им в рамках проектов и программ от государства, а именно финансирование, проектирование, строительство, владение и эксплуатация государственных предприятий.

В соответствии со вторым подходом ГЧП находится на границе государственного и частного секторов, не являясь при этом ни приватизированным, ни национализированным институтом. Это своего рода "третий путь", позволяющий использовать политические по сути формы улучшения предоставления населению общественных (публичных) благ. [1, с. 28]

Разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках ГЧП касается права контроля над использованием активов, права на доход, на управление, на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и на переуступку тех или иных собственнических правомочий другим лицам. [3, с. 111]

В мировой практике сложились разнообразные модели, формы, типы реализации партнерских отношений между государством и бизнесом. В принятых классификациях ГЧП обычно выделяют следующие формы:

1. Контракты как административный договор, заключаемые между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространены контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство.

2. Аренда в ее традиционной форме (договор аренды) и в форме лизинга. На определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование. Традиционные договоры аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. При заключении договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право на выкуп государственного или муниципального имущества.

3. Концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между государством и частным партнером. Государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении.

В российской практике используются все формы ГЧП, кроме концессий. В то же время концессия – это наиболее развитая, перспективная и комплексная форма партнерства, так как она носит долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности, но в то же время государство оставляет за собой право распоряжения государственной собственностью, передавая концессионеру только права владения и пользования объектом государственной собственности. Частный партнер обладает полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, однако у государства остается достаточное количество рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты интересов общества. [2, с. 68]

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

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

Список использованной литературы.

1. Воротников А.М., Королев В.А. О развитии государственно-частного партнерства в российских регионах // Недвижимость и инвестиции. – 2010. – № 2. – С. 27–35.
2. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.

3. Радченко Е.П. Актуальность государственно-частного партнерства на современном этапе развития экономики России // Известия Иркутской государственной экономической академии . – 2012. - №1. – С. 110–113.

4. Шилов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 127–137.

РОЛЬ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.А. Мазурик, В.Р. Юсупов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mazlen290591@tpu.ru

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

В данной статье освещены основные проблемы, связанные с особенностями национальной российской экономики. На основании статистических данных, определено текущее положение России в мировой экономике. Также, выявлена и обоснована необходимость научно-технического прогресса. В заключении рассмотрены перспективы развития российской экономики.

В экономической литературе и в повседневной речи широко используются понятия «мировая экономика», «мировое (глобальное) хозяйство». Очевидно, что мир при всей его сложности и противоречивости в экономическом отношении представляет определенную целостность, единство. Россия не является исключением и играет заметную роль на мировом рынке, что и определяет актуальность выбранной темы статьи.

В последнее время существенно возросла роль внешнеэкономических связей России. Совсем недавно Российская Федерация вошла в 7 стран, чья экономика имеет стремительное и динамичное развитие. В этом списке помимо неё такие страны, как Бразилия, Китай, ЮАР, Корея и Мексика. Кроме того, Россия обладает огромным природным потенциалом (около 15–17% мировых запасов полезных ископаемых, 25% мировых запасов леса, питьевой воды), что автоматически отводит ей значимое место в развитии мировой экономики. Она является одним из мировых лидеров в добыче и экспорте полезных ископаемых, особенно в энергетическом секторе. Это позволяет России традиционно влиять на экономику и безопасность Европы, а в последнее время, значительно активизировать свою энергетическую роль и в «восточном» векторе политики. Сегодня Россия считается крупнейшим экспортёром оружия, оборудования для энергетической, атомной и космической промышленности. Однако все это относится лишь к позитивной части экономики страны.

Мы считаем, что возможности, открывающиеся в результате научно-технологических преобразований в мире, используются Россией явно недостаточно. Некоторым исключением является, пожалуй, лишь информационно-коммуникационная сфера. По общим объемам экспорта и импорта лицензий, патентов, ноу-хау, другой научно-технической документации и услуг Россия заметно уступает странам, строящим инновационную экономику. Низкая степень участия России в международном научно-технологическом обмене во многом обусловлена отсутствием последовательной государственной политики по развитию и использованию интеллектуального потенциала страны, модернизации и повышению конку-

рентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности, продвижению их продукции на внешние рынки. В результате возник специфический «российский феномен»: вывоз необработанного сырья приносит стране наибольший экономический результат, тогда как при каждом последующем переделе (в отличие от практики большинства других стран) добавленная стоимость или не превышает затрат, или оказывается ниже их уровня, что имеет своим следствием снижение получаемого эффекта, вплоть до отрицательных величин.

Место России в мировой экономике определяется также экспортом рабочей силы в экономическое мировое сообщество. Все граждане России имеют юридическое право на выезд для трудоустройства за рубеж. Положительными моментами экспорта рабочей силы являются: уменьшение безработицы, повышение культурного и профессионального уровня, финансовые поступления от лиц, выехавших за границу. Правительство России в целях упорядочения миграции рабочей силы за рубеж заключило ряд межправительственных и межведомственных соглашений с Польшей, Германией, Финляндией, Швейцарией, Китаем, Словакией и СНГ. Основные страны, в которые происходит миграция граждан РФ: Польша, Германия, Англия, США и др.

Состояние внешнеэкономического комплекса является одним из ключевых факторов, от которого зависит состояние государственного бюджета, а в значительной мере - и динамика развития российской экономики в целом. Глобальный экономический кризис нанес серьезный удар по внешнеэкономическим позициям страны. Во-первых, следствием кризиса стало увеличение доли трех основных товаров российского экспорта (сырая нефть, нефтепродукты, природный газ). Таким образом, кризис еще более увеличил зависимость страны от сырьевого (в первую очередь топливно-энергетического) сектора. Во-вторых, нарастание кризисных тенденций создало угрозу замедления темпов экономического роста в основных странах-партнерах России, прежде всего в странах ЕС. Сокращение темпов роста в ЕС приведет к заметному сокращению спроса на товары российского экспорта, в первую очередь энергоносители. В-третьих, в условиях кризиса резко усилился отток частного капитала из страны. В то же время в 2011 г. были сделаны важные шаги, способные существенно усилить позиции России в мировой экономике. Главное достижение связано с завершением продолжавшегося 18 лет переговорного процесса по присоединению России к ВТО, который закончился 22 августа 2012 года. По нашему мнению, вступление России в ВТО имеет как положительные стороны, так и отрицательные. Один из главных плюсов вступления в ВТО, по нашему мнению – это снижение цен на товары, но при этом есть существенные минусы – замещение отечественных товаров на внутреннем рынке импортом, а так же потери экономики в целом. Так в докладе «ВТО Информ» и Strategic Business Solutions (SBS) говорится, что потери экономики страны в 2020 году, обусловленные вступлением в ВТО, составят 3% ВВП и около 19% годового производства в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве. На рисунке 1 приведен расчет потери выпуска экономики в основных отраслях производства к 2020 году. Общие потери в 2020 году в терминах совокупного выпуска составят не менее 6,6 трлн. рублей, из них 3 трлн. рублей составят прямые потери, связанные с сокращением производства продукции, еще 3,6 трлн рублей – упущенные возможности роста. Накопленные потери за 8 лет составят не менее 26 трлн. рублей, а общее сокращение рабочих мест составит 4,4 млн.

По нашему мнению, для России последствия вступления в ВТО будут заключаться в значительном усилении иностранного рынка внутри нашей страны, но при этом многие отечественные компании могут оказаться не конкурентоспособными. Кроме плюсов и минусов есть еще и спорные моменты, так, вступление в ВТО приведет к постепенному исчезновению моногородов.

Если будут реформы, тогда действительно вступление в ВТО со временем принесет какую-то пользу. Если все останется по-прежнему, то российская экономика, с точки зрения ее современности и перспектив, находится в состоянии стагнации, потому что все то, что есть, так или иначе завязано на сырье, на углеводородах.

На основании вышеизложенных фактов, мы сделали выводы о том, что перспективы позитивного изменения сложившейся ситуации всецело зависят от того, насколько активно будет осуществляться переход России на путь инновационного развития. Только на этой основе можно обеспечить эффективное участие страны в формировании глобального экономического и научно-технологического пространства.

Список использованной литературы.

1. Макарова Е. Место России в мировой экономике [Электронный ресурс] // FB.RU. 2011. URL: <http://fb.ru/article/4810/mesto-rossii-v-mirovoy-ekonomike> (дата обращения: 26.06.2012).

2. Ливень О., Синайский С. Россия третьего тысячелетия: ее место и роль в современной мировой истории// «Ориентир». – 2007. – № 10.

3. Ломакин В.К. Мировая экономика 3-е изд., стереотип. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 672 с.

4. Роль России в мировой экономике [Электронный ресурс] // Бизнес журнал BePrime. 2011. URL: <http://beprime.ru/rol-rossii-v-mirovoj-ekonomike/> ekonomike (дата обращения: 26.06.2012 г.).

5. Россия вступила в ВТО со щитом или на щите [Электронный ресурс] // Деловой портал BFM.RU. 2012. URL: <http://www.bfm.ru/articles/2012/08/22/rossija-vstupila-v-vto-so-shhitom-ili-na-shhite.html?page=3> ekonomike (дата обращения: 26.06.2012 г.).

РАБОТА ПРЕДПРИЯТИЙ ВПК В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.С. Москалев

Западно-Сибирский филиал Российской академии правосудия, г. Томск

E-mail: nikita.moskaleff@yandex.ru

Научный руководитель Дукарт С.А., канд. истор. наук, доцент

С распадом СССР и переходом к рыночной экономике работа предприятий военно-промышленного комплекса кардинально изменилась. В связи с этим предприятия оборонной промышленности столкнулись с рядом трудностей. В статье показаны проблемы отечественной «оборонки», освещены успехи России на мировом рынке оружия, предложены пути выхода отрасли из кризисного состояния.

В настоящее время проблемы военно-промышленного комплекса России (далее – ВПК) изучены и описаны недостаточно. Между тем, подобные исследования представляют интерес не только в плане оценки состояния ВПК, но и для решения путей укрепления обороноспособности Российской Федерации.

Военно-промышленный комплекс традиционно является флагманом российской промышленности. Многие предприятия ВПК имеют многовековую историю, десятилетиями складывающуюся культуру производства и современные промышленные технологии, позволяющие выпускать высокотехнологичную продукцию. Ведущие мировые державы традиционно выделяют значительные средства на развитие и модернизацию своих вооруженных сил. Наша страна не являлась исключением.

В годы холодной войны советский ВПК достиг пика своего могущества: на его развитие уходило более $\frac{1}{3}$ всех материальных, финансовых и научно-технических ресурсов страны [1, С. 79.]. Столь большое внимание вопросам обороны обусловило высокий уровень оборонных расходов, которые составляли весомую часть советского бюджета. По данным Госкомстата СССР, в 1989 году валовой национальный продукт составил 924 млрд рублей, а произведенный национальный доход равнялся 656 млрд рублей. Фактически расходы СССР на оборону достигли умопомрачительных цифр – 51,9 % от валового национального продукта или 73,1 % от производственного национального дохода. Отчасти это предопределило крах советской экономики, надорвавшейся от непосильных военных расходов. [2]

С распадом СССР и началом массового сокращения Вооруженных сил ситуация кардинально изменилась: произошло резкое сокращение гособоронзаказа. В 1990-х годах платежи за поставленную по госзаказу продукцию часто задерживались. В 1996 году гособоронзаказ был профинансирован примерно на 50%, в 1997 году – на 21 %. Это привело к резкому ухудшению положения многих предприятий ВПК, которые понесли весьма чувствительные потери в кадровом потенциале, наметилось серьезное старение материально-производственной базы.

В начале 1990-х годов предприятия оборонной промышленности стали активно выходить на зарубежные рынки. Это позволило снизить остроту кризиса в военной промышленности, и в некотором объеме смогло компенсировать сокращение внутренних закупок, позволив избежать краха отдельных производителей.

Российская Федерация как экспортёр оружия появилась на мировом рынке в 1992 году. Государственным монополистом в сфере экспорта вооружений в настоя-

щий момент является компания «Рособоронэкспорт», созданная в 2000 году.

Россия экспортирует все основные виды оборонной продукции: технику и вооружение сухопутных войск, авиационную технику и вооружение, технику и вооружение войск противовоздушной обороны, военно-морская техника и вооружение, специальную технику и вооружение. Столь широкая номенклатура вооружений, предлагаемая на экспорт, обусловила успех нашей страны на рынке вооружений: Россия является вторым (после США) экспортёром оружия в мире, её доля на оружейном рынке составляет 20 % продаж (по данным за 2009 год).

По данным Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI), с 1992 по 2009 годы Россия экспортировала оружия более чем на \$78,7 млрд. (в неизменных ценах 1990 года). Среднегодовой объём оружейного экспорта России составляет около \$4,4 млрд, но значительно колеблется от года к году: от \$1,55 млрд. в 1994 году (абсолютный минимум) до \$6,26 млрд. в 2004 году (абсолютный максимум). [3]

До середины 2000-х годов объём экспорта вооружений превышал Гособоронзаказ РФ (далее – ГОЗ). С 2005 года ГОЗ стал превосходить военный экспорт страны, причем с каждым годом перевес увеличивался в сторону внутренних закупок. Так, в 2009 году Государственный оборонный заказ составил 15,7 млрд. долл., экспорт вооружений составил 8,5 млрд. долл.

Тенденция к росту военных расходов в 2000-е годы во многом обусловлена назревшей необходимостью в модернизации российских Вооруженных Сил. Эта проблема стала актуальной в связи с упомянутыми выше мизерными объемами закупок военной техники в 1990-х и в первой половине 2000-х годов, результатом которых стало старение российских arsenалов.

В 2006 году была принята Государственная программа развития вооружений на 2007–2015 годы (далее – ГПВ-2015), на реализацию которого было выделено 4 триллиона 939,4 млрд рублей, при этом на долю Вооруженных сил пришлось 4,98 трлн. руб. или 83%. Из этих средств 63% планировалась израсходовать на закупки новой боевой техники.

Однако к 2010 году войска не получили и десятой доли из этого количества техники. По мнению эксперта Центра анализа стратегий и технологий (ЦАСТ) Андрея Фролова, этот фактор, а также резкая перемена во взглядах военно-политического руководства в связи с российско-грузинской войной в августе 2008 года и последовавшей за ней армейской реформой сделали ГПВ-2015 неактуальной [4]. В итоге ГПВ-2015 была отменена и заменена Государственной программой вооружения на 2011–2020 годы (далее – ГПВ-2020). В рамках этой программы на закупку новых вооружений, техники и модернизацию стоящих на вооружении единиц будет потрачено более 19 триллионов рублей [5]. Приоритетными направлениями новой программы являются стратегические ядерные силы, космические средства, ракетоносители, средства разведки, связи и целеуказания.

Как заявил В.В. Путин, в рамках программы планируется закупка более 1,3 тыс. единиц различных образцов техники и вооружений, для создания 220 из них потребуются открытие новых производств и расширение действующих [4]. Данная программа поможет отечественной оборонной промышленности провести модернизацию своих производственных мощностей, а также обеспечить загрузку своих производственных мощностей на несколько лет вперед.

В то же время ГПВ-2020 изначально вызывала критику ряда чиновников и министров, которые высказывали опасения, что российский бюджет не справится с

такой финансовой нагрузкой, а предприятия – с единовременным поступлением большого количества военных заказов. Кроме того, высказывались также опасения, что после завершения госпрограммы вооружений на 2011–2020 годы российские предприятия окажутся в кризисе из-за полного отсутствия заказов со стороны Минобороны [6].

Другой проблемой отечественного ВПК с конца 2000-х годов стало возросшее количество нареканий со стороны руководящего состава Минобороны РФ, относительно низкого качества предлагаемой российскими предприятиями продукции. Для того, чтобы подтолкнуть российскую промышленность к созданию новых образцов оборонной продукции, Министерство обороны России стало производить закупки образцов вооружений и военной техники иностранного производства от итальянских броневиков до израильских беспилотников и французских вертолетоносцев «Мистраль», на которые были потрачены миллиарды рублей. Данный шаг был подвергнут обоснованной критике: ведь на Запад уйдут огромные деньги, которые могли бы поддержать развитие отечественного Военно-промышленного комплекса, создать новые рабочие места, увеличить зарплаты рабочих наших предприятий. Дать толчок к созданию новых систем вооружения, к тому же общеизвестно, что развивая новые системы вооружений, «попутно» создаются десятки, сотни новинок, технологий, которые можно использовать в гражданской сфере. Кроме того, это ведёт к окончательной деградации отечественных КБ в ряде перспективных направлений, создаёт опасность зависимости от Запада в области комплектующих, боеприпасов, есть опасность выхода из строя электроники на западных изделиях, в случае войны с НАТО [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что за 20 лет работы в условиях рыночной экономики, предприятия военно-промышленного комплекса пережили самый серьёзный кризис, который смогли преодолеть далеко не все производители военной продукции. Сегодня для развития предприятий оборонной промышленности недостаточно только производить качественные изделия. В условиях рыночной экономики и борьбы за мировые рынки сбыта стабильное развитие возможно только при обеспечении определенного уровня конкурентоспособности не только изделий, но и производства, и предприятия в целом.

Практика последних лет показывает, что производителям военной продукции приходится бороться и за внутренний рынок, на котором отечественные предприятия перестали быть монополистами. Повышение уровня конкурентоспособности предприятий ВПК должно обеспечиваться снижением себестоимости продукции, интеграцией научно-технических достижений в производственные процессы, предложением лучших параметров изделий по сравнению с конкурентами и т.д. В то же время государство должно оказывать поддержку предприятиям ВПК, так как сохранение данной отрасли имеет исключительно важное значение для обороноспособности нашей страны.

Список использованной литературы.

1. Крылов П.М., Рунова Т.Г. Экономическая география и регионалистика. Учебное пособие. – 4-е издание, исправленное и дополненное. – М.: МГИУ, 2008. – 196 с.
2. Быстрова И.В., Рябов Г.Е. Военно-промышленный комплекс СССР [Электронный ресурс] // Ты 1917–91. URL: http://you1917-91.narod.ru/bystrova_ryabov.html (дата обращения: 20.09.2012 г.).

3. Современная Россия как экспортёр оружия [Электронный ресурс] // Смотрим глубже – Memoid.ru. URL: http://www.memoid.ru/node/Sovremennaya_Rossiya_kak_eksportjor_oruzhiya (дата обращения 20.09.2012).
4. Четвертая попытка перевооружиться [Электронный ресурс] // Аргументы недели. URL: <http://argumenti.ru/army/n268/87517> (дата обращения 20.09.2012).
5. Планы по закупке вооружений в рамках ГПВ 2011–2020 [Электронный ресурс] // Армейский вестник. URL: <http://army-news.ru/2011/03/zakupka-vooruzhenij/> (дата обращения 20.09.2012).
6. Программа перевооружения армии оказалась под угрозой переноса [Электронный ресурс] // Lenta.ru. URL: <http://lenta.ru/news/2012/07/02/delay/> (дата обращения 20.09.2012).
7. Зачем РФ закупает иностранное вооружение? [Электронный ресурс] // Военный паритет. URL: http://www.militaryparitet.com/teletype/data/ic_teletype/10863/ (дата обращения 20.09.2012).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ: МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ИЛИ ОБЩЕСТВА?

К.Е. Невинский

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Nevinskiykirill@sibmail.com

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

Модернизация стала сегодня ключевым термином дня, главным словом эпохи. Такую же примерно роль 20 лет назад играло слово «демократия». Модернизация сейчас, как демократия тогда, должна, согласно распространенным представлениям, спасти страну, вывести ее к новым историческим рубежам и горизонтам развития.

В то же время, единого понимания модернизации в элитах нет. И очень важно, чтобы «модернизацию» сегодня не постигла та же участь, что «демократию» в начале 1990-х гг., т.е. чтобы это понятие не было выхолощено, дискредитировано и не превратилось в свое отрицание. Для значительной части экономической и административной элиты модернизация – это просто совокупность программ, позволяющих получить недорогое финансирование из государственного бюджета или от окологосударственных банков.

Крупные отряды бюрократии нередко понимают модернизацию как локальную, точечную замену аппаратных кадров – «не совсем правильных» чиновников на «совсем правильных», т.е. принадлежащих к определенным группам/кланам. Это относится, во многом, и к бывшим крупным чиновникам, понимающим под модернизацией систему механизмов их собственного возвращения в той или иной форме в российскую власть. Большая часть статусного «экспертного сообщества» рассматривает модернизацию как повод для получения новых бюджетов на написание аналитических и псевдоаналитических документов.[1]

Понимание модернизации как, прежде всего, смены поколений технологий (технологического прорыва) не вполне продуктивно, поскольку вопрос о технологическом развитии упирается в вопрос о существовании общественной среды, способной к воспроизводству, внедрению и использованию технологий. Техника и каждый наблюдаемый в истории технологический уклад есть в своей основе социальное явление. Поэтому, сколь бы ни была важна технологическая модернизация, главным предметом модернизационной концепции является само общество. Точнее, определенный тип общества – общество модерна. Модернизация в указанном смысле представляет собой процесс формирования в рамках данного государства и в заданных исторических обстоятельствах общества модерна.

Правители СССР в значительной мере продолжили модернизационную траекторию царской России. При этом, с одной стороны, они катастрофически «обрубили» некоторые линии развития, с другой – привнесли в опыт отечественного модерна такие черты, как массивная индустриализация, урбанизация, система всеобщего социального обеспечения, всеобщего образования, развития научного знания, массовая идеология и массовая партия (как основа управления, социальной мобильности и социального контроля). В целом, советское общество было оригинальной версией развитого общества модерна, что вполне признавалось добросовестной частью его идеологических и геополитических оппонентов, в частности, авторами тео-

рии конвергенции (1950-60-х гг. – Джон Гэлбрейт, Раймон Арон), прогнозировавшими (а отчасти констатировавшими) сближение двух самостоятельных версий современного индустриального общества – советско-социалистической и западно-капиталистической.[2]

Одна из специфических черт современной российской ситуации состоит в том, что:

- современные российские элиты в целом являются элитами утилизации советского наследия и потому не заинтересованы в модернизации;
- исторически сложившаяся природа российской власти позволяет Президенту РФ как некоронованному монарху осуществить модернизацию элит в качестве предпосылки модернизации страны в целом.

Необходимо отметить, что все масштабные модернизации в истории сопровождались превентивным формированием модернизационной элиты. Это предполагает, во-первых, существенное обновление правящего слоя (старые элиты часто выступают противниками модернизационных мер), во-вторых, формирование в ядре элиты «авангарда модернизации» – группы единомышленников, консолидированной на базе общей этики и идеологии.

1. Модернизация представляет собой

- не процесс развития технологий (вопрос не в технологиях как таковых, а в социуме, способном их воспроизводить и использовать себе во благо),
- не снятие кальки с современного состояния западных обществ (во многих отношениях, они тоже подвержены риску демодернизации и регресса),
- а процесс формирования/реформирования в конкретных обстоятельствах места и времени базовых социальных институтов, образующих каркас общества модерна.

В их числе – система массового образования, административная система, армия, суды и система исполнения наказаний, институционализируемая наука и многое другое.

Главная миссия модернизации – полноценная социализация человека и формирование нации как культурно однородного и солидарного сообщества на базе этих и им подобных институтов.[3]

2. Институты общества модерна, которые существуют в современной России, в основном не справляются с вышеназванной миссией, поскольку те модернизации, в ходе которых они были созданы,

- во-первых, отстают от нас весьма далеко во времени, т.е. отвечают во многом иным вызовам и условиям;
- во-вторых, во многом были обнулены двойным разрывом исторической преемственности (1917 г., 1991 г.) и, что особенно важно для нас, процессом демодернизации в постсоветский период;
- в-третьих, не всегда и не во всем были удачными.

Поэтому в существенной части базовые институты модерна в России должны быть спроектированы и сформированы заново с учетом лучшего отечественного и зарубежного опыта. В особенности это касается системы образования, армии, государственной службы. Такая постановка вопроса ставит сегодняшнюю модернизационную повестку – по масштабу задач – в один ряд с петровской и советской модернизациями, заложившими базовые социальные «чертежи» для России эпохи модерна.

3. Методология этой модернизации предполагает формирование очагов, эпицентров, моделей нового общества без превентивно-революционного разрушения старого общества. Т.е. выверенное движение в три этапа:

- разработка детализированной концепции преобразований в соответствующей сфере;
- реализация концепции преобразований на социальных моделях (на локальных примерах);
- массированное внедрение (тиражирование успешных моделей) с постепенной заменой прежних систем.

Взращивание ростков общества будущего может оказаться бессмысленным в случае прохождения «точки невозврата» в процессах демодернизации, после которой будущее для нас как целостной нации может не наступить. Поэтому работа «на перспективу» должна сопровождаться принятием со стороны государства экстренных и чрезвычайных мер в точках и зонах социального бедствия (моральное и физическое здоровье населения, низкая рождаемость в регионах «коренной» России и высокая смертность, положение малых городов и депрессивных регионов, неконтролируемая миграция и так далее).

4. «Модернизация» в указанном значении не равнозначна «инноватизации». Если последняя представляет собой «подстегивание» экономико-технологического развития, то модернизация – создание его фундаментальных, инфраструктурных (в самом широком смысле) предпосылок. Она касается в большей степени задачи оздоровления, отладки общественного развития, нежели его ускорения. Инноватизация, опережающая модернизацию (и связанную с ней социализацию человека), не может быть по-настоящему эффективна, примеры чему мы находим в современном обществе.

Не представляется продуктивной попытка формирования постиндустриальных секторов экономики без реконструкции ее индустриального каркаса. Постиндустриализм без индустриализма не будет вполне успешным и не сможет обеспечить поступательное и связанное развитие всего общества.

Список использованной литературы.

1. Колганов А. Проблема социально-экономической определенности эпохи модернити как предпосылка оценки постмодернизма // Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова Философия хозяйства. – 2004. – № 2. – С. 32–34.

2. Институты модернизации [Электронный ресурс] // Оргкомитет форума регионов России. 2010-2012 гг. URL: <http://forumrr.ru/> (дата обращения: 16.06.2012).

3. Модернизация России как построение нового государства [Электронный ресурс] // Агентство политических новостей. URL: <http://www.apn.ru/publications/article22100.htm> (дата обращения: 16.06.2012).

МНОГОСУБЪЕКТНОЕ СОФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

О.П. Недоспасова

Северский технологический институт – филиал НИЯУ МИФИ, г. Северск
E-mail: olgaeconomy@mail.ru

Инновационный сценарий развития российской экономики предполагает приоритетность инвестиций в человеческий капитал. Такой выбор основывается на осознании мультипликативного влияния инвестиций в данную сферу на развитие промышленности, экономики и общества.

Основными видами вложений в человека считаются образование, производственная подготовка, охрана здоровья, миграция, поиск информации о рынке труда, рождение и воспитание детей. При этом каждое направление инвестиций вносит свой вклад в совокупный человеческий капитал. Образование и производственная подготовка увеличивают объем человеческого капитала, охрана здоровья продлевает срок его использования, миграция и поиск информации о рынке труда способствуют повышению рыночной цены за его использование, рождение и воспитание детей воспроизводят человеческий капитал в следующем поколении.

Выбор человеческого капитала в качестве приоритетной инвестиционной сферы для инновационного развития отечественной промышленности предполагает более узкую, практическую трактовку этого понятия с акцентом на важность инвестиций в образование и профессиональную подготовку, поскольку именно здесь формируются основные знания, умения, навыки, профессиональные компетенции человека, определяющие основные характеристики его человеческого капитала. Достижимое в результате соответствующих инвестиций высокое качество человеческого капитала, во-первых, делает индивида способным к более сложному и более производительному труду, доля которого в инновационной экономике резко возрастает. Во-вторых, инвестиции в человеческий капитал позволяют ускорить освоение новых технологий и продуктов, их внедрение в производственную и потребительскую практику, сокращая путь от появления инноваций до их всеобщего применения. В-третьих, инвестиции в человеческий капитал повышают не только скорость, с которой инновации распространяются, но и скорость, с которой они генерируются [1]. Таким образом, инвестиции в человеческий капитал запускают три взаимосвязанных между собой механизма, стимулирующих инновационное развитие через поддержание и передачи новому поколению запаса уже освоенных знаний, ускорение доступа к более новым знаниям, формирование новых знаний.

Отметим, что особая значимость инвестиций в сферу образования и профессиональную подготовку в структуре человеческого капитала является одной из наиболее важных черт основного вектора общецивилизационной динамики, характерного для начала XXI века и связанного с переходом от инвестиционной экономики к экономике знаний (*knowledge-based economy*). Для нее, в отличие от ресурсной и инновационной экономики, характерен поиск дополнительных источников благосостояния общества в сфере человеческого и социального капитала [2].

Выбор человеческого капитала в качестве национального инвестиционного приоритета согласуется с редким единодушием представителей различных экономи-

ческих школ о том, что в современных условиях именно человеческий капитал определяет экономическое процветание и социальное благополучие общества. Однако на пути к реализации данного решения для России неизбежны как структурные, так и бюджетные ограничения. Первые обусловлены объективностью количественных потерь в человеческом капитале. Известно, что в последние годы РФ находится в полосе стремительного сокращения численности трудоспособного населения, а по среднему варианту демографического прогноза Росстата к 2030 году в России произойдет дальнейшее сокращение этого показателя еще на 11 млн. человек. Бюджетные ограничения в инновационной модели развития связаны с несоответствием современной структуры финансирования отраслей человеческого капитала в целом и особенно высшего профессионального образования (ВПО) требованиям инновационного развития российской промышленности. Как известно, спрос на ВПО и его капиталоемкость повсеместно растут быстрее, чем возможности государства выделять адекватные бюджетные ресурсы для удовлетворительного развития этой сферы. Мировой опыт показывает, что ориентация в финансировании ВПО преимущественно на бюджетные ресурсы угрожает финансовой устойчивости даже высокоразвитых стран, а вызовы развития современного общества все настойчивее убеждают не только в желательности, но и в неизбежности негосударственного софинансирования этой сферы. Таким образом, политический вопрос о том, кто должен платить за накопление человеческого капитала для инновационного развития промышленности все более смещается из политической сферы в экономическую, предполагает его решение с позиций не спонсоров, а инвесторов.

Заметим, что в экономической литературе продолжают дебатов о том, всегда ли следует считать рост негосударственного софинансирования ВПО действительно вынужденным явлением, обусловленным необходимостью замещения правительственных расходов в этой сфере альтернативными негосударственными источниками. Авторы, разделяющие эту точку зрения, рассматривают негосударственное финансирование ВПО как процесс частичного замещения здесь бюджетных расходов [3]. Ряд исследователей считает, что расширение внебюджетных источников финансирования для образовательных учреждений обусловлено появлением у них новых возможностей для мобилизации инвестиций со стороны предпринимательских кругов и частных лиц [4].

Современная российская практика дает подтверждения сторонникам каждого из названных подходов. С одной стороны явно прослеживается замещение из частных источников хронического недофинансирования из государственных источников, а с другой – происходит институциональное закрепление и практическое воплощение новых механизмов государственного-частного софинансирования данной сферы. Это позволяет говорить о возможности объединения названных подходов, нахождения компромисса между замещающим и мобилизующим механизмами объединения многосубъектных инвестиций в сфере ВПО.

Осознание государством важной роли инвестиций в образование и профессиональную подготовку с точки зрения их влияния на инновационное развитие промышленности придало определенную динамику политике и практическим действиям в данной сфере. В последнее время активно дискутируются вопросы о мерах, стимулирующих развитие высшего профессионального образования (ВПО) как одной из важнейших сфер по накоплению человеческого капитала для инновационного развития отечественной промышленности. Обсуждается дизайн механизмов, способствующих превращению ВПО в инвестиционную сферу, привлекательную для

диверсифицированных источников. Отметим, что потенциальные условия для этого были продекларированы в Федеральном Законе «Об образовании» и Национальной доктрине образования в Российской Федерации.

Россия существенно отстает от большинства развитых и развивающихся стран по объему инвестиций в данную сферу, а механизмы диверсификации инвестиций в сферу ВПО продолжают находиться лишь на стадии формирования. По-прежнему не изжито преобладание исключительно государственного подхода к вложениям ресурсов в сферу ВПО, согласно которому к инвестициям относятся лишь те средства, которые выделяются на модернизацию и расширение системы высшего образования. Очевидно, для индивида, домашнего хозяйства, бизнес-структур эта ситуация видится совсем иначе. Для них вложения ресурсов в данную сферу не имеют ничего общего с затратами на ее содержание. Здесь речь идет о распределении экономических ресурсов во времени, «жертвовании» сегодняшними благами ради будущих выгод при условии, что понесенные затраты не только окупятся, но и вернуться с ощутимой отдачей.

При корректном распределении ренты от накопления человеческого капитала на частную и общественную, появляется возможность сформулировать основную цель стратегии государственного-частного софинансирования инвестиций в накопление человеческого капитала: обоснование доли государственных и негосударственных соплатежей в эту сферу как инвестиций, пропорциональных выгодам, которые в будущем будут присваиваться каждой из сторон. Предполагаемое увеличение доли среднего класса в России к середине XXI века до 50%, а также значительный потенциал инвестиционной активности региональных и отраслевых бизнес-сообществ в инновационно-ориентированных отраслях промышленности, а также иных субъектов (домашних хозяйств, кредитных и страховых организаций, фондов) создают условия для востребованности стратегии соинвестирования в человеческий капитал для инновационного развития промышленности.

Список использованной литературы.

1. Капелюшников Р.И. Записки об отечественном человеческом капитале. Препринт WP 3/2008/01. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2008.
2. Константинов Г. Н. Инновационное развитие. Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знанием / Под ред. Б. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Pfeffer, J. and Salancik, G. R. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective // Harper & Row, New York. 1978; Slaughter, S. and Leslie, L. Academic Capitalism: Politics, Policies, and the Entrepreneurial University // Baltimore, MD.: The John Hopkins University Press. 1997.
4. Bok D. Universities in the Marketplace: The Commercialization of Higher Education // Princeton University Press. 2003.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Т.Ю. Овсянникова, М.Н. Преображенская

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск
E-mail: tatovs@mail.ru

Целью исследования является выявление значимости оценки инвестиционного и градостроительного потенциала территории для развития городов и разработка методики оценки градостроительного потенциала земельного участка при реновации городской застройки. Рассматриваются факторы, определяющие градостроительный потенциал. Предлагается система показателей для оценки градостроительного потенциала.

Исследование проблемы эффективного использования городской территории и ее комплексной оценки, на наш взгляд, чрезвычайно актуально в связи с быстрым ростом городских поселений. Центральные части большинства городских поселений характеризуются высокой плотностью застройки, что, однако, не свидетельствует о рациональном использовании городской территории. Перспективы развития земельно-имущественных комплексов зависят от инвестиционной привлекательности территории и от ее инвестиционного потенциала. Именно поэтому при выработке принципов градостроительной политики необходимо учитывать и использовать инвестиционный потенциал территории. Следует подчеркнуть, что градостроительная политика подразумевает проведение комплекса мероприятий, направленных на создание благоприятной среды жизнедеятельности и улучшение условий жизни горожан. При разработке документов территориального развития и выработке комплекса мер градостроительного развития необходимо учитывать инвестиционный потенциал территории с учетом наилучшего и наиболее эффективного ее использования. В рамках комплексной градостроительной оценки выбору наилучшего варианта использования участка городской территории должна предшествовать оценка градостроительного потенциала, который отражает степень влияния отдельного земельно-имущественного комплекса на градостроительную ценность всей городской территории и формирование условий ускоренного социально-экономического развития поселения.

Для принятия актуальных и обоснованных градостроительных решений необходима комплексная градостроительная оценка каждого участка территории, в особенности так называемых резервных территорий. В основу градостроительной оценки должен быть положен принцип рассмотрения не отдельных зданий или сооружений, а их взаимосвязанных групп, таких как комплексы зданий, жилые кварталы, микрорайоны, районы. То есть необходим комплексный подход к повышению эффективности использования городской территории, который позволит, с одной стороны, учесть неоднородность существующей застройки, с другой стороны – целостность земельно-имущественных комплексов.

Как справедливо утверждает В.А. Сосновский «современный город необходимо рассматривать не только как пространственно организованную среду обитания человека, но и как сложный динамический объект, непрерывно развивающийся в пространстве и во времени» [1, с.8]. Развитие города может идти по двум основным путям: экстенсивному и интенсивному. Экстенсивный путь

развития подразумевает освоение новых территорий и их застройку. Однако, несмотря на значительный резерв земельных ресурсов (в Российской Федерации площадь земель городских поселений не превышает 2 % всей территории страны [2]), закономерной стадией эволюционного развития городских образований стало интенсивное использование уже освоенных территорий. Интенсивное развитие городской пространственной среды осуществляется путем ее реновации. Реновация городской застройки – это «процесс создания на основе существующей сложившейся структуры новой, более целесообразной, обеспечивающей не только современные, но и перспективные потребности общества» [1]. На наш взгляд, реновация существующей застройки является одним из наиболее эффективных способов реализации градостроительного потенциала территории, который, в свою очередь, служит фактором привлечения инвестиций и развития города. Для выбора направления реновации городской застройки необходимо тщательно оценить все возможные варианты обновления территории и на предынвестиционном этапе произвести оценку всех факторов, формирующих градостроительный потенциал земельно-имущественного комплекса, к которым относятся: эффективность размещения объектов на земельном участке, возможный экономический эффект от использования территории, инженерно-транспортная инфраструктура, изношенность и потребительские свойства основных фондов, историко-культурная ценность, визуальная среда района, экологические качества, ландшафт, обеспеченность социальными объектами.

Эффективность размещения объектов на земельном участке можно охарактеризовать с помощью следующих коэффициентов: 1) коэффициент освоения территории, отражающий степень использования земельных ресурсов в пределах оцениваемого земельного участка; 2) коэффициент застройки [3]; 3) коэффициент плотности застройки [3]; 4) коэффициент озеленения, отражающий долю территории земельного участка, занятую зелеными насаждениями; 5) коэффициент «значимости», показывающий долю площади оцениваемого земельно-имущественного комплекса в общей площади района (округа, города).

В качестве финансово-экономических показателей проекта реновации, необходимых для оценки экономического эффекта от инвестиций реновационного типа [4, с. 193] можно использовать приведенные ниже коэффициенты: 1) коэффициент «прогрессии», отражающий прирост стоимости соседних земельно-имущественных комплексов в случае реновации рассматриваемого земельно-имущественного комплекса и позволяющий учесть так называемый эффект прогрессии [5, с. 444]. 2) коэффициент «привлечения», учитывающий приток населения в район расположения земельно-имущественного комплекса. 3) индексы роста стоимости и доходности земельно-имущественного комплекса: индекс роста рыночной стоимости, индекс доходности земельно-имущественного комплекса, индекс доходности инвестиций, индекс рекапитализации.

К показателям, характеризующим степень развитости инженерно-транспортной инфраструктуры относятся: площадь транспортной инфраструктуры; протяженность магистралей общегородского и районного значения, улиц и дорог местного значения, проходящих по рассматриваемой территории; количество машиномест общественных зданий и сооружений и гостевых автостоянок; доля потребляемых энергоресурсов (электро- и теплоэнергии, воды).

При оценке изношенности и потребительских свойств основных фондов необходимо рассчитать процент накопленного износа.

Историко-культурная ценность рассматриваемой территории может быть оценена через число памятников истории и культуры, число учреждений культуры и искусства, долю в общей сумме дохода от оказания туристических и культурно-просветительских услуг в городе. Состояние визуальной среды района может быть охарактеризовано площадью озеленения, регламентируемой СП 42.13330.2011 [3], этажностью застройки и цветовой гаммой фасадов, влияние которых на градостроительный потенциал оценивается путем анкетирования горожан.

Экологические качества оцениваемой территории характеризуются ПДК вредных веществ в атмосфере, водоемах, почве. Необходимо учитывать долю площади территории, загрязненной бытовыми и промышленными отходами, и производить расчет стоимости рекультивации земель и организации мер по снижению загрязнения.

При оценке обеспеченности территории социальными объектами необходимо учесть не только их количество, но и охват населения. Связь рассматриваемого участка городской территории с другими районами и общегородскими центрами характеризуют количество видов транспорта, с помощью которых осуществляется связь с другими районами, и среднее время пребывания в пути.

После расчета показателей, характеризующих каждый из факторов, влияющих на градостроительный потенциал необходимо определить интегральный показатель, который позволит дать конечное заключение о градостроительном потенциале земельно-имущественного комплекса. Определить данный интегральный показатель можно по формуле многомерного среднего. На наш взгляд, в формулу расчета интегрального показателя целесообразно включить весовой коэффициент, отражающий значимость каждого из оцениваемых факторов. Максимальный прирост интегрального показателя и будет характеризовать значение градостроительного потенциала. В рамках данного исследования была предложена методика по расчету градостроительного потенциала. Апробация методики позволила выявить границы ее применения и возможности с ее помощью производить выбор наиболее эффективного использования земельного участка при реновации городской застройки. В дальнейшем необходимо унифицировать систему показателей градостроительной ценности территории и произвести подробное изучение статистических данных при их расчете.

Список использованной литературы.

1. Сосновский, В.А. Планировка городов: Учебное пособие для архит. и строит. спец. вузов / Под общ. ред. Н.Н. Миловидова, Б.Я. Орловского, А.Н. Белкина. – М.б Высш. шк., 1988. – 104 с.
2. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. URL: <https://rosreestr.ru/wps/portal>.
3. Свод правил: СП 42.13330.2011 Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений: утв. 28.12.2010 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Справочная правовая система.
4. Овсянникова Т.Ю. Инвестиции в жилище [Текст]: Монография / Т.Ю. Овсянникова. – Томск : Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. – 379 с.
5. Кухтин П.В. Управление земельными ресурсами: Учебное пособие. 2-е изд. / Кухтин, П.В., Левов, А.А., Морозов, В.Ю., Руднев, А.В., Семкин, О.С., Хованова, Н.В. – СПб.: Питер, 2006. – С. 448.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ТОРГОВЫХ УСЛУГ

М.С. Опарина, А.В. Бирюкова

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск
E-mail: kalinina@nsuem.ru
Научный руководитель: Пятова Е.Ю., ассистент

Интернет постепенно проникает во все сферы нашей жизнедеятельности. Продвижение через Интернет отличается отменным результатом при небольшом вложении средств, поэтому глобальная сеть стала неотъемлемой частью маркетинга. И теперь бизнес структура требует все больше специалистов в области интернет-маркетинга, поскольку глобальная сеть – это огромная аудитория потенциальных клиентов, которые обладают достаточной покупательской способностью.

Основной задачей интернет-маркетинга является корпоративный веб-ресурс компании или официальный сайт продукта. Именно они – главный транслятор ценностей и содержания бренда, к ним в первую очередь обращено внимание целевой аудитории.

Таким образом, на примере, сайта ИКЕА можно рассмотреть, какие интернет-программы применяются для продвижения товаров и брендов.

Вы можете хорошо быть представлены в сети Интернет, бренд появляется по основным запросам в ТОП-10 поисковой выдачи, а реклама быть максимально запоминающейся и выразительной. Все это действительно повысит лояльности потребителей к компании. Но, совершая покупку, в первую очередь, пользователь будет полагаться на отзывы и мнения не директоров компании, а на отзывы реальных людей, которые рассказывают на страницах сети Интернет свой опыт пользования продукцией.

Так сложилось, что при выборе бренда, услуги или продукта для потребителя все более важную роль играют отзывы других людей. По данным недавних исследований до 60% пользователей, прежде чем совершить покупку, ищут отзывы о конкретном товаре или услуге. И до 50% из них отказываются от покупке, если большая часть отзывов-негативная, а также, если положительные отзывы о конкурентах преобладают. Грамотная работа с аудиторией и отзывами на внешних и внутренних веб-ресурсах позволяет не только создать позитивный имидж, но и получить доверие потребителей к товарам или услугам. Результат такой работы-значительный рост уровня продаж.



ИКЕА не отстает в этом направлении работы с потребителями и запустила два новых проекта: фотообменник Share Space и блог Design by IKEA. Оба сайта предна-

значены для обширного пользовательского использования. На первом из них будет доступен обмен снимками личных интерьеров, а также опыта друг друга. Параллельно с этим они смогут через блог ознакомиться с мнением профессиональных дизайнеров компании. Кроме фотообмена, пользователи смогут сохранить приглянувшиеся снимки, а также прокомментировать их. ИКЕА предусмотрела сервис меток для своей продукции. Ее экземпляры возможно сохранить в приоритетных снимках, а при необходимости получить всю важную информацию.

Так же ИКЕА активно использует в работе с потребителями акции в социальных сетях, где можно увеличить охват целевой аудитории. Конкурсы с ценными призами положительно сказываются, как на повышение лояльности, так и на общем уровне известности бренда.

Известны компании на сайтах «ВКонтакте», «Одноклассники» и «Facebook». Например, сотрудничество с семьей Стоговых. Это отдельно взятая семья, в которой есть папа, мама, старшая дочь, младший сын и бабушка. Они участвуют в рекламной компании и с помощью ИКЕА меняют свой интерьер. Сейчас в социальной сети «ВКонтакте» создана специальная группа под названием «Семья Стоговых», где каждый день меняется один из предметов интерьера. Участники группы угадывают, какой предмет гостиной поменялся, после чего выкладывают свои фотографии с каталогом и эти предметом. И, соответственно, выигрывают этот предмет себе в подарок. В этой акции приняли участие тысячи людей – огромное число людей стало лояльно относиться к ИКЕА, и стоило это только подарков.

ИКЕА не останавливается на обустройстве наших домов, и венгерское рекламное агентство Laboratory Ideas разработало отличное приложение для компьютера, позволяющие организовать рабочий стол так, как будто бы это шкаф ИКЕА с большим количеством полок. Приложение в стиле ИКЕА весьма простое в установке и очень удобно организует пространство рабочего стола. Так же, как мебель ИКЕА, набор электронных папок от ИКЕА должен быть собран вами.

Для еще более интересного и увлекательного использования товаров, ИКЕА разработала ИКЕА Home Planner. Это одна из бесплатных программ планировки ИКЕА home planner, так же как и каталог ИКЕА можно при необходимости скачать.

С помощью программы для проектирования можно подбирать мебель в полном соответствии с габаритами помещения. Экспериментируйте и комбинируйте мебель, перемещать предметы по желанию, пробовать самые разные стили. Готовые варианты можно рассмотреть, а самые лучшие – распечатать со всеми необходимыми размерами.

Помимо имеющегося сайта самого магазина, ИКЕА запустил сайт RoomMate-Living.com («Общежитие»), рассчитанный на специфическую аудиторию студентов, живущих в общежитиях колледжа. Сайт сделан в виде раскрывающейся коробки, в которой, находится комната. Студентам предлагается «распаковать» детали интерьера, ориентируясь на стили цену, попробовать их применить умным и смешным способом. Также сайт предлагает несколько образцов обстановки, рассчитанных на людей разного склада характера». Эта компания ИКЕА имеет хороший маркетинг и несет призывы, понятные студентам, заняться дизайном, сэкономить на обстановке и даже выиграть у компании обстановку своей комнаты».

Результаты последних исследований показали, что использование интернет-технологий в маркетинге может принести реальную экономию и прибыль. Это связано с большими выгодами и удобством, как для потребителя, так и для компании. В надвигающейся глобальной компьютеризации, наступление которой планируется

на ближайшее будущее, роль интернет-маркетинга заметно вырастет. Этим и обусловливается актуальность темы.

Список использованной литературы.

1. Халлиган Б., Шах Д. Маркетинг в интернете: как привлечь клиентов с помощью социальных сетей и блогов / Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs (The New Rules of Social Media). – М.: «Диалектика», 2010. – С. 256.
2. Байков В.Д. Интернет поиск информации и продвижения сайтов. – СПб.: «БХВ Санкт-Петербург», 2000. – С. 288.
3. Голик В.С. Эффективности интернет-маркетинга в бизнесе. – М.: Дикта, 2008. – С. 196.
4. Аристархова М., Крахмалеёва А. Маркетинговое исследование потребителей // Маркетинг. – 2001. – № 6.
5. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Д. Энджел. – СПб.: Питер, 2006.

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО СПРОСА НА ЧЕШСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОДКРЕПЛЕННОГО ЧЕШСКОЙ ИПОТЕКОЙ

А.А. Петлина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Anastasia.A.P@mail.ru

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

Отмечена положительно-растущая тенденция российского спроса на недвижимость в Чешской Республике. Выявлены основные причины данной тенденции, основной из которых является инвестиционная привлекательность и относительная дешевизна недвижимости в центре Европы. Основным инструментом покупки иностранцем чешской недвижимости является оформление ипотечного кредита в Чехии, не выезжая из родной страны. Рассмотрены варианты оформления ипотеки как на физическое, так и на юридическое иностранное лицо. Показан положительный опыт в создании партнерских отношений между нашими странами на примере Первого Чешско-Российского банка, главной из основных задач которого - финансирование строительства и покупки недвижимости в Чехии жителями России.

Интересным примером взаимодействия России с международным обществом является пример повышенного спроса у российских граждан, особенно у частных инвесторов, к чешской недвижимости в качестве надежных инвестиций. Уже несколько последних лет россияне рассматривают Чехию как одно из самых благоприятных в инвестиционном плане государств Старого Света. Основными причинами является следующее: относительная дешевизна недвижимости (средняя цена квартиры в Чешской республике составляет сейчас 1 миллион 662 тысячи крон) [2]; стабильная, демократическая политическая система Европейского типа; в случае необходимости быстрая, беспроblemная продажа недвижимости, т.е. ее высокая ликвидность; стабильная валюта; относительно высокий уровень жизни. С мая 2009 года в чешском законодательстве изменились условия приобретения недвижимости иностранными гражданами, т.е. лицами, не имеющими постоянного места жительства на территории Чехии. До этого самым простым и единственным способом по-

купки была регистрация недвижимости на открытую в Чехии фирму, учредителем которой был иностранец. С мая 2009 года стала возможной регистрация прав собственности на жилую недвижимость на иностранцев без постоянного места жительства в Чехии, которые отныне могут приобретать квартиры и дома на физическое лицо без необходимости открытия фирмы. Это упрощает процесс покупки, а также снижает затраты покупателя. С мая 2011 года закон позволил приобретать иностранцам и сельскохозяйственные земли в Чешской республике.

Банковские схемы банков Чехии поменяли свои правила и требования, которые до окончания 2008 года были очень выгодными. Ипотечные кредиты для иностранцев в Чехии и граждан, не имеющих ПМЖ и не являющихся гражданами Чехии, стали менее доступны и поменяли свои требования к документации заявителя, изменились и процентные ставки. В большинстве банков Чехии остались условия предоставления ипотеки Чехии под доходы, получаемые иностранцем на родине, поменялся подход к проверке этих доходов и проверке достоверности информации. С 2010 года банк Чехии делает запрос на фирму (организацию), от которой иностранный заявитель предоставил свои документы о доходах, и проверяет статус иностранца в этой организации совместно с получаемыми им доходами [3]. Сделано это для минимизации кредитования проблемных клиентов, которые в будущем станут не платежеспособными.

Для иностранных граждан, проживающих на территории Чехии в статусе ВНЖ или долговременного пребывания, возможности остались прежними, кредит предоставляется сроком до 40 лет с учетом погашения заявителем до 15 % стоимости объекта под покупку [3]. Для заключения договора на физическое лицо достаточно предоставить паспортные данные покупателя, адрес прописки, копию загранпаспорта и адрес для доставки почты на территории Чехии (обязательное условия для доставки договора купли-продажи кадастром недвижимости после регистрации прав собственности). Иностранцы, обладающие статусом ПМЖ, имеют право брать ипотечные кредиты без первоначального взноса на 40 лет.

Изменился подход со стороны консульства Чехии к гражданам, имеющим договорное действующее ипотечное кредитование и обязательства перед чешскими финансовыми структурами [3]. На момент рассмотрения документов на получение вида на жительство и прохождение собеседования в консульстве Чехии это является веским плюсом для получения статуса и долгосрочной визы. Появилась прямая взаимосвязь между банковской справкой, с личного счета предоставляемой иностранцем в консульство и количеством дней действия первой долгосрочной визы. Раньше иностранец в любом случае терял действие визы при положительном решении консульства о ее выдаче на срок 120 дней, положенный законом на рассмотрение документов и вынесения приговора. В настоящее время сумма средств на счете решает вопрос так, что виза выдается сроком на один год с даты ее вклеивания в паспорт иностранца. Тем самым однозначным и положительным решением по оформлению ВНЖ является наличие у иностранца либо фирмы в Чехии, ипотеки в Чехии, банковского счета в Чехии и солидной суммы денежных средств именно на личном чешском счете.

Как лучше оформить недвижимость на себя лично или на фирму зависит от многих факторов, и обсуждается со специалистами по недвижимости индивидуально. Если говорить о покупке с оформлением ипотеки, то кредит на физическое лицо могут получить только иностранцы с ВНЖ или ПМЖ в Чехии. Дом или квартира, оформленные на физическое лицо, дают право на получение краткосрочных (до 90

дней) виз в Чехию. Часто при покупке недвижимости открывается фирма, наличие которой в Чехии и является основанием для долгосрочного пребывания в стране. Процедура регистрации фирмы в Чехии занимает порядка одного месяца. Как говорилось выше, приобретение недвижимости гражданину СНГ в Чехии с помощью ипотечного кредита пока возможно лишь через покупку недвижимости, оформленной на фирму! Исключения составляют иностранцы с ВНЖ и ПМЖ в Чехии. Они могут получить ипотеку на физическое лицо.

В ближайшем будущем покупать жилье в Праге или провинции станет для русских еще проще, ведь теперь ипотека в Чехии стала доступнее из-за того, что Сбербанк приобрел один из чешских банков и решил дать возможность россиянам покупать недвижимость в Чехии по упрощенной схеме. Банк действительно чешско-российский (его учредители банк "Возрождение" и Инвестиционный и Почтовый банк Чехии) и действительно первый - до него подобных совместных финансовых проектов не было. Российскому банку "Возрождение" принадлежит 49 процентов акций нового банка, а чешскому Инвестиционному и Почтовому банку - 51 процент. Казалось бы, какое нам дело до открытия нового банка. И какая связь между чешской недвижимостью и совместным банком? Между тем связь самая что ни на есть прямая. Дело в том, что чешский учредитель нового банка входит в третью по величине (в Чехии, разумеется) финансово-торговую группу. В составе которой действует одна из крупнейших чешских риэлторских фирм IPB Real. Которая, в свою очередь, предоставляет клиентам ипотечные кредиты, привлекая для этого средства еще одного члена группы Чешско-Моравского Ипотечного банка. Естественно, как и в любом холдинге, все участники помогают друг другу. Так что если в Чешско-Моравском Ипотечном банке вдруг закончатся свободные ресурсы для кредитования, их незамедлительно предоставит Инвестиционный и Почтовый банк. В свою очередь, Первый Чешско-Российский банк заявил, что одна из основных его задач - финансирование строительства и покупки недвижимости в Чехии жителями России. Несомненным плюсом для клиентов банка является то, что вопрос о предоставлении им кредита можно решить, не выезжая из Москвы. Ведь Первый Чешско-Российский банк обладает генеральной банковской лицензией и, соответственно, можем предоставлять нашим клиентам здесь, в России, все возможные услуги. Пока банк находится в весьма выгодном положении. Прямых конкурентов у него нет. И клиентам, разумеется, удобно решать все вопросы, связанные с кредитованием, не выезжая из Москвы.

Таким образом, если российский гражданин желает аккумулировать свободные денежные средства в недвижимость, он может это сделать без больших проблем в недвижимость Чешской республики. Данный гражданин получит свою выгоду в виде относительной схожести стоимости недвижимости, расположению страны в центре Европы, высокому уровню развития страны, в том числе образования, медицины и инфраструктуры и т.п. Основным инструментом покупки является ипотека в Чешской Республике, которую можно оформить как на физическое, так и на юридическое иностранное лицо.

Список использованной литературы.

1. Ипотека в Чехии стала доступнее для российских граждан [Электронный ресурс] // Электронный портал: Недвижимость зарубежом. URL: <http://www.interestate.ru/news/3125> (дата обращения 07.09.2012).

2. Средняя цена квартиры в Чешской республике [Электронный ресурс] // Электронный портал: Агентство недвижимости Real Estate. URL: http://www.novareal.cz/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=118 (дата обращения 07.09.2012).

3. Чехия – ипотека: условия и особенности в 2011 году [Электронный ресурс] // Электронный портал: Гранд Недвижимость в Чехии. URL: http://grand-chehia.ru/page/108a/news_text/chehiya:_ipoteka_usloviya_i_osobennosti_v_2010_godu.html (дата обращения 07.09.2012).

4. Чешская недвижимость [Электронный ресурс] // Электронный портал: Каталог сайтов о Чешской Республике. URL: <http://www.cznet.ru/?topic=text&action=read&id=estate>, (дата обращения 07.09.2012).

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕНОВАЦИИ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА

О.В. Рабцевич, Е.А. Маслова

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск

E-mail: antrea85@yandex.ru

В статье обосновано применение программно-целевого подхода к реновации существующей жилой застройки г. Томска как необходимого условия активизации процессов модернизации жилищного фонда. Выполнена оценка целесообразности и экономической эффективности двух способов реновации в рамках программно-целевого подхода – санации существующего жилого фонда на основе комплексной застройки и реконструкции жилых объектов.

Трансформация экономики России привела к изменению систем хозяйствования в различных отраслях экономики и к появлению новых институтов. Развитие рыночных отношений в жилищном комплексе и его эффективное функционирование требуют выполнения мероприятий по реновации жилищного фонда. В свою очередь, для проведения реновационных мероприятий необходимо эффективное управление процессами реновации жилищного фонда, которое может быть достигнуто за счет применения программно-целевого подхода к обновлению существующей жилой застройки.

В настоящее время одной из главных проблем функционирования жилищного комплекса в России является увеличение объемов жилищного фонда с большим процентом износа вследствие сокращения объемов капитального ремонта, что, в свою очередь, приводит к росту неудовлетворенности населения своими жилищными условиями. Так, в России в 2010 г. было отремонтировано 30,7 млн. кв. м жилья, в тоже время, по оценкам Института экономики ЖКХ минимально необходимый объем капитального ремонта должен составлять 43 млн. кв.м. На финансирование мероприятий по капитальному ремонту было израсходовано 113 млрд. руб. против потребности почти в 180 млрд. руб. В Томской области наблюдается значительное сокращение объемов капитального ремонта жилищного фонда: так, если в 2008 г. было отремонтировано 479,2 тыс. кв. м., то в 2010 г. – только 29,4 тыс. кв. м. В 2011 г. в Томской области статус ветхого и аварийного жилья был присвоен 1073 тыс. кв. м. жилой площади, что составило 4,7% от общей площади всего жилищного фонда

области [2, с. 22]. Износ свыше 65% в России имеет более 38% общей площади жилья, а в Томской области – более 40% соответственно [2, с.45].

Решением проблемы нарастания износа жилищного фонда является реновация жилища. Под реновацией жилищного фонда понимается процесс замещения и восстановления выбывших в результате функционального и физического износа элементов жилищного фонда (жилых зданий и их частей) новыми элементами или объектами [1, с.174]. Реновация жилищного фонда – циклический процесс, включающий в общем случае последовательность преобразований жилья – методов реновации: новое строительство, капремонт, модернизацию, реставрацию, реконструкцию, снос жилых зданий и возведение новых объектов.

При принятии обоснованного решения о целесообразности того или иного метода реновации возникает проблема поиска источника финансирования проектов восстановления жилой застройки. Источниками финансирования реновации жилой застройки являются средства бюджетов различных уровней, частно-государственное партнерство и средства частных инвесторов.

В свою очередь, значительный объем жилищного фонда с большим процентом износа обуславливает необходимость применения программно-целевого принципа управления реновационными процессами в жилищном комплексе. Программно-целевой принцип в управлении экономическими процессами заключается в формулировании основных целей экономического и социального развития, разработке взаимосвязанных мероприятий, обеспечивающих их достижение в запланированные сроки [1, с.286]. Программно-целевой принцип управления жилищным комплексом на государственном уровне в России реализуется в основном через федеральную целевую программу «Жилище» [4].

Программно-целевой подход к реновации жилища был использован нами при разработке реновационных мероприятий жилой застройки двух-, трех-, четырехэтажными жилыми домами 1930-1940 гг. постройки в г. Томске. Поскольку программно-целевой подход предполагает комплексные методы решения проблем, то обоснование решения о его применении было выполнено нами на основе оценки качества городской жилой среды. Оценка показала, что дома такого типа застройки составляют значительную часть жилищного фонда г. Томска: доля жилой площади, занимаемой исследуемыми объектами, составляет 19,5%, а доля проживающего в них населения – 23,1% от общего количества жителей города. Результаты анализа показали, что большая часть объектов находится на достаточно перспективной для градостроительного развития территории – в Советском и Кировском районах, в центральной части города и активно застраиваемых спальными районами [3, с.219].

В рамках программно-целевого подхода к управлению реновацией существующей жилой застройки нами была выполнена оценка целесообразности применения двух способов реновации: сноса существующих объектов с последующей комплексной застройкой территории и реконструкции существующей жилой застройки.

Первый способ реновации предполагает санацию существующей жилой застройки на основе разработки проектов планировки территории и последующей ее комплексной застройки. Комплексная застройка, в свою очередь, включает в себя строительство пятиэтажных кирпичных жилых домов, выполнение инженерных изысканий, подготовку проекта планировки и проекта межевания территории, выполнение работ по обустройству территории посредством строительства объектов инженерной инфраструктуры и проведения благоустройства, строительство объектов социальной инфраструктуры.

Второй способ реновации предполагает реконструкцию жилых объектов с помощью надстройки мансардных этажей, ремонт наружных стен зданий с заменой окон и дверей, внутреннюю отделку лестничных клеток.

Поскольку реновационные мероприятия требуют существенных инвестиционных затрат, то в качестве механизма финансирования в рамках программно-целевого подхода было выбрано частно-государственное партнерство. Для обоснования целесообразности применения методов реновации нами была выполнена оценка общей потребности в финансовых ресурсах на реновационные мероприятия, определены доли участия в программе реновации регионального бюджета и частных инвестора, рассчитаны затраты и доходы для каждого из участников.

Выполненный анализ показал, что в результате реализации проекта комплексной застройки будет построено 16,4 тыс. кв. м. жилья, а затраты на реновацию составят 645,8 млн. руб., реализация проекта реконструкции позволит дополнительно ввести в эксплуатацию 5,9 тыс. кв. м. при затратах в 223,7 млн. руб. (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнение способов реновации двух-, трех-, четырехэтажных жилых домов 1930-1940 гг. постройки в рамках программно-целевого подхода

| Критерий сравнения | Комплексная застройка | Реконструкция |
|--|--|--|
| 1. Механизм финансирования | Частно-государственное партнерство. | |
| 1. Источники финансирования, доля участия в % | региональный бюджет – 12,7%, частный инвестор – 87,3%. | региональный бюджет – 12,9%, частный инвестор – 87,1%. |
| 2. Технико-экономические показатели проекта: – ввод жилой площади – количество квартир – капиталоемкость – детский сад | 16484,6 кв. м. 180 ед. 39,2 руб. /кв. м. 75 мест | 5900,7 кв. м. 52 ед. 37,9 руб./кв. м. |
| 3. Затраты на реновацию | 645,8 млн. руб. | 223,7 млн. руб. |
| 4. Эффективность проекта: – бюджетная эффективность – эффективность для частного инвестора | Индекс бюджетной эффективности 1,08 Чистый дисконтированный доход на частные инвестиции 13,5 млн. руб. Индекс доходности дисконтированных инвестиций 1,04 Срок окупаемости 3,5 года | Индекс бюджетной эффективности 1,68 Чистый дисконтированный доход на частные инвестиции 12,3 млн. руб. Индекс доходности дисконтированных инвестиций 1,10 Срок окупаемости 3 года |

Оценка эффективности двух способов реновации показала, что наиболее эффективным методом как для бюджета, так и для частных инвесторов является реконструкция жилых объектов. Вместе с тем, существенный физический и моральный износ исследуемых объектов не исключает возможности применения комплексной застройки территории, которая позволит улучшить жилищные условия значительному количеству граждан, что, в свою очередь, является необходимым условием качественного экономического роста.

Список использованной литературы.

1. Овсянникова Т.Ю. Инвестиции в жилище: Монография / Т.Ю. Овсянникова. – Томск: Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. – 379 с.
2. Сведения о жилищном фонде Томской области: бюллетень – Томск, июнь 2012. – 51 с.
3. Маслова Е.А. Оценка качества городской жилой среды при выполнении реновационных мероприятий (на примере жилых домов первых массовых серий в г. Томске) // материалы 58-й научно-технической конференции студентов и молодых ученых. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2012. – 536 с.
5. ФЦП «Жилище» на 2011-2015 годы: утверждена постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050 // Электронная правовая система «КонсультантПлюс»: [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133564;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.6320859109925571;from=109742-0> (дата обращения 07.09.2012).

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РФ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Н.В. Раянова

Западно-Сибирский филиал Российской академии правосудия, г. Томск

E-mail: rayanova.n@yandex.ru

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. истор. наук, доцент

В статье рассматривается важная проблема современного общества - безработица, которая является негативным элементом экономической жизни России. В статье показано, каковы причины безработицы, ее последствия и влияние на экономическую, но и на политическую ситуацию в стране. Работа написана на основе статистических данных, что является ее достоинством, и предназначена для тех читателей, которые интересуются экономической и политической ситуацией в России.

Рынок труда является одним из самых важных элементов системы рыночных отношений. На рынке сталкиваются интересы трудоспособных людей и работодателей, которые представляют различные государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Рынок труда устанавливает уровень занятости и оплаты труда. Следствием разных процессов, которые происходят на рынке труда, становится безработица, которая является негативным, но неизбежным явлением в условиях рыночной экономики.

Проблема безработицы – это одна из сложных проблем. Ее актуальность подчеркивается тем, что на сегодняшний момент во многих странах, особенно в Европе наблюдается экономический кризис. Он неблагоприятно влияет на рынок труда, из-за недостатка финансовых средств, поэтому необходимо более детально разобраться в данной проблеме. Для того чтобы проанализировать проблемы безработицы, необходимо четко определить, что есть безработица? Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не находит применения своему труду, не получает работу, причиной этого является превышение числа желающих найти работу над числом имеющихся рабочих мест [1, с. 215].

Как правило, выделяют следующие основные причины безработицы:

1) избыток населения (происходит рост народонаселения, соответственно в мировой экономике переизбыток труда);

2) вытеснение капитала в период научно-технического прогресса;

3) наличие монополии на рынке труда (предприятия, которые являются монополистами, самостоятельно диктуют условия оплаты труда и занижают объем занятости);

4) очень низкий платежеспособный спрос (отсутствует спрос на товары и услуги и происходит снижение спроса на труд, так как спрос на труд носит производный характер, а в результате этого возникает безработица).

Анализ статистических данных, характеризующих динамику безработицы в Российской Федерации, позволяет выявить ряд ее особенностей.

Среди безработных, по методологии МОТ, доля женщин в июле 2012 г. составила 44,9%, так как на сегодняшний момент женские профессии, такие как швея, преподаватель, воспитатель, парикмахер и др., не пользуются популярностью на рынке труда, а доля городских жителей – 61,0%. Безработица городского и сельского населения характеризуется превышением уровня безработицы среди сельских жителей по сравнению с уровнем безработицы среди городских жителей. В июле 2012 г. это превышение составило 1,9 раза. Как правило связано это с недостатком рабочих мест в сельской местности и малой заработной платой, а так же нежеланием молодых и перспективных людей переездом в сельскую местность.

Средний возраст безработных в июле 2012 г. составил 33,7 лет. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 33,7%, в том числе в возрасте 15–19 лет – 7,8%, 20–24 лет – 25,8%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15–19 лет (27,0%) и 20–24 лет (14,0%). Такой высокий уровень безработицы среди молодежи (студенты и школьники), объясняется тем, что работодатель не готов брать на работу сотрудников без высшего образования и опыта работы. А так же молодого возраста. В среднем среди молодежи в возрасте 15–24 лет уровень безработицы в июле 2012 г. составил 15,8 %, что показывает о снижении уровня безработицы. В том числе среди городского населения – 14,4%, среди сельского населения – 1,6%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15–24 лет по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30–49 лет составляет 4 раза, в том числе среди городского населения – 4,9 раза, сельского населения – 2,6 раза. Среди сельских жителей доля застойной безработицы составила 35,0%, среди городских – 25,8%. Эти показатели говорят о недостатке трудовых мест и перспектив в сельской местности.

В экономической теории обычно выделяют активную и пассивную политику государственного регулирования занятости. Активная политика, которая направлена на повышение конкурентоспособности рабочей силы и расширения сферы труда с целью предотвращения безработицы и увеличения численности занятых. То есть она направлена на обеспечение работой не занятых активных граждан. А пассивная политика государства в сфере занятости населения предусматривает ее ответственность за положение наемных работников и работодателей на рынке труда. Она осуществляется пассивными мероприятиями, например такими как регистрация и учет безработных и незанятых граждан, организация системы предоставления финансовой помощи по безработице, осуществление поддержки безработных и членов семей.

Сегодня в Российской Федерации более 60 % средств из федерального бюджета выделяются на пассивную политику государства, например, человек регистриру-

ется как безработный и ему выплачивают пособие, и все мероприятия, а средства на активную политику в этой сфере сокращаются. За 2010 в России было выплачено 52810 миллиона материальной помощи безработным.

Между тем, опыт других стран показывает, что активная политика в сфере трудоустройства, несмотря на зачастую большие затраты, оказывается более эффективной и поэтому себя окупает. Например, на Украине по данным государственной службы занятости, численность граждан, которые охваченные активными мероприятиями содействия занятости в среднем по стране выросла на треть. К службе занятости обратилось 2760,2 тысяч граждан, большинство из которых получили направления на трудоустройство, получили различные консультации, смогли принять участие в общественных работах. Отсюда можно сделать вывод, что государственная политика в сфере занятости населения в этот период была преимущественно активной. Или такой пример, во время кризиса с массовой безработицей в США в 1993 году был принят закон, который предусматривал выделение 3,3 миллиарда долларов на общественные работы, причем эти работы были в широком масштабе от расчистки лесов и парков к строительству военных кораблей. Была даже создана специальная администрация общественных работ. Благодаря этим и некоторым другим мероприятиям занятость только по трем месяцам выросла на 4 миллиона лиц [3, с.105].

Таким образом, политика занятости, является неотъемлемой частью экономической политики государства. Она должна быть направлена на решении наиболее важных и актуальных проблем. И предполагает:

- содействие малому предпринимательству (бизнесу) на разных уровнях управления;
- разработка мер обеспечения занятости населения небольших городов в условиях зависимости от одного или двух предприятий;
- вложение инвестиций для повышения квалификации и переподготовку людей;
- сокращение безработицы, с помощью оживление производства;
- осуществление своевременной выплаты заработной платы и возврат задолженности;
- Формирование и сохранение государственного сектора экономики, для увеличения рабочих мест, и сохранения практики общественных работ.

Существует два основных направления решения проблемы безработицы:

1. Возрождение отечественного производства, и организация новых рабочих мест во всех сферах хозяйственной деятельности.
2. Косвенное административное или законодательное регулирование занятости.

Подводя, итог всему выше сказанному можно сделать вывод, что в России существуют несколько основных причин, которые влияют на рост безработицы в стране. Первая причина – это сокращение производства, прежде всего в государственном секторе экономики. Все чаще государственные предприятия переходят в руки частных предпринимателей, соответственно они сами устанавливают требования при приеме на работу, размер заработной платы, и др., поэтому это не может не влиять на рост безработицы. И вторая причина – это осуществление пассивной политики в России. К сожалению, большая часть средств из бюджета идет на выплату пособий по безработице, а не на мероприятия, которые помогали бы найти новые рабочие места, привлекали бы новых работодателей, тем самым бы снижался рост

безработных, и повышался бы рост занятого населения. Соответственно для решения этих проблем необходимо предпринять кардинальные меры в сфере занятости населения.

Список использованной литературы.

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА, 1999. – 215 с.
2. Безработица в России [Электронный ресурс] // Безработица и пути ее решения. 2012. URL: gks.ru (дата обращения: 20.09.2012).
3. Безработица в России [Электронный ресурс] // Безработица и пути ее решения. 2012. URL: gks.ru (дата обращения: 20.09.2012).
4. Экономика и бизнес / Под ред. В. Д. Камаева. – М., 1993. – 105 с.
5. Безработица в России [Электронный ресурс] // Безработица и пути ее решения. 2012. URL: <http://knowledge.allbest.ru/economy> (дата обращения: 20.09.2012).

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ФИНЛЯНДИИ

М.Э. Савола

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mikko.savola@aalto.fi

Научный руководитель: Барышева Г.А., доктор экон. наук, профессор

В данной статье представлены самые важные темы финского закона в области объектов интеллектуальной собственности. Приводится общий вид на объекты интеллектуальной собственности в Финляндии.

Объекты интеллектуальной собственности выделяются в Финляндии так же, как и в России, потому что интеллектуальная собственность является всемирным законом. Категории данного деления следующие.

Первая категория «авторское право», которая включает в себе произведения литературного, художественного и любого другого духовного творчества.

Другая категория называется «промышленное право», в которое включаются следующие объекты: патент, полезная модель, промышленный образец, защита топологии интегральных микросхем, право селекционера, товарный знак, защита географических марк, право на фирменном наименовании и защита от нечестных действий.

Авторское право защищает форму духовного творчества от нелегального копирования и публикаций с коммерческой целью. Следует заметить, что авторское право не защищает идеи, думы или другое содержание произведения, но именно форму этого. Из этого следует, что любой может использовать творчество автора без коммерческой цели. Также можно использовать идеи, думы или другое содержание произведения с коммерческой целью, но первоначальный источник надо обязательно назвать по имени в новом произведении. Защита авторского права действует без регистрации 70 лет после смерти автора.

Патент защищает физическое изобретение, которое имеет достаточно высокий уровень новизны, изобретательности и технического прогресса. Например, матема-

тические теории или литературные произведения нельзя патентовать. Патент предоставляется, но необязательно, через заявление, и тогда владелец патента получит исключительное право на производство и использование изобретения. Защита патента действует 20 лет со дня подачи заявки. Владелец патента может продавать лицензии, по которым другим лицам возможно использовать изобретение. В лицензионном соглашении определяется, какие именно права имеет покупатель лицензии. Через 20 лет со дня подачи самой заявки патент перестаёт действовать, и любой может использовать изобретение. Исключительный случай – патент на лекарства, который можно продлить один раз в 5 лет.

Полезная модель часто называется малым изобретением, потому что получает защиту через заявку и также имеет достаточно высокий уровень новизны, изобретательности и технического прогресса. Всё-таки требования к полезной модели меньше требований к патенту. Поэтому изобретение, которое нельзя патентовать, иногда можно зарегистрировать как полезную модель. Защита полезной модели действует 4 года, после которого защиту могут продлить на 4 года, а после этого ещё на 2 года.

Промышленный образец означает внешний или внутренний физический вид изделия, который может не действовать на то, как изделие работает. Иначе говоря, промышленный образец – это дизайн изделия, и это выделяет продукцию производителя из аналогичной продукции конкурентов. Для того чтобы законы защищали промышленный образец, его надо зарегистрировать. Регистрированный промышленный образец защищен от потребления без разрешения владельца образца. Здесь употребление термина «образец» приводится, в том числе, как производство, использование, маркетинг или продажа такой продукции, которая содержит зарегистрированный образец. Защита образца действует 5 лет с подачи заявки и может продлеваться 4 раза на 5 лет.

Защита топологии интегральных микросхем касается физической топологии оригинальной микросхемы, которая сформирует однородное целое и выполняет электронические деятельности. Создателю топологии можно зарегистрировать топологию микросхемы и так получить исключительное право на производство, продажу и публикацию топологии микросхемы. Копии из топологии могут производить для личного или учебного пользования без коммерческой цели. Защита от недозволенного потребления топологии микросхемы действует 10 лет.

Право селекционера обеспечивает селекционеру исключительное право на профессиональное пользование облагороженного вида растения. Без разрешения владельца права никому нельзя выращивать, рекламировать, ввозить в страну, вывозить из страны или хранить в запасе вид растения. Вид растения могут употреблять для личного пользования без коммерческой цели, для изучения и селекции новых видов растений. Виду растения предоставляют защиту, если вид новый, выделяют из известных видов и признаки растения устойчивые. Защита действует не более 30 лет, если владелец права заплатит каждый год до конца января ежегодный платёж.

Товарный знак это какая-то метка, которая выделяет продукцию и услуги производителя из аналогичной продукции и услуг конкурентов. Форма товарного знака совсем свободная и знаку можно заключать в себе в том числе текст, символы, имена, буквы и цифры. Если знак через постоянное и долговременное пользование уже стал известным на рынке, пользователь знака автоматически имеет исключительное право на коммерческое потребление знака. Иначе пользователю надо зарегистрировать знак для того, чтобы получить законную защиту. Если знак установился через пользование, знаку можно содержать также звуки, цвета, запахи и другие особенные

символы. Защита товарного знака действует 10 лет, и защиту могут продлить на 10 лет безлимитно.

Защита географических марк защищает продукцию сельского хозяйства, которая либо производили в каком-то определённом районе либо очевидно отличается от другой аналогичной продукции. Такие отличия например методы производства и сырьё употреблённое при производстве. Защита действует без конца.

Право на фирменном наименовании защищает название фирмы, использованное мелким предпринимателем. Право действует либо через регистрацию либо значение названия установился на рынке, на котором мелкой предприниматель работает. Другому предпринимателю или компании нельзя употреблять такое же название на самом рынке. Всё-таки название могут использовать на другом рынке, если невозможно спутывать названий и деятельности фирм с друг другом. Защита от недозволенного пользования названия фирмы действует в течение деятельности фирмы.

Защита от нечестных действий определяет на рынке такие способы деятельности, которые нечестные и неправильно изображают деятельности компании или её конкурентов. Законы также определяют промышленный шпионаж и пользование или публикацию информации, полученной любым способом без разрешения первоначального владельца информации.

В этом тексте употребляли, в том числе, такие термины как владелец патента и владелец товарного знака. Следует заметить, что знание эти термины не простое, потому что лицо владельца зависит от того, кто и в какой организации сделал изобретение, открытие или творчество. Например, как правило, право на изобретение, на работе, часто имеет работодатель. Также благо из научных открытий принадлежит, например, университету, в котором открытие сделали. Конечно изобретатель получит какую-то компенсацию за изобретение или открытие, но это зависит в том числе от вида, полезности и коммерческой ценности изобретения или творчества. Можно сказать, что сложно ответить на вопрос о владельце права, и нельзя ответить без достаточной информации о соглашениях и практиках, которые действуют в организациях в области интеллектуальной собственности. В таблице 1 приведены выводы и примеры объектов интеллектуальной собственности в Финляндии.

Таблица 1 – Вывод о способах защиты интеллектуальной собственности и примеры защищенных объектов

| Способ защиты | Объекты | Срок действия | Примеры |
|----------------------|---|---|--|
| Авторское право | Результаты творческой работы | 70 лет после смерти автора | Книги, картинки. Музыка финского композитора Джана Сибелиуса |
| Патент | Физические изобретения с высоким уровнем технического прогресса | 20 лет, лекарством 25 лет | Телевизор, Компьютер, Ксилитол |
| Промышленная модель | Маленькие изобретения с низким уровнем технического прогресса | Не более 4 лет + 4 лет + 2 лет, могут продлить только заявкой | Промышленный инструмент |
| Промышленный образец | Дизайн изделия, но не его образ деятельности | 5 лет и могут продлить 4 раза на 5 лет заявкой | Форма бутылки Кока-Кола |

| Способ защиты | Объекты | Срок действия | Примеры |
|---|---|--|--|
| Защита топологии интегральных микросхем | Физическая топология оригинальных микросхем | 10 лет | Микросхемы, использованные в компьютерах |
| Право селекционера | Облагороженные типы растений | Не более 30 лет. Ежегодный платёж надо заплатить | Облагороженные яблони |
| Товарный знак | Особенная метка, которая выделит изделие из изделий конкурентов | В начале 10 лет, но могут продлить безлимитно | Название Кока-кола, синий цвет Фацера |

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ

М.А. Сапрыкина, К.С. Ковалева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: m.sapr@mail.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В статье исследуется электроэнергетика России, её экономические и экологические проблемы, а также перспективы её развития.

Энергия во всех ее формах является основополагающим фактором экономического роста, развития и социального благосостояния. Наличие гарантированного доступа к приемлемым по цене энергоносителям необходимо для долгосрочного экономического и социального развития как крупнейших мегаполисов мира, так и небольших населенных пунктов в развивающихся странах. На сегодняшний день ежедневное мировое потребление энергоресурсов на нужды электроэнергетики, сельского хозяйства, промышленности, и т.д., составляет порядка 245 млн. баррелей. С учетом прогнозируемого экономического роста и увеличения численности населения, ожидается, что к 2040 г. общий мировой спрос на энергию увеличится приблизительно на 30% по сравнению с 2010 г., несмотря на значительное повышение эффективности использования энергии [1].

Китайская экономика на сегодняшний день является одной из самых успешно развивающихся в мире, от ее «здоровья» зависит состояние не только региона, но и всего мира. Сегодня и Китай, и Россия, являются странами, которые находятся в периоде трансформации, но их экономический разрыв и различия поражают. Одной из причин является электроэнергетика, её важно рассмотреть в историческом разрезе, чтобы понять, почему же сегодня Китай – процветает, а Российская экономика не подает тенденций к росту.

Цель данной статьи является исследование степени развитости электроэнергетического комплекса России.

Задачи данной статьи – изучить законодательную базу в области энергетики, электроэнергетические мощности, перспективы развития отрасли, а также её влияние на экологию нашей страны; сравнить электроэнергетику России и Китая.

Современный электроэнергетический комплекс России включает около 600 электростанций единичной мощностью свыше 5 МВт. Общая установленная мощ-

ность электростанций России составляет 218 145,8 МВт. Установленная мощность парка действующих электростанций по типам генерации имеет следующую структуру: тепловые электростанции 68,4%, гидравлические – 20,3%, атомные – около 11,1 % [1].

В 1980-х годах мощность российских электростанций в несколько раз превышала мощность китайских: в России – 160 млн. кВт., в Китае – 60 млн.кВт; в 1990-м году мощность электростанций Китая была на уровне России 1970 года: в России – 205 млн.кВт., в Китае – 100 млн.кВт. (табл. 1).

Таблица 1 – Мощность электростанций в России и Китае, млн.кВт [2,с.82]

| Страна/ Год | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|
| Россия | 160 | 200 | 205 | 203 | 202 | 204 |
| Китай | 60 | 95 | 100 | 200 | 300 | 500 |

Несмотря на то, что объемы производства электроэнергии в 80-х годах прошлого века в России и Китае увеличивались с одинаковой скоростью, всего за несколько лет реформ страны поменялись ролями.

В середине 1990-х гг. в России тенденция роста сменилась спадом, китайская же электроэнергетика развивалась невиданными ранее в мире темпами. Стоит также учесть, что в России падение производства в 90-х сопровождалось значительным увеличением численности рабочих, и, следовательно, уменьшением его эффективности.

Сегодня Россия живет за счет созданных в 1980-х гг. мощностей электроэнергетики. И если в 1980 году степень износа основных фондов в электроэнергетике была менее 32%, то в 2010 году она составляет 51%.[2,с.82]

Китай же с каждым годом увеличивает ввод мощностей по производству электроэнергии, результатом чего являются высокие показатели производства и потребления электроэнергии (табл.2), и это положительно влияет на экономику в целом. Что касается России, то наши показатели не имеют тенденции к росту, что является тормозом для развития экономики.

Таблица 2 – Производство и потребление электроэнергии в 2011 г. [3]

| Страна | Производство | Потребление |
|--------|--------------------|--------------------|
| Россия | 1052,0 млрд. кВт ч | 1021,1 млрд. кВт ч |
| Китай | 4604 млрд. кВт ч | 4690 млрд. кВт ч |

Помимо экономических последствий, существуют еще и экологические.

Наиболее приоритетными для России остаются вопросы энергоэффективности и энергосбережения, создания новой законодательной базы международного сотрудничества в сфере энергетики, совершенствования правового механизма в сфере тарифного регулирования энергетики и др.

В связи с этим государство обратилось к решению проблемы утилизации энергосберегающих ламп. Современная нормативная база утилизации ртутьсодержащих отходов складывается из следующих основных компонентов:

1. ФЗ РФ от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодатель-

ные акты Российской Федерации» [4]. Он регулирует отношения по энергосбережению и повышению энергетической эффективности. В соответствии со статьей 8 ФЗ с 1 января 2011 года в России не допускаются к обороту электрические лампы накаливания мощностью 100 Вт и более; с 1 января 2013 года может быть введен запрет на лампы 75 Вт и более, с 1 января 2014 года – ламп 25 Вт и более. Правила обращения с отходами производства и потребления ламп утверждаются отдельными постановлениями Правительством РФ.

2. Постановление Правительства РФ от 3 сентября 2010 г. № 681 «Об Утверждении Правил обращения с отходами производства и потребления в части осветительных устройств, электрических ламп, ненадлежащие сбор, накопление, использование, обезвреживание, транспортирование и размещение которых может повлечь причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям и окружающей среде» [4]. Положения постановления распространяются на лампы с содержанием ртути не менее 0,01% масса.

3. Федеральный закон от 10 января 2002 г. №т-ФЗ «Об охране окружающей среды» [5].

Вместе с тем, общей федеральной модели утилизации ртутьсодержащих отходов, какая существует в европейских странах, где обычно присутствует национальный оператор, в России и Китае пока нет. Возможные варианты отличаются ответственностью сторон. Так, главным ответственным за сбор ламп лицом могут быть указаны городские службы, торговые сети или производители.

В большинстве же регионов контрольные мероприятия Роспотребнадзора показывают отсутствие инфраструктуры по централизованному сбору и переработке РСО, особенно в части сбора люминесцентных ламп от населения. Число безопасно утилизирующих лампы предприятий является низким. Важным моментом решения вопросов сбора и утилизации является повышение экологического правосознания у населения. Одним из драйверов может стать социальная реклама, а также экономические или административные механизмы стимулирования [5].

В результате исследования было выявлено, что экономические показатели России значительно отстают от показателей Китая, в связи с неразвитой электроэнергетикой, а с экологической точки зрения, и у России, и у Китая существуют большие проблемы.

В заключении можно предложить следующие меры для развития электроэнергетического комплекса России: электроэнергетические компании должны отказаться от «коммерческой тайны», т.е. должны стать публичными. Результаты их деятельности должны быть доступны для постоянного анализа и контроля; привлечение инвестиций в электроэнергетические комплексы для модернизации оборудования и увеличения мощностей; применение законодательства в области электроэнергетики на практике.

Список использованной литературы.

1. Прогноз развития энергетики до 2040 года. [Электронный ресурс] // ExxonMobil. URL: http://www.exxonmobil.ru/Russia/Russian/PA/energy_o_view.aspx (дата обращения: 19.09.2012 г.).

2. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. (Издание второе, переработанное и дополненное). – М.: РУСАКИ, 2010. – 498 с.

3. Электроэнергетика: тенденции и прогнозы. [Электронный ресурс] // РИА Аналитика. URL: www.ria.ru/research (дата обращения: 20.09.2012г.).

4. Проблемы утилизации энергосберегающих ламп. [Электронный ресурс] // Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. URL: http://gisee.ru/articles/eco_influence/24532/ (дата обращения: 20.09.2012 г.).

5. Федеральные законы [Электронный ресурс] // Министерство энергетики РФ. URL: <http://minenergo.gov.ru/documents/zakon> (дата обращения: 20.09.2012 г.).

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ЕГО МЕСТО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Ю.В. Соколова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: brasilka14@yandex.ru

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

В последнее время в России созревает достаточно серьезный вопрос: кто займет место ныне распадающихся крупных монополистических предприятий, относящихся как к тяжелой, так и к другим не менее важным отраслям промышленности? Поэтому необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса, так как они могут дать России необходимую насыщенность рынка, устойчивые цены, среду конкуренции, которой так не хватало малым крупным монополистам-гигантам, из-за чего страдало качество, а процесс внедрения новых технологий всегда был заторможен.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях.

Реформирование экономики России невозможно без развития и совершенствования различных форм хозяйствования, одна из таких форм – малое предпринимательство. Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы.

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. Считается, что малые экономические структуры имеют большое значение, с точки зрения создания рабочих мест и поддержания рынка. Сегодня актуальными являются вопросы организации малых предприятий. Кроме того, малые предприятия рассматриваются в качестве символа производственной мобильности, рыночной гибкости и инновационной восприимчивости.

На заре экономических реформ, в период острейшего экономического кризиса, существовало расхожее мнение, что «нас спасет малый бизнес». И сегодня многие экономисты считают, что основой экономики должен стать малый бизнес. Так, М. М. Хаит отмечает: «Хотя «лицо» любого развитого государства формируют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы (крупного капитала) в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования яв-

ляется малое предпринимательство как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и функционирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой крупного бизнеса».

Генезис экономики малого бизнеса в России существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по общей численности малых предприятий. [1]

В первой половине 1990-х гг. малое предпринимательство в нашей стране развивалось чрезвычайно высокими темпами (число предприятий малого бизнеса в 1992-1995 гг. выросло более чем в 7 раз), затем темпы его развития снизились (число малых предприятий за 1995-1998 гг. увеличилось в 1,5 раза), а в 1999-2004 гг. количество этих предприятий возросло незначительно – лишь на 2,6 %.

На начало 2007 г. в России было зарегистрировано 1 млн. 37 предприятий малого бизнеса, что на 53,5 тысяч больше, чем в начале предыдущего года (2006 г.). При этом на предприятиях малого бизнеса занято 9,5 млн. человек, что на 535 тысяч больше, чем год назад.

Количество зарегистрированных малых предприятий в России на 2010 год уменьшилось на 3,6 %, среднесписочная численность занятых на малых предприятиях снизилась на 2,9 %. При этом в региональном разрезе итоги года достаточно позитивны: количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей увеличилось в 45 регионах, увеличение среднесписочной численности занятых на малых предприятиях отмечено в 36 регионах. Такие данные представлены в докладе Национального института системных исследований (НИСИП), подготовленном на основе ежеквартальных данных Федеральной службы государственной статистики об уровне малого предпринимательства в регионах Российской Федерации.

На 1 января 2011 года количество зарегистрированных малых предприятий в России за год уменьшилось на 3,6 % и составило 219,7 тысяч. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей уменьшилось на 5,7 единиц и составило 154,8 тысяч.

На 1 января 2012 года количество зарегистрированных малых предприятий в России за год увеличилось на 5,1 % (11,9 тысяч) и составило 231,6 тысяч. [3]

На сегодняшний день деятельность малого бизнеса охватывает практически все отрасли экономики и выполняет ряд важнейших функций по диверсификации и адаптации производства, дальнейшему развитию инфраструктуры и сферы услуг, смягчению социальных проблем, в том числе снижению уровня безработицы.

Однако по уровню развития малого бизнеса наша страна заметно отстает от других стран «большой восьмерки»: на тысячу жителей в России приходится 6 малых предприятий, в то время как в Англии – 46, Японии – 50, Италии – 68, США – 74.

Вклад в ВВП малого бизнеса России составляет всего 15,7 %, что в 3,5 раза меньше, чем у развитых стран. Несмотря на то, что малый бизнес занимает прочное место в отечественной экономике, он не полностью реализует свои социальные функции, а поэтому малоэффективен и, следовательно, имеет в России недостаточно высокий социальный статус.

По кредитованию малого бизнеса, согласно данным Всемирного банка, Россия занимает 148-е место.

В настоящее время в Российской Федерации не сложилась благоприятная среда для развития бизнеса. Несомненно, особое влияние на развитие малого бизнеса оказывает само государство.

Практика государственного содействия немонополистическому сектору экономики развитых стран показывает, что правительственный выбор основных направлений этого содействия происходит на основе исследований данного круга проблем. Поэтому важнейшая задача органов власти определить приоритетные направления развития малого бизнеса. В России к таким направлениям отнесены:

- 1) производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- 2) производство продовольственных, промышленных товаров, товаров народного потребления;
- 3) производство лекарственных препаратов и медицинской техники;
- 4) оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг;
- 5) строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения.

Соответственно, одним из важных инструментов государственного содействия развитию мелкого бизнеса является прямая финансовая помощь, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении ими займов из других источников и льготного налогообложения. Особая система государственной поддержки существует для предприятий, занимающихся научно-исследовательскими работами. Главное место в этой системе занимают финансовая помощь и информационное обеспечение исследовательских работ.

Сейчас, при корректировании многими политическими партиями и движениями своих программ, в них можно заметить меняющееся отношение к малому бизнесу. Так из всех программ можно выделить главные общие идеи:

- 1) приоритетное развитие малого предпринимательства – не самоцель, а одно из основных условий экономического и социального возрождения России;
- 2) массовое широкомасштабное развитие малого предпринимательства позволит предоставить работу миллионам граждан, высвобождающихся из государственных и приватизированных предприятий;
- 3) реализация мероприятий по обеспечению производственной и инновационной поддержки малых предприятий позволит создать значительное количество новых малых предприятий, до 12 млн. предприятий, и новых рабочих мест, прежде всего, для социально незащищенных слоев.

Малое предприятие, играющее все большую роль в региональных социально-экономических процессах, учитывает своеобразие каждого региона, формирует значительную долю доходной базы бюджета и является решающим фактором экономической стабилизации через создание местных потребительских рынков и новых рабочих мест.

Если не вдаваться в подробности, то сегодня выделяют четыре основных направления для решения проблем малого бизнеса. Первое – поменять психологию власти к малому бизнесу. Отойти от мнения, что малый бизнес не платит налоги и находится в серой экономике. Второе – реформирование и упрощение налогообложения. При сегодняшней системе, когда отнимается львиная доля дохода, предприятия вынуждены уклоняться от налогов. Третье – сделать прозрачными и внести ясность в акты купли-продажи имущества. И, наконец, решить вопрос с землей, иначе аграрная Россия будет питаться импортом. Четвертое – стимулировать инвестиции населения, которое уже не доверяет ни банкам, ни государству, в малый бизнес. А

это, по некоторым оценкам, заставить работать от 20 до 40 млрд. долл., хранящимся под подушками и матрасами. Россия должна жить по принципу, что государство обслуживает потребности и запросы общества, а не наоборот.

Хотелось бы надеяться, что в ближайшее время наша страна пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России. Очевидно, что малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Поэтому лучший выход для России – это государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Список использованной литературы.

1. Хаит М.М. Развитие малого бизнеса на основе реструктуризации крупных предприятий // Вестн. Моск. ун-та. Экономика – 2006. – № 4. – С. 32–37.

2. Щетинин О. Развитие малого бизнеса в России. – М.: Сфера, 2008.

3. Число малых предприятий (без микропредприятий) и их распределение по видам экономической деятельности на 1 января 2012 года [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/reform/#> (дата обращения 16.06.2012).

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ: ДИНАМИКА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА

Д.Г. Сухих

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: daria_suxix@mail.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В данной статье рассмотрены основные проблемы российской внешней торговли. Проведен сравнительный анализ внешнеэкономической деятельности России и Китая и сделаны соответствующие выводы.

На протяжении столетий внешняя торговля была и есть основой международных экономических отношений, так как рост мирохозяйственных связей ускорил процесс формирования международного разделения труда, что соединяет все страны в единое хозяйственное целое. А это свидетельствует, что интернационализация хозяйственных связей обусловлена развитием производительных сил, которые, перерастая национальные рамки, приводят к необходимости интернационализации производства. Для экономического роста России очень важное значение имеет внешняя торговля.

Для того чтобы товар вышел на мировой рынок, необходима не только конкурентоспособная цена, но и качество. Отсталость производственной базы, крайне низкий объем инвестиций в реальный сектор и замедление структурной перестройки экономики приводят к тому, что товарная структура экспорта большинства стран бывшего СССР если и меняется, то не в лучшую сторону, то есть увеличивается доля топливно-сырьевой продукции низкой степени переработки. Экономический кри-

зис внес свои коррективы в оборот внешней торговли. Сравнительная динамика внешнеторгового оборота отражена на рисунке 1.

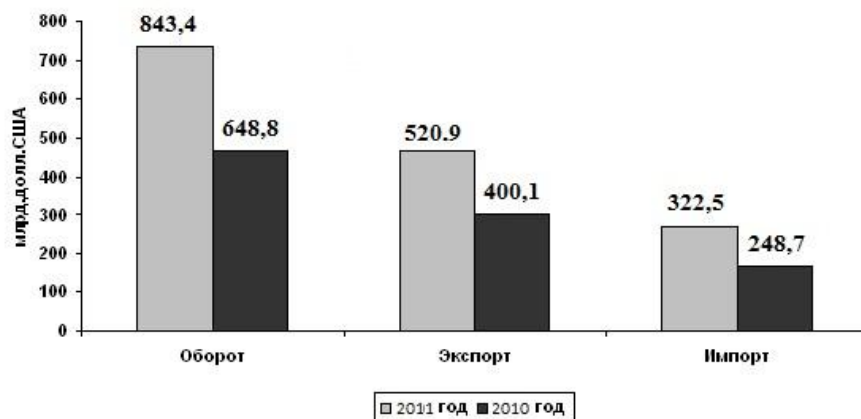


Рис. 1. Объем внешней торговли РФ в 2010–2011 гг.

Таким образом, внешнеторговый оборот России в 2011 году составил 843,4 млрд. долл. и по сравнению с 2010 годом увеличился на 30%, в том числе со странами дальнего зарубежья – 451,5 млрд.долл. (повышение на 27,8%), со странами СНГ – 98,5 млрд.долл. (повышение на 29,7%) [1].

Экспорт России в 2011 году составил 520,9 млрд. долл. и по сравнению с 2010 годом увеличился на 29,9%. Причиной увеличения стоимостного объема экспорта России явилось увеличение, в конце 2010 года, уровня цен основных сырьевых товаров, экспортируемых Россией. Несмотря на явный рост внешней торговли, экономика России все еще находится не на высоком уровне.

Для более наглядного представления развития экономики России, целесообразно сравнить её с экономикой Китая. Так как обе страны входят в союз БРИКС, обе ещё не перешли к абсолютной рыночной экономике и обе ещё ищут наиболее рациональный путь развития экономики. Однако Китай существенно опережает Россию. Наиболее четко это видно на рисунке 2.

Китай экспортирует огромное количество одежды и обуви, продовольствия, бытовой техники и прочего. Структура импорта отражает процессы международной специализации промышленности, интернационализации хозяйства и бедность минеральной отечественной базы. Китай отличается низкая среди промышленно развитых стран степень самообеспеченности сырьем и топливом, страна почти полностью зависит от ввоза многих видов минерального и промышленного сырья. По многим видам минерального сырья она выступает крупным покупателем на мировых рынках. На нее приходится свыше 35 % мирового импорта железной руды, свыше 20% руд цветных металлов и каменного угля, так же Китай крупнейший импортер электроэнергии [2, с.115].

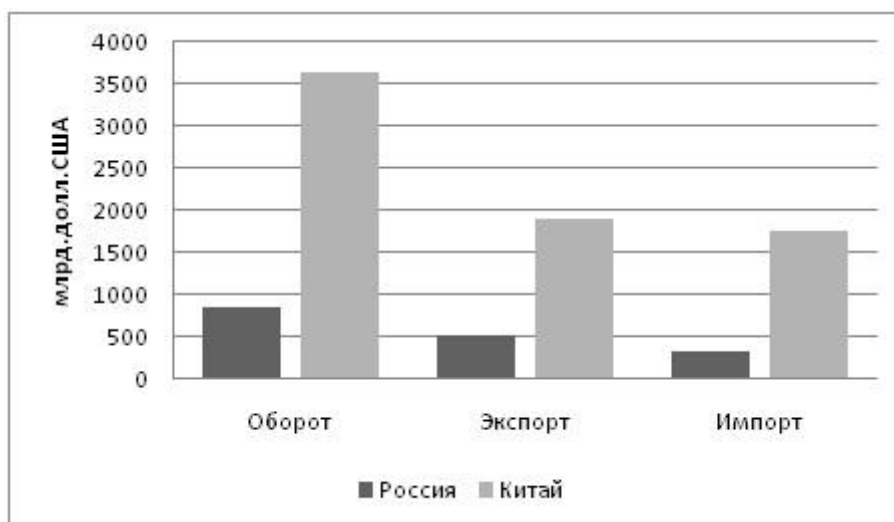


Рис. 2. Сравнительный анализ объема внешней торговли России и Китая в 2011 году

Проведя сравнительный анализ с Китаем, можно выявить, что необходима структурная диверсификация нашего экспорта. Потому что, во-первых, нельзя игнорировать факт не безграничности наших экспортных сырьевых ресурсов (прежде всего нефти). Во-вторых, необходимо учитывать изменение положения на мировых рынках сырьевых товаров. Западноевропейский рынок нефти - основной объект российского нефтяного экспорта – близок к насыщению (из-за добычи в Северном море). В-третьих, ориентация исключительно на экспорт сырьевых товаров не может быть стратегически правильной, ведь цены на сырьевые товары изменчивы и подвержены колебаниям. Задача улучшения экспорта России сверх актуальная.

В области структуры импорта необходимо повысить роль импорта в возрождении и модернизации российской экономики, ослабив его потребительскую направленность. Ведь примерно 50% импорта продовольствия может качественно производиться в стране, для этого имеются все необходимые ресурсы, например большинство продуктов сельского хозяйства.

Существенно на внешнюю торговлю России повлияло и вступление страны в ВТО. В этом есть как положительные, так и отрицательные стороны.

В первую очередь Россия будет ограничена в применении инструментов государственного регулирования экономических обменов и субсидий. Кроме того, возможности защиты внутреннего рынка товаров и услуг от иностранной конкуренции будут ограничены четырьмя инструментами, такими, как экспортный тариф, антидемпинговые, защитные и компенсационные тарифы.

Положительным моментом является, прежде всего, внедрение в российское законодательство стабильных, предсказуемых правил игры и единых подходов в применении механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности. Распространение этих правил на Россию повысит ее инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов и сделает более предсказуемым экономический и правовой климат для российских субъектов экономики. Во-вторых, хоть и не сразу, существенно улучшатся условия доступа на мировые рынки российских товаров и услуг. Это позитивно отразится и на экономической деятельности российских предприятий, и, как следствие, на доходах российского бюджета. А так же, Россия полу-

чит доступ к механизму разрешения торговых конфликтов и право участия в разработке новых правил международной торговли[3].

Анализ внешнеэкономической деятельности РФ позволил сделать следующие выводы:

- В настоящее время экономика России существенно повысила уровень своего развития, однако по прежнему отстает от других развитых стран. Чтобы от этого избавиться, нужно увеличивать экспорт готовой продукции, а не жить только за счет богатой сырьевой базы;
- Сейчас импорт в основном имеет потребительскую направленность, что мешает развитию внешнеэкономической деятельности. Большую часть импортируемых товаров можно качественно производить в стране;
- Нужно увеличивать объем инвестиций в реальный сектор экономики. Для этого нужно минимизировать административные барьеры, а так же политические и экономические риски.

Список использованной литературы.

1. Статистика внешней торговли / Официальный сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс] // URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения 07.09.2012).

2. Лопатов В.А. Торговые отношения России со странами мира в конце XX – начале XXI века. – М.: Эксмо, 2011. – 234 с.

3. Экономика России // Внешняя торговля [Электронный ресурс] // URL: www.ruseconomy.ru (дата обращения 07.09.2012).

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Г.М. Тажин

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: Gizat_tazhin@mail.ru

Научный руководитель: Нехода Е.В., доктор экон. наук, профессор

В статье анализируются ключевые теоретические и практические вопросы модернизации госуправления и государственной службы Российской Федерации на современном этапе. Выделяются особенности реформирования, в частности, когда реализация реформ не ведет к развитию государственных институтов. Рассматриваются три сценария проведения реформ. Предлагается новая модель государственного управления, включающая пять основных элементов развития. Акцент делается на институциональные, организационные и кадровые проблемы.

Модернизация органов государственного управления на сегодня одна из самых актуальных и освещаемых тем. В ходе монографических исследований, анализа исторических публикаций были сделаны следующие выводы, получившие развитие в настоящей статье.

Основной частью стратегии модернизации России является совершенствование работы государственного аппарата. Здесь требуется четкое определение существующих проблем и разработка планов по их решению. Предложим наше видение современной ситуации в России, основанное на изучении отечественного и зарубежного опыта.

В мировой практике существует определенный алгоритм модернизации системы госуправления в постсоциалистических странах, когда на первом этапе основное внимание уделяют правовым актам и законодательству. Затем переходят к созданию стабильно функционирующих институтов и организаций в системе государственного управления. А далее активно работают над вопросами повышения эффективности работы всей системы на основе анализа текущих проблем и разработанной «идеальной» модели государственной службы.

Особенностью России является незавершенность двух последних этапов, поэтому в современной повестке дня стоят вопросы формирования новых и развития действующих государственных институтов, а также повышение их эффективности и результативности в условиях все большего ограничения бюджетных расходов, внешней нестабильности, ускоренного проведения структурных и институциональных реформ.

Сразу отметим, что понятия реформирование и развитие необходимо разделить, так как в принципе реформы должны вести к развитию, но это не всегда получается на практике. Поэтому необходимо оперативно выявлять критические пункты процесса реформ. Теория и практика выделяет три сценария и, соответственно, несколько траекторий реформирования и выполнения правительственных программ и проектов.

Сценарий 1. Успешное развитие по намеченному плану и достижение плановых показателей.

Сценарий 2. Снижение показателей и вступление процесса в «замкнутый цикл» по принципу «шаг вперед и откат назад».

Сценарий 3. Выход из этого «замкнутого цикла» по двум сценариям: движение вперед или возврат к старой, первоначальной точке.

С учетом того, что многие социальные явления имеют определенную цикличность в своем развитии, вполне закономерно, что институциональные реформы также обладают этим качеством. Эти циклы обусловлены не только политическим развитием (электоральный цикл), но и социальными и экономическими циклами, которые отличаются своим характером и периодичностью. Для оперативного реагирования необходимо знать, когда реформы начинают затухать и начинается движение вспять, а также когда они начинают топтаться на месте. Принятие своевременных мер позволяет вновь вернуть процесс реформирования в нормальное русло и перейти на высокую траекторию поступательного движения. Но для этого требуется оценить все потенциальные риски (составить карту рисков) и разработать оперативные планы по управлению рисками (превентивный и чрезвычайный планы). Таким образом, необходимо предусмотреть все опасности и сформировать три стратегии реформ с учетом объективных и субъективных обстоятельств, которые условно можно назвать – стратегическое наступление, стратегическая оборона и стратегическое отступление.

В итоге, реформы системы государственного управления должны вести не к появлению бюрократической демократии, а к повышению профессионализма и открытости государственной службы в целом. Комплексный анализ показывает, что процесс реформирования госаппарата в России в настоящий момент находится на втором этапе, поэтому необходимо перевести его на другую, более высокую траекторию развития. Реформы должны быть связаны с социально-экономическим развитием как страны, так и самих органов государственной власти и управления. Заметим, что во многих зарубежных странах зарплата чиновников привязана к средней зарплате по стране, и она пересматривается каждый год. Растут доходы у населения, увеличивается зарплата у чиновников, снижаются доходы – это сразу сказывается и на доходах чиновников. Система ясная и справедливая. Кстати, отрицательным моментом второй траектории является все большее выделение финансовых средств и ресурсов под различные реформаторские проекты без твердых гарантий их окупаемости, появление «черных дыр» в бюджете и резкий рост коррупции.

Выделим несколько приоритетных проблем совершенствования деятельности госаппарата в Российской Федерации на сегодняшний момент. Институциональные проблемы связаны с разделением реформирования государственного управления по трем независимым направлениям – административная реформа, реформа государственной службы и бюджетная реформа. Здесь много негативных последствий, начиная с того, что многие мероприятия дублируются, а другие упускаются из вида, создавая определенные «провалы» в программах реформирования. Так, очевидно, что простая реорганизация организационных структур и перераспределение функций без изменения качества человеческих ресурсов малоэффективны, поскольку уровень профессионализма и отношение к работе остаются прежними. Кроме того, возникают вопросы, связанные с определением приоритетов в реформах: правильно ли сначала проводить мероприятия и только потом создавать системы управления? Должны ли служащие проходить переподготовку и курсы повышения квалификации до или после завершения программ, проектов? Так, оснащение государственных органов современными компьютерами и программным обеспечением без взаимосвязи с тотальным обучением госслужащих умению ими грамотно пользоваться означает лишь пустую трату бюджетных средств. Также можно выделить недостаточно яс-

ную ситуацию с госструктурой, которая бы отвечала за развитие системы государственного управления целом (речь идет о тактическом уровне управления). Много проблем возникает во взаимоотношениях между федеральными и региональными органами власти, особенно в сфере межбюджетных отношений, когда ряд государственных функций и полномочий передается субъектам Федерации, бюджетные доходы которых недостаточны для их выполнения. Хотя это не только чисто российская проблема.

Основные средства и инструменты преодоления этих барьеров включают: разработку стандартов и правовых механизмов; контрактную систему; систему сотрудничества и интеграции; развитие индикаторов выполнения и оказания госуслуг; создание координирующих структур и организаций; проведение информационных совещаний и встреч; совместные пилотные проекты и инновации [1].

Кадровые проблемы. Здесь важно не упускать из виду работу с высшим руководящим составом госслужащих. Это связано с отсутствием достаточного числа квалифицированных управленцев, а также характером их работы, которая включает управление различными ресурсами, группами служащих и государственными организациями. Следует выделять программы повышения квалификации по направлениям: эффективность административных процедур, современная государственная служба и новые ценности, информационные и мобильные технологии, работа со СМИ, языковая грамотность и культура управления, управление программами и проектами. Для того чтобы начать эту работу, всем руководителям министерств и агентств было предложено определить 3–8 приоритетных целей, которые можно достичь за 12–24 месяца на основе ключевой миссии данного ведомства. В условиях России на индивидуальном уровне необходимо развитие двух систем – стимулирования и мотивации, предназначенных для руководителей и рядовых служащих. Так, немецкие коллеги часто недоумевали, когда при встречах речь заходила о системе премирования госслужащих. По их мнению, это обязанность каждого чиновника – хорошо выполнять свои служебные обязанности при условии, что государство гарантирует им достойный уровень жизни. В большинстве стран дополнительные выплаты чиновникам не превышают 20–30% от их основных должностных окладов [1]. Таким образом, для повышения эффективности государственной службы России необходимо несколько ключевых условий. Основными являются:

1. Создание системы централизованного управления государственной службой и выделение ответственного государственного органа.
2. Формирование механизма оптимизации организационных структур и численности кадров государственной службы.
3. Создание особой системы работы с высшими руководящими кадрами, замещающими административные должности государственной службы.
4. Перевод государственной службы на систему управления по результатам при повышении гласности и открытости в работе госорганов.
5. Изменение системы стимулирования и материального обеспечения государственных служащих.
6. Повышение качества обучения, профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих.

В заключение хотелось бы сказать что, все перечисленные проблемы, а их перечень гораздо больше, можно решить в ближайшей перспективе. Важно, чтобы к таким переменам были готовы наши политические и государственные руководители, поддерживаемые передовыми слоями и группами населения.

Список использованной литературы.

1. Лобанов В.В. Современные административные реформы. Монография. – М.: Изд-во ГУУ, 2007.
2. Лобанов В.В. Госслужба США: подготовка высших руководителей // Государственная служба. – 2009. – № 6.
3. Лобанов В.В. Государственная служба в Южно-Африканской Республике // Государственная служба. – 2008. – № 4.

СТАНДАРТЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

А.Н. Теслюк

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anteslyuk@sibmail.com

Научный руководитель: Яроцкая Е.В., канд. экон. наук, доцент

Обоснована необходимость использования стандартов риск-менеджмента для российских предприятий. Рассмотрены самые распространённые стандарты риск-менеджмента, применяемые зарубежными компаниями. Проанализирована возможность использования этих стандартов в условиях российской действительности.

Год 2012 был ознаменован для России значимым событием: Россия стала полноправным участником ВТО. Вступление в ВТО для каждой страны дает ряд преимуществ, но для их реализации необходимо проводить качественную работу, как на уровне государства, так и на уровне отдельных производителей. Российские производители получают возможность выхода на зарубежные рынки, однако большинство российской продукции не соответствует международным стандартам. Тем временем растет конкуренция со стороны иностранных производителей, которая уже не может быть больше сдержана регулированием таможенных пошлин. Необходимо повышать конкурентоспособность российских предприятий. Одним из методов увеличения конкурентоспособности должно стать внедрение системы риск-менеджмента на предприятиях всех отраслей экономики. Это позволит привлекать иностранных инвесторов, а также расширять рынки сбыта российской продукции.

Практика применения риск-менеджмента в России незначительна. Управление риском не является регулярной функцией или особым, специальным видом управленческой деятельности на предприятиях корпоративного типа в нашей стране. В ходе исследования Качалового Р. М. и Сушко Е. Д. при участии РЭБ на представительном массиве отечественных предприятий с 2005 по 2008 г, посвященного изучению развития риск-менеджмента в России, были выявлены следующие проблемы:

- отсутствие традиций управления риском;
- недостаточная подготовка специалистов в данной области;
- неразвитость институциональной среды риск-менеджмента;
- недостаток и недоступность внятных методических рекомендаций.

Эти недостатки можно устранить в значительной мере, путем внедрения стандартов риск-менеджмента в практику управления предприятий. При этом простое копирование международных стандартов без учета специфики российских предпри-

ятий не приведет к позитивным результатам. Но не стоит отрицать, что международные стандарты могут быть основой для построения отечественной модели риск-менеджмента при условии разумного их пересмотра к условиям российской действительности.

Рассмотрим территориальное распространение стандартов риск-менеджмента по различным странам (табл. 1).

Таблица 1 – Стандарты, действующие на территории различных стран [2]

| Страна | Действовавший ранее стандарт | Текущий или разрабатываемый стандарт |
|--------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| США/Канада | COSO 2004; CAN/CSA-Q850-97 | ISO 31000 |
| Великобритания | IRM/AIRMIC/ALARM; HMT | BS 31100:2008 |
| Австралия/Новая Зеландия | AS/NZS 4360:2004 | соответствует ISO 31000 |
| Континентальная Европа | FERMA: 2002 и др. | ISO 31000; Solvency II:2012 |
| Япония | JIS Q2001:2001(E) | ISO 31000 |
| Китай | GB/T 23694-2009 | ISO 31000 |

Из таблицы видно, что стандарты серии ISO повсеместно распространены среди стран-участниц ВТО. Но стоит добавить, что стандарты принятые ранее не теряют своей актуальности. Перейдем к основным достоинствам и недостаткам каждого стандарта с точки зрения применения их для российских компаний.

Начнем со стандарта AS/NZS 4360:2004, созданного Объединенным техническим комитетом OB-007 «Риск-менеджмент». Данный стандарт стал базой для создания стандарта ISO 31000:2009, который повторил основные положения AS/NZS 4360:2004.

Стандарты AS/NZS 4360:2004 и ISO 31000:2009 дают общее представление о модели управления рисками на предприятии, представляя процесс риск-менеджмента как неотъемлемую часть управления предприятием в целом. Принятие положений данных стандартов требует коренной перестройки всей структуры организации, но практических рекомендаций по внедрению недостаточно, чтобы организация самостоятельно смогла использовать стандарт в своей деятельности. Модель управления рисками может быть принята на российских предприятиях, как некий образец, который необходимо детализировать и уточнять, исходя из специфики предприятия. В целом, оба этих стандарта во многом ориентированы на процессно-ориентированную модель системы управления, не распространенную еще в России. [3].

Национальные стандарты постепенно уступают свои позиции мировым за исключением AS/NZS 4360:2004, BS 31100:2008 и других. BS 31100 был выпущен Британским Институтом Стандартов, он обеспечивает понимание о том, как разработать, внедрить и поддерживать эффективную систему управления рисками в бизнесе. Создатели BS 31100:2008 отмечают, что стандарт не лишен недостатков. Это объясняется тем, что стандарт создавался для организаций всех форм собственности в независимости от их рода деятельности. Отсюда значительное количество абстрактных понятий и общих высказываний, для анализа которых потребуется большое количество времени. Этот стандарт может быть полезен для российских компаний, потому что в нем есть определенная новизна (например, привлечение сотрудников всех уровней к проблеме управления рисков: люди должны выполнять свои

функции и без наличия постоянного контроля), однако его трудно будет использовать без наличия опыта по управлению рисками в компании. Положения стандарта BS 31100:2008 лучше использовать для модернизации уже существующей системы риск-менеджмента [4].

В России стандарт серии BS 31100:2008 практически не используется. Согласно данным консалтингового агентства Smart Consulting, наиболее используемым стандартами в практике современных российских компаний являются COSO ERM и FERMA [2].

Распространение стандарта COSO ERM объясняется тем, что ему должны соответствовать компании, акции которых котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже. Практикующие риск-менеджеры указывают на то, что структура системы управления рисками в соответствии с COSO слишком усложнена. Еще одним значительным недостатком стандарта является то, что он ориентирован в основном на внутреннюю среду организации, и практически не учитывает внешние факторы [5]. Однако стандарт COSO ERM востребован, так как он хорошо согласуется с системой внутрифирменного контроллинга, объединяющей планирование организации и ее управление.

Ситуация со стандартом FERMA обстоит гораздо лучше, потому что в его создании наряду с Федерацией Европейских Ассоциаций Риск Менеджеров принимало участие Русское Общество Управления Рисками. Основное преимущество стандарта FERMA в том, что он содержит четко определенную последовательность действий по постановке системы управления рисками и более конкретные рекомендации по сравнению с аналогичными стандартами. Это позволяет использовать его при постановке системы управления рисками неподготовленному пользователю стандарта [2].

Несомненное достоинство стандартов, рассмотренных выше, в том, что они показывают, как функция управления риском должна пронизывать всю организационную структуру предприятия, охватывать все его подразделения, вовлекая их в сферу управления риском, а также недвусмысленно связывают реализацию функции управления риском со стратегией предприятия. Однако данные стандарты не совсем применимы в российских условиях. К недостаткам данных документов можно отнести то, что в их основу были положены концепции систем внутрифирменного аудита, до сих пор мало распространенных в России, кроме того, они ориентированы главным образом на открытые акционерные компании, доля которых в России, по последним данным, не превышает 10 %. [6].

Россия как страна-участница ВТО получает право использовать режим наибольшего благоприятствования от других членов ВТО, т. е. недискриминационные условия торговли (льготы по таможенным пошлинам и сборам, взимаемым при ввозе или вывозе товаров, а также преимущества по внутренним налогам на производство, обработку и обращение импортируемых товаров). РНБ распространяется в основном на готовую продукцию, так как поставки сырья и топливно-энергетической продукции не регулируются ВТО. Если же взглянуть на структуру российского экспорта, то становится очевидно, что основной экспортной статьей пока остается сырье. Перестройка структуры экспорта возможна при условии, что российские предприятия сократят свои издержки и уменьшат себестоимость российских товаров. Одним из способов уменьшения издержек производственного процесса является внедрение системы риск-менеджмента на предприятии, которое в пер-

спективе позволит избежать излишних трат при наступлении неблагоприятных событий.

В этой связи очевидной становится необходимость создания регламентов и стандартов по управлению рисками в деятельности фирм, адаптированных к российским условиям с учетом накопленного зарубежного опыта. При этом в России и странах СНГ уже накоплен собственный опыт по разработке и использованию систем управления риском, наработанного, в том числе за счет ряда конференции проводимых, в частности, обществом «РусРиск» и другими профессиональными объединениями. НП «Русское общество управления рисками» уже объявило о начале работы над проектом профессионального стандарта «Управления рисками (риск-менеджмент) организации».

Список использованной литературы.

1. Качалов Р.М., Сушко Е.Д. Отношение российского менеджмента к управлению хозяйственным риском: эмпирическое исследование / Препринт #WP/2008/245. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. – 75 с.

2. Хамазина Т. Стандарты риск-менеджмента [Электронный ресурс] // Блог SMART Consulting. 2011. URL: http://blog.smarter.com.ua/risk-management/risk_mngt3.html. (дата обращения 23.09.12).

3. Марцынковский Д. А. Обзор основных аспектов риск-менеджмента // Компетентность. – 2009. – №1. – С. 36–43.

4. Leitch M. What's good about BS31100? [Electronic resource] // Internal Controls Design website by Matthew Leitch. 2009. URL:<http://internalcontrolsdesign.co.uk/bs31100/index.shtml> (дата обращения 24.09.2012 г.)

5. 10 reasons not to like the COSO ERM framework [Electronic resource] // Blog at WordPress.com. 2011. URL: <http://normanmarks.wordpress.com/> (дата обращения 24.09.2012 г.)

6. Качалов Р.М. Качество управления предприятием и стандарта риск-менеджмента [Электронный ресурс] // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». 2012. URL: <http://conf.hse.ru/2012/program>. (дата обращения 25.09.2012 г.)

ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ РФ

Е.Д. Ткаченко

Томский политехнический университет, г. Томск.

E-mail: tked91@bk.com

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

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

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

В значительной мере нехватку средств в региональных и местных бюджетах в настоящее время можно объяснить общим состоянием бюджетной системы страны, вызванным недостатком налоговых и других поступлений, возросшими потребностями в расходах. Постепенно, по мере вывода российской экономики из кризиса, данная причина будет играть все меньшую роль. Сложнее дело обстоит с субъективными причинами нехватки финансовых ресурсов в региональных и местных бюджетах. Среди них следует выделить: недостаточно экономически обоснованное распределение налогов и налоговых доходов между бюджетами разных уровней; ограниченные права местных и региональных органов в управлении налогами; низкий уровень заинтересованности, а также ответственности органов власти за разви-

тие налоговой базы на соответствующей территории и некоторые другие причины, ослабляющие самостоятельность региональных и местных бюджетов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Список использованной литературы.

1. Дотационные регионы России [Электронный ресурс] // Международный деловой портал «Инвестиции. Инновации. Бизнес». URL: www.spb-ventchur.ru/news/2176.htm (дата обращения 23.09.12).

2. Кирдина С.В. Бюджетный федерализм в реформируемой политической системе России [Электронный ресурс] // URL: <http://www.kirdina.ru/> (дата обращения 23.09.12).

3. Шишлов А.В. Бюджетное законодательство и межбюджетные трансферты // Финансы. – 2007. – № 11. – С. 7.

4. Бюджетный кодекс Российской Федерации.

5. Пансков В.Г. К вопросу о самостоятельности бюджетов // Финансы. – 2010. – № 6. – С. 5.

МЕХАНИЗМ ЭНДАУМЕНТА В КАЧЕСТВЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ВЫСШЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

В.В.Ткачёва

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail:baddevil2@mail.ru

Научный руководитель: Чистякова Н.О., канд. экон. наук, доцент

В статье затрагивается проблема государственно-частного партнёрства в сфере образования. Особое внимание уделяется механизму целевого капитала как одному из видов государственно-частного партнёрства. Освещаются преимущества реализации данного механизма и аспекты, препятствующие его распространению в Российской действительности.

В настоящее время в России нарастает тенденция выстраивания механизмов сотрудничества системы высшего профессионального образования и бизнеса. Вузы достаточно активно используют механизмы государственно-частного партнерства в своей деятельности, привлекая до 50% средств внебюджетного финансирования. Механизмы экономической поддержки являются одними из наиболее распространенных форм сотрудничества образовательных учреждений и предприятий. В то же время данные механизмы не всегда воспринимаются как формы государственно-

частного партнерства. Вместе с тем, если проекты экономической поддержки осуществляются на средне- и долгосрочной основе и предполагают использование комплекса механизмов, а также получение обоюдной выгоды участниками, то это государственно-частное партнерство.

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) в образовании с финансовых позиций его определения это система долгосрочных отношений между государством, образовательными учреждениями, субъектами частного бизнеса экономики, некоммерческими организациями и индивидуальными инвесторами по финансированию и реализации проектов в сфере образования на основе объединения ресурсов и распределения доходов, нефинансовых выгод, расходов и рисков [1].

Механизмами ГЧП, получившими наибольшее распространение в сфере высшего профессионального образования (ПО) это: заказы на подготовку кадров, совместные образовательные программы, грантовая и стипендиальная поддержка студентов и преподавателей, аренда и концессии, инвестиции, а также модернизация образовательной инфраструктуры и создание эндаумент-фондов. Принятый 30 декабря 2006 г. Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческими организациями» дает возможность формирования в РФ такого механизма ГЧП, как фонд целевого капитала (эндаумент-фонд).

Цель механизма – создание эндаумент-фонда для реализации стратегически значимых целей и задач деятельности образовательного учреждения (ОУ) – развития научно-исследовательской деятельности, совершенствование материально-технической базы, повышение заработной платы сотрудников ОУ и стипендии учащихся ОУ.

Основными задачами механизма являются создание эффективных и прозрачных условий для частного финансирования в сферу ПО со стороны физических и юридических лиц, расширение доходной базы образовательных учреждений и повышение их финансовой стабильности, развитие финансового планирования деятельности образовательных учреждений при наличии долгосрочного источника финансирования, обеспечение контроля и мониторинга эффективности использования полученных средств.

Эндаумент (от англ. endowment – дар, пожертвование) – это целевой капитал некоммерческой организации, сформированный за счет денежных пожертвований и переданный ею в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. [3] Эндаумент наполняется преимущественно за счет благотворительных пожертвований. При этом на реализацию целей организации направляются не пожертвования доноров, а доход от сформированного донорами капитала. Государственные и муниципальные образовательные учреждения вправе реализовывать механизм целевого капитала только через деятельность специализированной организации управления целевым капиталом (эндаумент-фонд). Механизм создания эндаумент-фондов широко распространен в зарубежной практике как один из наиболее эффективных механизмов финансирования деятельности образовательных учреждений за счет благотворительных пожертвований физических и юридических лиц.

Инициатором учреждения эндаумента может быть само ОУ или субъекты частного сектора – юридические и физические лица, заинтересованные в его развитии. Лицами, заинтересованными в создании эндаумент-фондов образовательных учреждений, могут являться руководители и менеджмент, сотрудники, выпускники,

ассоциации (объединения) выпускников (преподавателей и др.), крупнейшие спонсоры и партнеры ОУ и др. [2]

Фонд формирует целевой капитал и передает его управляющей компании, получает доходы от управления целевым капиталом и направляет (распределяет) эти доходы конкретным образовательным учреждениям, являющимся конечными получателями доходов от целевого капитала. Порядок использования целевого капитала определяется в уставе фонда и его финансовом плане.



Рис.1. Схема работы механизма целевого капитала

К положительным моментам создания механизма финансирования в форме эндаумент-фонда стоит следующее:

1. Все доходы, полученные от доверительного управления целевым капиталом, не облагаются налогом на прибыль.
2. Финансовую прозрачность процесса расходования денежных средств для учредителей фонда и любых заинтересованных лиц.
3. Долгосрочный характер финансирования.

Правовые барьеры для реализации данного механизма отсутствуют. В то же время действует ряд факторов, препятствующих активному привлечению государственных инвестиций в сферу профессионального образования через механизм целевого капитала, а именно ограничена по видам имущества, которое может быть передано для формирования целевого капитала. Он может быть сформирован исключительно за счет пожертвований, внесенных жертвователем (жертвователями) только в виде денежных средств в отличие от зарубежной практики (в валюте Российской Федерации или иностранной валюте). Это во многом обусловлено проблемой «прозрачности» и обеспечения контроля на всех этапах формирования и использования целевого капитала, а также исключения возможности реализации схем уклонения от налогообложения.

Ограничения по размеру целевого капитала и сроку его формирования. Согласно Закону о целевом капитале минимальный размер капитала составляет 3 млн руб. При этом, если в течение 1 года после поступления первого пожертвования общая сумма собранных средств не превысит трех миллионов рублей, целевой капитал не может быть сформирован. В этом случае некоммерческая организация

Налоговые аспекты деятельности эндаументов. Ещё один существенный недостаток российского законодательства состоит в отсутствии всяческих льгот для бизнеса. Международный опыт предполагает, что средства, отданные на благотворительность, не облагаются налогом.

Неразвитость в России культуры и традиции благотворительности. В связи с низким уровнем доходов большей части населения в стране, привычным традиционным бесплатным образованием, отсутствием доверия к благотворительным организациям, традиции благотворительности и эффективные механизмы ее осуществления, особенно среди физических лиц – граждан России, на данный момент не сформированы.

Сегодня эндаументы рассматриваются всеми заинтересованными сторонами как эффективный инструмент укрепления финансовых ресурсов вуза. При адекватной законодательной поддержке со стороны государства, пропаганде культуры благотворительности и эффективном управлении фондом со стороны руководства он действительно способен стать таким инструментом и сыграть важную роль в развитии российского образования.

Список использованной литературы.

1. Романенко Н.М. Государственно-частное партнерство в образовании в организационно-правовой форме целевого капитала // Terra Economicus. – 2010. – Т. 8. – № 4–3. – С. 215–217.

2. Эндаумент-фонды (фонды целевого капитала) государственных и муниципальных образовательных учреждений: организация деятельности, состояние и перспективы развития: Практическое руководство /Я.М.Миркин (руководитель проекта), К.Б. Бахтараева, А.В.Левченко, М.М.Кудинова (при участии Т.В.Жуковой). – М.: Финансовый университет, 2010.

3. Эндаумент как источник финансирования деятельности высших учебных заведений Барашков О.А., Скворцова Ю.В. (МГУ им.Н.П.Огарева, г. Саранск, РФ) [Электронный ресурс]. // URL: http://www.science-bsea.bgita.ru/2011/ekonom_2011_1/barashkov_skvorcova.htm (дата обращения 23.09.12)

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ

А.О. Туйметова, Л.М. Борисова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: annie_tuymetova92@bk.ru

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

Единственным путем дальнейшего развития России может быть формирование такого социально-экономического строя, который позволил эффективно развивать общество на основе максимальной мобилизации трудовой и общественно-политической активности всех слоев и социальных групп населения. Таким общественным строем может быть лишь общество, экономической основой которого является социально ориентированная экономика устойчивого развития.

Так как экономика всегда должна быть социальна, то она не может существовать без человека и в принципе не нужна, бессмысленна без него. Это значит, с одной стороны, без людей экономика не может функционировать, от качества самого человека (людей) зависит развитость экономики. А с другой стороны, от уровня и стадии развития экономики зависит человек, уровень и качество его жизни.

Социальная ориентация экономики предполагает подчинение хозяйства задачам развития личности. Необходимость формирования социально-ориентированной экономики обусловлена следующими факторами:

- задачами гуманизации общественных отношений, предотвращения роста бедности и преступности;
- научно-технической революцией, главным двигателем которой является творческий труд, немислимый без удовлетворения разумных потребностей работника;
- необходимостью создания нормальных условий жизнедеятельности людей, когда уровень экономического развития многих стран позволяет удовлетворить их основные потребности.

Социально-ориентированная экономика сформировалась в странах Северной Америки и Западной Европы. Что касается России, то ее экономика при господстве административно-командной системы в сравнительно спокойный период 1953-1985 гг. могла обеспечить минимально нормальный уровень жизни, но в целом она не обеспечивала возможности раскрытия творческого потенциала личности, а многие разумные потребности не могли быть удовлетворены из-за постоянного дефицита потребительских товаров и услуг и выделения средств на развитие социальной сферы по «остаточному принципу». Тем не менее, административно-командная система имела и ряд достижений в социальной области: бесплатное образование и здравоохранение, гарантия рабочего места при практически всеобщей занятости. Уступая рыночной экономике в эффективности хозяйственной деятельности, насыщенности потребительского рынка товарами и услугами, административно-командная система опережала рыночную в перечисленных социальных моментах. Поэтому переходная экономика – это желание сочетать социалистическую социальную систему с эффективностью рыночной экономики.[1]

Рыночная экономика продемонстрировала свои преимущества в отношении обеспечения ускоренного развития научно-технического прогресса, мобилизации личности и хозяйствующих субъектов на достижение собственного благополучия. В то же время, это та система экономических отношений, в которой отсутствует социальная справедливость, гуманная составляющая и признается лишь рыночная сила. Мало того, она руководствуется исключительно экономической эффективностью, отбрасывая всё то, что не укладывается в стоимостные оценки на текущий момент. Она слабо ориентирована на социум и экологию в той их части, в которой преобладают не материальные, а духовные ценности, что обуславливает необходимость вмешательства государства в экономические отношения.

Необходимо затронуть такую тему как противоречия социальной справедливости и экономической эффективности, потому что это очень тесно связано с ориентацией экономики.

Что же такое социальная справедливость экономики? Социальная справедливость в сфере экономики – это соответствие системы экономических отношений (преимущественно отношений распределения) представлениям, потребностям, интересам, господствующим в данном обществе. Так, в разные эпохи считалось справедливым распределение благ в зависимости от следующих критериев: по статусу рождения (аристократ, свободный плебей, раб); по положению (чиновник, простолюдин); по имуществу (собственник, пролетарий); по труду; по едокам (в крестьянской общине в России). В настоящее время в общественном сознании россиян сло-

жились три основных критерия социальной справедливости: уравнилельный, рыночный (распределение доходов по факторам производства) и трудовой.[2]

А экономическая эффективность – это способ действий, обеспечивающий получение в результате осуществляемых усилий и затрат ресурсов максимального (наилучшего) результата. В принципе она противоречит социальной справедливости в таких сферах, как перераспределение ресурсов в пользу малоимущих, поддержание всеобщей занятости, решение экологических проблем и др. Противоречие между экономической эффективностью и социальной справедливостью – это отражение противоречия между производством и потреблением. В современных условиях применяется более широкое понятие социально-экономической эффективности, включающее категории социальных издержек (заболеваемость, загрязнение окружающей среды и т.д.) и социальных благ (здоровье, образование, научный потенциал). Такое расширение понятия экономической эффективности связано со стремлением к социальному консенсусу или хотя бы к смягчению социальных противоречий, без чего вообще невозможно нормальное функционирование экономики, создание социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения. Опыт развитых стран демонстрирует механизм соединения социальной справедливости и экономической эффективности. «Дорогая» рабочая сила побуждает экономику достигать прироста производства и улучшения качества за счет научно-технического прогресса, применения ресурсо- и трудосберегающих технологий.

В последние годы все чаще звучат голоса о кардинальном повороте реформ в сторону формирования социально ориентированной рыночной экономики. Это тем более актуально, поскольку мировой опыт передовых стран содержит не только элементы социальной рыночной экономики в разных странах, но и опыт претворения её в жизнь.

Список использованной литературы.

1. Кондрашова Т.К. Государство на различных этапах трансформации командно-административной системы в социальное рыночное хозяйство// Вестник Московского университета. – 2009. – № 2. – С. 58–64.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Перевод с английского 11-го изд. Том I. – М.: Республика, 1992. – 380 с.

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА ТИП СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

И.А.Туманова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: inna-tum@yandex.ru

Научный руководитель: Аникина Е.А., канд. экон. наук, доцент

В статье дается определение социально-трудовых отношений, и характеризуются их основные направления. Автор рассматривает типы социально-трудовых отношений, на основе чего делает вывод относительно существующего на сегодняшний день типа социально-трудовых отношений в России. Исследуется влияние миграции на тип социально-трудовых отношений посредством анализа проблемы нелегальных мигрантов.

Социально-трудовые отношения отражают поведение людей, характеризуя экономические, психологические и правовые аспекты взаимосвязей между ними, обусловленных самой их трудовой деятельностью [1]. Литература по проблемам экономики и социологии труда анализирует социально-трудовые отношения по трем основным направлениям: субъекты, предмет и типы отношений. Наиболее важными субъектами социально-трудовых отношений являются: наемные работники, профсоюзы (союзы наемных работников), работодатели, союзы работодателей и государство [2]. Наемным работником является человек, который заключил трудовой договор с представителями предприятия, государством или какой-либо общественной организацией. Профессиональные союзы создаются для защиты социально-экономических интересов наемных работников (возможно, и лиц свободного труда). Деятельностью профсоюзов являются обеспечение занятости, гарантий приемлемых условий труда и его оплаты. Объединения профсоюзов могут выступать гарантом соблюдения прав наемных работников, защищая их интересы в трудовых конфликтах. Работодатель может выступать собственником или действовать от лица собственника в найме работников. Союзы работодателей создаются для защиты социально-экономических интересов работодателей. Государство выступает как субъект социально-трудовых отношений и может выступать, прежде всего, как защитник прав граждан и организаций.

В качестве предмета социально-трудовых отношений рассматриваются цели, к достижению которых стремится человек на различных этапах своей деятельности. На первых этапах от рождения до окончания обучения социально-трудовые отношения связаны с проблемами профессионального обучения. Во время активной трудовой деятельности основными являются отношения найма и увольнения, условия и оплата труда, переподготовка и карьерный рост. В период после трудовой деятельности главной становится проблема пенсионного обеспечения. Психологические, этические, правовые формы взаимоотношений в процессе трудовой деятельности характеризуют типы социально-трудовых отношений [1]:

- солидарность – предполагает совместную ответственность людей, основанную на личной ответственности и общности интересов. Определенные группы людей обладают одинаковыми интересами, выявляя их и оценивая, они создают основу для защиты своих общих интересов и противостояния угрожающей опасности;

- патернализм – формируется на уровне государства и предприятия. Это жестко регламентированные трудовые отношения, примером которых может являться

Япония, где на предприятиях действует система трудовых отношений, основанная на принципе пожизненного найма;

- субсидиарность – основывается на личной ответственности человека и самореализации, что должно предотвращать перенесение ответственности на общество;

- партнерство – наиболее развито в странах с рыночной экономикой. Самыми популярными формами социального партнерства являются двупартизм и трипартизм;

- конфликт – предельный случай обострения противоречий в трудовых отношениях, который влияет на социально-трудовые отношения двояко: и положительно (сигнал о необходимости совершенствования социально-трудовых отношений), и отрицательно (фактор, разрушающий эти отношения), поэтому в паре с конфликтом на постоянной основе должны выступать социальное партнерство и солидарность;

- дискриминация – произвольное ограничение прав субъектов социально-экономических отношений – при найме на работу или при увольнении, при выборе профессии, при продвижении по службе, при оплате труда, при получении образования и т.д., где равные отношения – главный признак развитого общества.

Анализируя взаимоотношения работника, работодателя и государства можно предположить, что в России на сегодняшний момент смешанный тип социально-трудовых отношений, включающий в себя субсидиарность и солидарность. Данное предположение базируется на том, что человек отвечает за свою работу самостоятельно, в тоже время, существуют профсоюзы, которые по своей сущности выполняют функцию поддержки при конфликте с работодателем.

Государство устанавливает траекторию на развитие социального партнерства как типа социально-трудовых отношений, что указано в Трудовом кодексе РФ. Партнерский тип трудовых отношений считается оптимальным для формирования гражданского общества. Соблюдение интересов между партнерами в сфере производства и услуг происходит в форме коллективных договоров (соглашений) различного уровня или в форме индивидуальных трудовых контрактов (договоров). Таким образом, в настоящее время в России происходит переход от одной системы трудовых отношений – системы жесткого их регламентирования – к другой – контрактной (договорной) [3].

В «Докладе о международной миграции 2012», написанном экспертами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), сообщается, что численность временных трудовых мигрантов в России вдвое больше, чем в США. В то же время США считается одной из самых неблагоприятных в этом отношении стран. Получается, что в России самое большое количество трудовых мигрантов в мире, при этом большинство из них нелегальные мигранты [4]. По оценкам экспертов, примерно 1,5-2 млн [4] приезжают на работу нелегально. Эти люди выполняют в основном сезонные работы, они приезжают в основном в мае и уезжают в сентябре-октябре. Как правило, они приезжают заработать, чтобы решить финансовые проблемы у себя на родине, а не для того, чтобы остаться надолго. В основном они выполняют работы сферы услуг: ухаживают за газонами, заняты на строительных работах, как в жилищном секторе, так и на промышленных объектах.

При этом только одна четверть мигрантов работает на основе письменного трудового или гражданско-правового договора с работодателем [5]. Договор с работодателем в устной или письменной форме заключается на один год. Но какой-то процент работает и по три, шесть месяцев. Зарплату многие получают раз в месяц, некоторые – по окончании работ. Если такие мигранты не имеют собственных

средств к существованию, то оказываются в полной зависимости от работодателя и работодатели находят различные предлоги, чтобы не выплачивать заработную плату.

Что же касается влияния миграции на тип социально-трудовых отношений, то стоит отметить, что большинство мигрантов в России остаются нелегальными, а это значит, что отношения между работниками-мигрантами и государством больше похожи на конфликт.

Трудовые отношения принимают различные формы выражения в зависимости от состояния связей между заинтересованными группами в обществе в целом и на предприятии в частности. Поэтому при их регулировании должны быть учтены такие факторы, как организация и разделение труда, управление рабочей силой и урегулирование внутренних конфликтов, возникающих в структуре общественного производства. В России переход к рынку сопровождался практически полным устранением государства от управления трудом. В сложных и неоднозначных условиях был проведен процесс приватизации государственной собственности. Работники приватизированных предприятий оказались в принципиально новых и более сложных условиях, чем прежде [3]. Монетаристские преобразования в нашей стране привели, с одной стороны, к формированию рынка свободной рабочей силы, а с другой – породили безработицу и лишили работников гарантий по занятости. Фактически можно признать, что человек труда, с его интересами и потребностями, оказался один на один с рисками, неопределенностью и нестабильностью, характеризующими современную рыночную экономику.

Подводя итог можно сказать, что в России существует проблема перехода от системы жесткого регламентирования социально-трудовых отношений к контрактной (договорной). Государству требуется с каждым годом создавать все новые и новые барьеры для работы нелегальных мигрантов, но при этом проблема остается открытой. Большинство трудящихся мигрантов работают не по официальному найму с помощью квот, а по устной договоренности, что приводит к трансформации типа социально-трудовых отношений в конфликт. Сложившаяся ситуация требует разработки политики и мер в области миграции, для того, чтобы социальное партнерство начало действовать во всех сферах экономики, в том числе там, где трудятся мигранты.

Список использованной литературы.

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: Норма – Инфра-М, 2001.
2. Нехода Е.В. Развитие социально-трудовых отношений в современных условиях // Вестник Томского государственного университета. – 2004. – № 283. – С. 152-158.
3. Лавров В.Н. Развитие социально-трудовых отношений в России в контексте современной конкуренции // Инновационное образование и экономика. – 2011. – № 8 (19). – С. 31-36.
4. В России самое большое количество нелегальных мигрантов. [Электронный ресурс] // Русский обозреватель. URL: <http://www.rus-obr.ru/days/18751> (дата обращения 23.09.12).
5. Трудовая миграция. [Электронный ресурс] / Временная регистрация. URL: <http://www.vremreg.ru/trudovaya-migraciya/trudovaya-migraciya.html> (дата обращения 23.09.12).

ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ РОССИИ

К.А. Харитонов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lirik_tomsk@mail.ru

Научный руководитель: Калмыкова Е.Ю., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассмотрены такие понятия, как человеческий капитал и инвестиции в человеческий капитал. Выявлено, что человеческий капитал неотделим от его носителей, и что лучшими инвесторам в него в России является государство и частные компании. Также в статье представлена статистика по размеру инвестиций в человеческий капитал в России и в других странах с сопоставимым уровнем развития экономики. Доказано, что для построения экономики знаний, необходим высокий уровень инвестиций и должна обеспечиваться высокая их отдача, что в России невозможно без снижения уровня коррупции.

Основа любого бизнеса – люди, персонал, работающий на предприятии. В условиях развитых рынков капитала конечным ресурсом развития и конкурентоспособности становится человеческий капитал. Человеческий капитал – это важнейшая составная часть современного производительного капитала, которая представлена свойственным человеку богатым запасом знаний и умений, развитых способностей, определяемых интеллектуальным и творческим потенциалом. Основным фактором существования и развития человеческого капитала являются инвестиции. [4]

Инвестиции в человеческий капитал – целенаправленное вложение средств в отрасли и сферы, обеспечивающие улучшение качественных параметров человека, в первую очередь его рабочей силы. [1] На самом деле это понятие куда шире – в особенности, если речь идет о человеческом капитале в контексте модернизационного развития страны и создания экономики знаний. В рамках теории человеческого капитала существует определенная связь между уровнем образования, физическим здоровьем, качеством обучения, объемом производственного опыта и заработной платой. Таким образом, расходы, направленные на повышение качественных характеристик индивида рассматриваются как инвестиции. То есть эти затраты рассматриваются как производственные, так как они со временем многократно компенсируются полученным доходом.

Сегодня от качественных параметров рабочей силы зависит эффективность реализации как достижений НТР, так и ее дальнейшее развитие. Это должно стимулировать, с одной стороны, ускоренное развитие отраслей, связанных с развитием способностей человека, в первую очередь образования, профессиональной подготовки и т.д., с другой – исследования эффективности капиталовложений в данные отрасли.

Человеческий капитал должен рассматриваться как долговременный экономический ресурс, прибыльность использования которого с течением времени возрастает. Органами Росстата было рассчитано, что вложения в образование обеспечивают от 30% и более прироста национального дохода.[2]

Основой Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г. будут инвестиции в человеческий капитал. Предполагается увеличение затрат государства на здравоохранение, образование, науку, культуру и развитие социальных институтов. На протяжении уже 20 лет инвестиции в культуру, образование и науку в России одни из самых низких в мире среди сопоставимых по потенци-

алам стран, а коррупция и криминализация – самые высокие. В рейтинге расходов на образование в долях ВВП (3,8–4% ВВП в последние годы) Россия в 2009 году была на 109-м месте из 186 стран. Для сравнения: в США – 5,5% ВВП; в Швеции и Норвегии – 6,7%; Словении – 5,2%; Франции – 5,6%, Канаде – 4,9%. [5]

Неблагополучно в России и с инвестициями в здравоохранение, т.е. в здоровье населения. В среднем по странам в мире расходы на здравоохранение составили в 2009 году 8,7% ВВП, то в РФ – 5,3% ВВП. В рейтинге у России по этому показателю невысокое 115-е место. А лидеры по инвестициям в здоровье людей – США (как и по инвестициям в образование, науку и в целом в человеческий капитал) – 15,3% ВВП. [5]

Анализ процессов научно-технического развития показывает, что человеческий капитал, циклы его роста и развития являются главными факторами генерации инновационных волн развития и цикличного развития мировой экономики и общества. Причем уровень и качество национального человеческого капитала определяют верхнюю планку в развитии науки и экономики. И без поднятия качества национального человеческого капитала до уровня, требуемого экономикой знаний, качества и этики труда перейти в инновационную экономику и тем более в экономику знаний невозможно. [5]

Инвестиции в российский человеческий капитал не только низки, но и их эффективность намного ниже, нежели в странах с невысоким уровнем преступности и коррупции и высоким качеством жизни. Доллар, вложенный в образование, здравоохранение или науку в США, примерно вдвое эффективнее, чем в России, по причине разворовывания средств и коррупции.

Для решения этой проблемы в России необходимо значительное увеличение количества инвестиций в человеческий капитал. Рост инвестиций необходимо увеличивать за счет повышения инвестиционной привлекательности России и регионов и притока частного иностранного и внутреннего капитала в экономику. Однако не стоит забывать и про сокращение коррупции и разворовывания.

Для повышения качества российского человеческого капитала к нему необходим системный инвестиционный подход – необходимо инвестировать опережающими темпами одновременно во все его составляющие. Необходимо не отделять в стратегиях и процессах развития инвестиции в образование, науку и инновационную систему от инвестиций в воспитание, культуру, здоровье людей, личную безопасность, инфраструктуру, что вместе и называется инвестициями в человеческий капитал и в качество жизни. [5]

Инвестиции в человеческий капитал могут осуществлять: государство, негосударственные общественные фонды и организации, отдельные фирмы, бизнес-ангелы, домохозяйства, международные фонды и организации, а также образовательные учреждения. В настоящее время роль государства в этой области достаточно велика. Государство прибегает как к принудительным, так и к побудительным мерам в этой области. К принудительным мерам относятся обязательное для всех формальное образование в объеме средней школы, обязательные медицинские профилактические мероприятия (прививки) и др. Особенно велика роль государства в важнейших сферах формирования человеческого капитала – в сфере образования и здравоохранения. [3]

Большую роль в создании активов человеческого капитала играют отдельные компании. Они зачастую выступают в качестве самых эффективных производителей такого капитала, поскольку владеют условиями, при которых может быть дана соот-

ветствующая текущим потребностям подготовка персонала, а также обладают информацией о наиболее перспективных направлениях вложения средств в обучение и подготовку. Однако фирмы осуществляют инвестиции до тех пор, пока эти инвестиции приносят чистый доход. [4]

Стратегия повышения конкурентоспособности страны, в основе которой лежит модернизация национальной экономики, реализация прорывных проектов, повышение доли высокотехнологичных производств невозможна без повышения качества человеческого капитала, которое не осуществится без роста соответствующих инвестиций. Важно понимать, что человеческий капитал неотделим от его носителей – отсюда связь с реальными людьми – госслужащими, работниками корпораций, частными бизнесменами и проч. Для индивидуума основной мотивацией для получения образования и профессиональных навыков является рост его доходов. Государство, инвестирующее в эти отрасли социальной сферы, заинтересовано в повышении производительности труда и увеличения налоговых отчислений. Нация, в конечном счете, получает реальную возможность выйти на более высокие показатели конкурентоспособности и т.д.

Совершенно очевидно, что на сегодняшний день инвестирование в человеческий капитал и повышение его качественных характеристик невозможно без соответствующих инвестиций. Важно учитывать и то, что образование развивает в человеке и предпринимательские и организаторские качества, высокий образовательный уровень позволяет оперативно реагировать на изменения в области развития технологий и внедрять новые знания в производство, создавать инновации, что в дальнейшем сможет повлиять на экономику страны в целом. Реализация концепции инвестиций в человеческий капитал должна привести не только к росту доходов населения, увеличению продолжительности жизни, повышению качества обслуживания в здравоохранении и качества образования, но и к повышению конкурентоспособности и развитию предпринимательства, а также к созданию инновационно-креативной экономики страны.

Список использованной литературы

1 Инвестиции в человеческий капитал [Электронный ресурс]. URL: <http://abc.informbureau.com/html>.

2 Россия в цифрах. 2009: Краткий стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

3 Долинца Д.М. Инвестиции в человеческий капитал // Сборник материалов Второй международной научно-практической конференции "Проблемы развития инновационно-креативной экономики" [Электронный ресурс]. URL: <http://econference.ru/blog/conf06/265.html>.

4 Селезнёва Е.В. Инвестиции в человеческий капитал [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. Февраль, 2012. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/02/429>.

5 Корчагин Ю. ЧК дремлет [Электронный ресурс] // Российская газета. № 785 (3). 2011. URL: <http://www.rg.ru/2011/01/25/chelovecheskiykapital.html>.

АНАЛИЗ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

М.А. Черепанова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mari0ch29@mail.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

Кризис 2008 г. наглядно показал России, как она зависит от мировой экономики. Данная статья посвящена анализу текущего состояния экономики, выявлению ее слабых сторон и путей решения проблем.

Кризисы сопровождают всю историю человеческого общества. Вначале они проявлялись как кризисы недопроизводства сельскохозяйственной продукции, с середины XIX в. - как «недопотребления», связанного с нарушением равновесия между промышленным производством и платёжеспособным спросом. До XX века кризис ограничивался пределами одной или двух стран. С развитием торговли стал приобретать международный характер, т.к. она создавала через взаимодополняемость и конкуренцию условия для их распространения.

С очередным кризисом мировое сообщество столкнулось в 2008 году. Он начался в США с обвала на фондовом рынке. И поскольку доллар связывает с экономикой США весь мир, кризис оказал влияние практически на все страны. Российский кризис начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований. Его причинами стали сильная зависимость от цен на энергоносители и слабость банковской системы. [2]

Целью статьи является выявление наличие кризисности или ее отсутствия в экономике России. Задачи: исследование макроэкономических показателей, анализ на их основе текущего состояния российской экономики и перспектив ее развития.

Экономический кризис проявляется в резком переломе конъюнктуры, что моментально влечет спад производства, рост безработицы, увеличение банкротств.

Таким образом, можно выделить следующие признаки кризиса: общий спад экономики, замедление или прекращение роста ВВП; уменьшение промышленного производства; повышение уровня инфляции; повышение уровня безработицы. [1]

Для анализа текущей ситуации в стране необходимо проанализировать эти показатели за период с 2005 по 2012 год.

ВВП России в 2011 году составил 2,414 трлн. долл.– это самый высокий показатель в период с 2005 по 2011 год. В 2005 ВВП было равно 766,2 млрд. долларов. Проанализировав динамику роста ВВП можно сделать вывод, что Россия находится на стадии роста, но темпы роста значительно ниже, чем до 2008 года. [3]



Рис 1. Динамика роста ВВП с 2005 по 2012 гг. [4]

Рост промышленного производства в 2005 г. составлял 3,9%. В 2011 г. рост замедлился и составил 4,7%. Даже, несмотря на то, что промышленное производство по темпам продолжает опережать рост всей экономики, т.е. рост ВВП, это происходит в основном за счет роста производства в добывающих отраслях и энергетике. Кроме того сейчас наблюдается замедление роста промышленного производства.



Рис 2. Динамика роста промышленного производства с 2005 по 2012 гг. [4]

Если исследовать динамику инфляции, то можно сделать вывод, что правительству удалось стабилизировать ситуацию в стране, если в 2005 году инфляция составляла 10,3%, то в 2011 г. ее уровень был относительно низок – всего 6,1%. Однако при этом необходимо отметить, что наряду со снижением уровня инфляции произошло увеличение процентных ставок по потребительским кредитам.

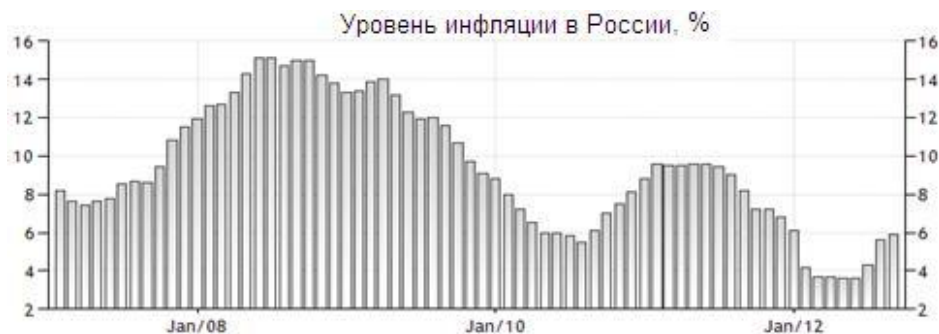


Рис 3. Динамика инфляции с 2006 по 2012 гг. [4]

Ситуацию с безработицей также можно считать положительной. Если в 2005 году уровень безработицы составлял 7,2%, то в 2011 г. – 6,6%.



Рис 4. Динамика безработицы с 2005 по 2012 гг.[4]

Таким образом, макроэкономическая ситуация в стране сейчас стабильная и нет прямых показателей кризиса, но замедление темпов роста большинства показателей говорит о наличии проблем в экономике, кроме того на ряду с этим существует ряд факторов, которые вызывают значительные опасения.

Во-первых, это отток капитала, если в 2005 году из России было вывезено около \$3 миллиардов. По итогам 2011 года отток капитала из России составил 80 млрд. долларов. [3]

Во-вторых, слабость банковской системы. Сбербанк является фактически монополистом на рынке банковских услуг, следствие – высокие процентные ставки, кроме того большая часть населения страны не стремится хранить деньги в банках, в следствии зависимость от иностранных заимствований.

В-третьих, негативно сказывается ослабление рубля. Лишь 35% импорта составляют конечные товары, остальное – комплектующие для промсборки. Поэтому девальвация приводит к удорожанию не только потребительских товаров, но и оборудования и комплектующих для промышленности. Выходом была бы локализация производства компонентов, но для этого нужны инвестиции. [1]

Проанализировав вышеперечисленные показатели, можно сделать вывод, что кризис в России носит системный характер, связан он с наличием долгосрочных проблем в экономике нашей страны: зависимости от сырьевых цен, слабости банковской системы, плохого инвестиционного климата.

Замедление большинства показателей говорит о преддверии нового кризиса, к этому необходимо добавить спад в Европе и замедления роста экономики США и Китая, что в следствии может привести к падению спроса на энергоресурсы. Если цены на нефть упадут до 70 долларов за баррель, российская экономика снова окажется под угрозой. Краткосрочным решением проблемы является, безусловно, средства резервного фонда, однако для дальнейшего развития страны необходимо развивать бизнес-среду и инновационный сектор экономики. Для решения этих проблем необходим четкий и ясный план, концепция, стратегия и частные стратегии, составляющие все вместе единый и комплексный мегапроект выхода России из системного кризиса на путь инновационной экономики.[2] Необходимо привлекать инвестиции, тем самым удастся решить проблему с оттоком капитала, и создавать условия для развития конкуренции, обеспечивая юридические гарантии.

Чаще всего «новые развитые» страны начинают с того, что производят дешёвые товары (как Китай), а потом двигаются вверх по цепочке добавления стоимости (как Тайвань и Южная Корея), возможно России следует воспользоваться опытом этих стран, чтобы преодолеть «голландскую болезнь».

Список использованной литературы.

1. Захаров Н. Кризис и мотивация // Коммерсант.– 2012. – № 19. – С. 15–17.
2. Корчагин Ю.А. Кризис в России // Воронеж: ЦИРЭ. Вестник. – 2011. – № 25. – С. 3–13.
3. Селиванова М. К какому кризису готовится Россия [Электронный ресурс] // Газета «РИА Новости». URL: www.ria.ru (дата обращения: 24.09.2012 г.).
4. Сайт экономической статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tradingeconomics.com> (дата обращения: 26.09.2012 г.).

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

А.С. Шумакова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anie.shumakova@gmail.com

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

Предпринимательская деятельность является самостоятельной, инициативной и рискованной деятельностью граждан, направленной на систематическое получение прибыли (дохода) законным путем, поэтому в работе показано, кто может быть субъектом малого предпринимательства и каков механизм его государственной поддержки. На основе использования действующего законодательства и многих нормативных актов изложена система государственной поддержки и регулирования малого предпринимательства, основные пути и формы финансово-кредитной, материально-технической и другой поддержки, без которой малое предпринимательство не может динамично развиваться.

Развитие экономики страны и рост благосостояния возможны только на пути становления цивилизованного рынка, укрепления основ демократии. Малое предпринимательство уже показало себя важнейшей составной частью экономического организма страны, источником благосостояния граждан, опорой социально-политической стабильности общества. В развитых странах в малом бизнесе и сфере услуг занято более половины трудоспособного населения, где, именно в этих отраслях, создается значительная доля национального богатства. Уже сегодня в России малых предприятий и индивидуальных предпринимателей насчитывается порядка шести миллионов, произведенная ими продукция составляет более 10% в валовом национальном продукте, а эффективность работы в малом предпринимательстве существенно выше, чем при других формах производства.

Современные индивидуальные предприниматели успешно действуют на рынке, постоянно расширяя сферу своей деятельности, и в итоге могут обеспечить достойные условия жизни себе и своим близким. Неудивительно, что все больше людей, задумываясь о своем будущем, стремятся организовать собственный бизнес. На сегодняшний день в России зарегистрировано почти пять миллионов индивидуальных предпринимателей, что составляет около 3,3% всего населения страны. Ежегодно в стране регистрируется порядка 140 тыс. индивидуальных предпринимателей.

Малое предпринимательство создает самый широкий спектр товаров и услуг общей стоимостью в десятки триллионов рублей. Однако, развивая и поддерживая становление рыночных отношений, необходимо думать не только о сугубо матери-

альной выгоде. Как увязать инициативу предприимчивого человека с интересами общества? Как в конкретных жизненных обстоятельствах создать атмосферу здоровой, созидательной конкуренции? Решение этих и многих других вопросов уже в самом скором будущем определит в нашем обществе профессиональный и нравственный облик среднего класса - основы стабильности и материального благополучия России. Предприниматель в своей практике должен опираться на действующее законодательство Российской Федерации.[1]

С сегодняшнего дня вступают в силу изменения в российском налоговом законодательстве, которые могут кардинально изменить функционирование и структуру экономики страны в целом и малого бизнеса в особенности. Эксперты поделились с «Росбалтом» своими прогнозами развития малого предпринимательства, а заодно подвели итоги прошедшего года.

В целом в 2010 году по сравнению с 2009-м условия для ведения малого бизнеса в России изменились незначительно, инициатив по его поддержке было немного, констатирует руководитель направления Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) Алексей Шестоперов. Основные меры, направленные на развитие малого бизнеса, поддержки высокотехнологичных компаний. В частности, были приняты решения по компенсации роста налогов для высокотехнологичных предприятий (сохранение для них ставки страховых взносов на уровне 14%), по освобождению от налога на имущество на срок до 3 лет предприятий, внедряющих энергоэффективное оборудование, по снятию всех ограничений для перехода малых внебюджетных предприятий вузов и научных центров на упрощенную систему налогообложения.

Конечно, и это неплохо, но в кризисном 2009 году государство обращало гораздо больше внимания на малый бизнес. Так, в 2009 году было принято довольно много значимых для малого бизнеса решений: новое законодательство о проверках предприятий, переход к уведомительному порядку начала бизнеса, расширение доступа к госзаказу, льготные условия технологического присоединения малого предприятия к электросетям и так далее.[2]

Малый бизнес играет важнейшую роль во всей мировой экономике. И Россия - не исключение. Но, к сожалению, уровень развития малого предпринимательства в нашей стране по всем параметрам уступает зарубежному, недостаточно влияния на формирование рыночной экономики и на решение задач по обеспечению занятости населения. В подтверждение говорит и сравнительная статистика. Если, на 1 тысячу жителей в странах Евросоюза приходится 45 малых предприятий, а в США - 80, то в России всего 6. Проигрываем мы и по соотношению работающих на малых предприятиях к общему числу занятых - в Европе это 70%, а в России - 11%, и по доле вклада в ВВП, более 50% и порядка 12% соответственно.

К тому же сегодня малый бизнес в нашей стране практически не развивается количественно, находясь в состоянии численной стагнации. Это говорит о том, что данный сектор сталкивается с рядом серьезных проблем, без решения которых не будет ни его дальнейшего развития, ни совершенствования его структуры.

И проблемы эти надо устранять законодательно. Но, принимать скоропалительные решения в данном случае не стоит. Нужен обдуманный и проработанный документ, устраивающий и предпринимателей и государство, в том числе регионы.

Разработанный совместно с бизнес-сообществом, законопроект предусматривает применение патентной системы наряду с другими режимами налогообложения. Налоговая ставка по ней устанавливается в размере 6%, а налоговый период - ка-

лендарный год. Для сравнения – ставка ЕНВД равна 15%, а налоговый период – квартал. Патент выдается по выбору – на период от 1 до 12 месяцев. При применении данной системы налогообложения индивидуальный предприниматель вправе привлекать наемных работников, средняя численность которых не должна превышать 15 человек. При этом доход от реализации по итогам налогового периода не должен превышать 60 миллионов рублей.

Данная система может применяться в отношении 47 видов деятельности закрепленными федеральным законом, но вводится в действие и может быть расширена законами субъектов РФ. Кроме того, регионы могут самостоятельно определять и размер годового налогооблагаемого дохода – от 100 тысяч до 1 миллиона рублей. Это зависит от вида деятельности предпринимателя. Для крупных городов с населением свыше одного миллиона человек сделано исключение: максимальный уровень налогооблагаемой базы составит 3 миллиона рублей.

Есть в законопроекте и инструмент, который направлен на стимулирование поддержки предпринимателей со стороны муниципалитетов. Изменения в Бюджетном кодексе закрепляют соотношение частей уплачиваемых налогов –10% в бюджет субъекта РФ, а 90% – в бюджеты муниципальных районов и городских округов.

Говоря о плюсах законопроекта можно отметить и то, что при переходе на патент предприниматель освобождается от приобретения кассовых аппаратов, от ведения бухгалтерии, ему не надо предоставлять налоговые декларации. Учет будет вестись по упрощенной форме – книге доходов и расходов.

Изменения вступят в силу уже с 2013 года, но применение патентов будет добровольным. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) сохранится до 1 января 2018 года.

Оценивая законопроект в целом, можно смело говорить о том, что это серьезный шаг во взаимодействии государства и бизнеса. При подобном дальнейшем взаимодействии будут решены многолетние и сложные проблемы. [3]

Список использованной литературы.

1. Малый бизнес и его значение в экономике России [Электронный ресурс] // Малый бизнес Карачаево-Черкессии. URL: <http://www.mb09.ru/obshchie-polozheniya-o-malom-predprinimatelstve/malyi-biznes-i-ego-znachenie-v-ekonomike-rossii> (дата обращения 17.06.2012).
2. На грани выживания малый бизнес [Электронный ресурс] // «Ofintrade». 2012. URL: http://www.ofintrade.ru/news/2880/na_grani_vizhivaniya_maliy_biznes.html (дата обращения 17.06.2012).
3. Чижов С. Малый бизнес основа экономики [Электронный ресурс] // Партия «Единая Россия» 2005-2012. URL: <http://voronezh.er.ru/news/2012/6/4/chizhov-malyj-biznes-osnova-ekonomiki/> (дата обращения 17.06.2012).

КАК НАМ ПОДДЕРЖАТЬ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Т.В. Щетинина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: tat23371@yandex.ru

Научный руководитель: Колупаева В.А., канд. экон. наук, доцент

В работе дана общая характеристика сложного состояния сельского хозяйства Томской области. Определены проблемы, препятствующие полноценному развитию российского АПК. Особое внимание уделено проблеме кредитных отношений.

Томская область – зона рискованного земледелия. Сельское хозяйство – это не только отрасль экономики. Это – целый мир, связанный с традиционным образом жизни крестьянина. Продолжающееся десятилетиями разрушение русской деревни привело к тому, что этот мир оказался на краю гибели. В период начала 90-х годов сельское хозяйство считалось бесперспективной отраслью, «черной дырой» называли ее. Разрушение сельского уклада – это потеря продовольственной безопасности страны, потеря культурных традиций, это запустение огромных территорий. Все это относится и к Томской области, которая считается зоной рискованного земледелия. Из 31,5 млн. гектаров, сельскохозяйственные угодья занимают лишь 8 % от общей площади земель, остальное – тайга, заболоченный лес и болота. Более 80 % пахотных земель сосредоточено на юге области, где выращивается пшеница, рожь, овес, ячмень. Обеспеченность пахотными угодьями в Томской области – одна из самых низких в Западно-Сибирском регионе: 0,7 га на одного жителя. Да и особенности сибирского климата не благоприятствуют успешному развитию сельского хозяйства. Тем не менее, по статистике каждый третий сельский житель в Томской области занят в агропромышленном производстве. Выпуск продукции сельского хозяйства в Томской области за 2012 год (январь-сентябрь) составил 12685,2 млн. руб. и сократился к соответствующему периоду прошлого года на 1%. Но известно, что природные катаклизмы в этом году нанесли очень большой урон всему нашему сельскому хозяйству. В регионе насчитывается 123 тысячи личных подсобных хозяйств, более 1000 крестьянских (фермерских) хозяйств и около 100 крупных сельскохозяйственных предприятий. И многие из них сегодня просто мечтают о переходе на интенсивные формы хозяйствования, на новые технологии, которые бы делали наше сельское хозяйство менее зависимым от природы.

Но что же мешает переходу сельского хозяйства на интенсивные методы развития? Существует ряд проблем, препятствующих полноценному развитию сельского хозяйства. Среди этих проблем можно выделить следующие:

– острый недостаток оборотных средств. Связано это, прежде всего, с низкими закупочными ценами на сельхозпродукцию, которые часто не покрывают даже текущих затрат;

– вторая серьезная проблема – техническое оснащение, приобретение новой техники и оборудования. Впервые за последние шесть лет процесс технического перевооружения в регионе фактически остановился.

– третья проблема – это инвестиционные кредиты, которые необходимы для модернизации сельского хозяйства. В области в настоящее время все серьезные инвестиционные проекты в агропромышленном комплексе заморожены.

Но сельское хозяйство не может обойтись без современного технического оснащения. Для приобретения техники и оборудования нужны немалые средства. Существуют три варианта приобретения машин и оборудования: за счет собственных ресурсов, государственной поддержки и с использованием заемных средств и поставки по лизингу. В России источники финансирования АПК соотносятся следующим образом: 51,4 % – заемные средства предприятий, организаций и других источников, 45,7 % приходится на собственные средства, и лишь по 1,5 % на средства федерального бюджета и бюджеты субъектов Российской Федерации.

Но в силу своей специфики картина финансирования в Томской области несколько иная. За прошлый год было приобретено всего 10% машин и оборудования за счет собственных средств, Сельскохозяйственные производители Томской области в 2011 году получили из федерального и областного бюджетов 1 млрд. 190,3 млн. рублей, что на 14,5% меньше, чем в 2010 году. Остальное – на заемные средства и по лизингу, то есть кредитование и помощь государства жизненно необходима.

Самой сложной проблемой кредитных отношений для всех отраслей экономики является долгосрочное кредитование капитальных вложений.

Как у них? Как известно, сельскохозяйственный кредит в зарубежных странах является важным элементом экономического развития аграрного производства. Также широко применяется льготное кредитование фермеров с целью обеспечения оптимальных условий производства для хозяйств. Льготы часто предоставляются в рамках целевых программ, отражающих приоритеты государственной политики. Так, пятая часть объема средне- и долгосрочных кредитов рентного банка ФРГ финансируется на льготных условиях по программам «Сельское хозяйство», «Молодые фермеры» и «Обновление деревни» и др. Основной принцип льготного кредитования – частичная компенсация действующей процентной ставки из бюджетных средств. Однако механизм его применения в отдельных странах меняется в зависимости от конкретных условий. Так, в Австрии размеры льготной ставки кредита и бюджетной компенсации находятся в прямой зависимости от процентной ставки банка, во Франции льготная ставка фиксирована, и ставка банка влияет лишь на объем бюджетной компенсации. В Германии стабильны оба показателя.

А как у нас? В России также была разработана Программа развития АПК, которая предусматривает общий объем финансирования в 2008–2012 годах за счет средств федерального бюджета – 551,3 млрд. руб. В 2010 году из федерального бюджета на поддержку АПК выделено 107 млрд. 600 млн. руб., при этом на 30% увеличен объем субсидирования процентных ставок по кредитам – до 80 млрд. рублей. Государство будет в полном объеме выполнять все ранее взятые на себя обязательства по субсидированию кредитов, привлеченных сельхозпредприятиями.

Кредитование сельскохозяйственных предприятий осуществляется с изучением особенностей каждого предприятия и может предназначаться для разных целей. В России кредитование сельскохозяйственных предприятий – сфера деятельности не только специализированных банков, но и других, которые выдают целевые и нецелевые кредиты. Но все же интересно ознакомиться с конкретными предложениями профильных банков. Например, Россельхозбанк предлагает следующую программу кредитования сельского хозяйства:

1. Кредит на приобретение доильных залов.
2. Кредит на приобретение прицепной и/или навесной техники.

3. Кредит на приобретение зерноочистительного и птицеводческого оборудования.

Но в России имеется много проблем, связанных с кредитованием. Прежде всего, у наших банков мало долгосрочных ресурсов для кредитования инвестиций, у сельхозпроизводителей – недостаточно средств даже для обслуживания кредитов. Поэтому, кроме банков, этим могут заниматься различные финансовые фонды. Серьезным кредитором финансирования приобретения техники, оборудования и племенных животных должен стать лизинговый фонд, подведомственный Минсельхозу. Ресурсы фонда формируются только за счет госбюджета. Процесс модернизации АПК идет наиболее успешно там, где власть берет на себя расходы по компенсации части процентной ставки по кредитам. Особое внимание в стране уделяется развитию малого агробизнеса: фермерам (за 2010 год выдано 6000 кредитов на сумму 14,5 млрд. руб.) и личным подсобным хозяйствам. В российской деревне насчитывается более 18 млн. домашних хозяйств, и личное подворье – это их реальный источник доходов. Рассматривая вопросы организации кредитования сельской экономики, учитываются потребности и социальной сферы. Выдаются кредиты на газификацию и электрификацию жилья, инженерные коммуникации, успешно работает федеральная программа автокредитования. Автокредиты с частичным субсидированием ставки государством выдают Сбербанк, ВТБ 24, Россельхозбанк. Россельхозбанк кредитует заготовку и переработку дикорастущих плодов и ягод, лекарственных растений, развития народных промыслов. Наблюдается тенденция снижения процентных ставок, увеличения сроков кредитования, пролонгации выданных ранее кредитов. Государство поддерживает аграриев субсидированием кредитов на покупку семян, минеральных удобрений, льготными ценами на ГСМ.

В качестве заключения: альтернативы нет – только развитие. Два столетия назад известный американский политический деятель Уильям Брайон отмечал: «Сожгите дотла наши города и оставьте наши фермы – и ваши города возникнут вновь, словно по волшебству. Но разрушите наши фермы – и улицы каждого города в стране зарастут травой». Жизнь ежедневно подтверждает этот постулат. Благополучие городов во многом зависит от благополучия деревни. Нужно делать все, чтобы те, кто родился в селе, продолжили дело своих родителей. А для этого необходимо не только обеспечить их работой, но и создать надлежащие бытовые и иные социальные условия. С уверенностью можно сказать, агропромышленный комплекс России избавился от образа хронически депрессивного сектора экономики и вышел на новый уровень развития. Перед народным хозяйством стоит большая задача – Россия должна стать одной из экономически развитых стран мира. Национальная банковская система может способствовать экономическому развитию страны. Эта структура может и должна активно поддерживать село. У банков большое количество кредитных программ, как для частных лиц, так и для крупного бизнеса. Все больше семей, проживающих в селе, обзаводится личным подсобным хозяйством при помощи кредитов банков. Сельскохозяйственные кредиты востребованы, доступны, выдаются под реальные проекты. Расширение кредитования агропромышленного комплекса страны – важнейший фактор экономического роста России.

Список использованной литературы.

1. Россия в цифрах 2011. Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2011. – 479 с.

2. Найти новые пути решения // Минсельхоз России [Электронный ресурс]. // 2012. URL: <http://www.mcx.ru/news/news/show/6816.355> (дата обращения 23.09.12).

3. Поздняков В. Сельское хозяйство России: результаты реформ // Газета «Завтра» [Электронный ресурс]. // 2011. URL: <http://www.zavtra.ru/content/view/2011-12-0571> (дата обращения 23.09.12).

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Е.Л. Щукова

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

E-mail: evgeniyashukova@mail.ru

Научный руководитель: Баркова В.В., ст. преподаватель

Характер формирования и функционирования рынков труда зависит от разных факторов и условий, взаимосвязанных между собой. В нашей стране рынок труда только формируется. Поэтому ряд факторов формирования рынка труда, - остаётся, в настоящее время, мало изученным. В этой статье более близко рассмотрена сущность факторов и их формирование

Актуальность темы формирования рынка труда определяется многогранностью проблем современного рынка труда, ее недостаточной разработанностью.

Целью данной статьи является исследование вопроса, факторов формирования рынка труда.

Задача: изучить сущность факторов формирования рынка труда.

Существующее своеобразие условий формирования российского рынка труда определяется многообразными факторами, различающимися по сфере, глубине, направленности и длительности действия. Одни из них имеют глобальный (однонаправленный или разнонаправленный) характер влияния на движение спроса и предложения на рынке труда. Другие действуют избирательно, активизируя или сужая только спрос на труд или только предложение рабочей силы. Есть факторы локального (территориального) или отраслевого характера. Разнообразие и разноплановость действия факторов, определяющих специфику тенденций, складывающихся на локальных рынках труда и в целом по России предполагает их субординирование и классификацию. Без этого было бы затруднительно обоснованно выбрать способы регулирующего воздействия на рынок труда, масштабы высвобождения и безработицы, разграничить функции государственных органов исполнительной власти, ответственных за организацию трудовых отношений и процессов занятости.[1, с. 59].

Формирование рынка рабочей силы определяется совокупностью факторов:

- численностью трудоспособного населения, желающего трудиться и уже занятого в качестве наёмной рабочей силы или предпринимателей;
- демографическими условиями и характером пополнения этого контингента трудоспособного населения (естественный и миграционный источники);
- организационными формами занятости (разнообразием форм организации наемного труда);

- фондом жизненных средств и соотношением денежных доходов, трудовых и социальных пенсий, влияющих на мотивацию труда пенсионеров и женщин, имеющих детей;
- социально-экономическими условиями, обеспечивающими формирование и развитие рабочей силы (профессиональная подготовка, повышение квалификации);
- численностью вооруженных сил в стране и продолжительностью службы в них.

К основным элементам рынка труда относятся субъекты рынка труда, правовые акты, правила и нормы, регламентирующие отношения субъектов на рынке труда, конъюнктура, спрос и предложение, конкуренция, гибкость и мобильность на рынке труда, инфраструктура рынка труда. Здесь под основными элементами понимается минимальное число компонентов и признаков, наличие и взаимодействие которых необходимо для нормального функционирования рынка труда.

Важный элемент рыночного механизма – конкуренция. Конкуренция на рынке труда представляет собой наличие большого числа независимых работодателей и наемных работников, возможность для них свободно бороться за престижные рабочие места и квалифицированных работников, свободно входить на рынок и покидать его.[2, с. 116–117].

На макроуровне действуют следующие группы факторов:

1-я группа – демографические факторы (уровень рождаемости и смертности населения в целом, естественный прирост, миграционные процессы, половозрастная структура населения, режим воспроизводства, соотношение городского и сельского населения и др.);

2-я группа – экономические факторы (изменение структуры экономики, инфляционные процессы, ценовая политика, формирование потребительского рынка, уровень инвестиционной активности, внешнеэкономическая деятельность и др.);

3-я группа – социальные факторы (уровень доходов населения, включая трудовые доходы, уровень социального обеспечения и социальной защиты населения, развитие социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство), функционирование системы социального партнерства и др.);

4-я группа – организационно-технические факторы, характеризующие степень развития материально-технической базы производства, уровень организации труда, производства и управления, организация работы государственной службы занятости и негосударственных служб по трудоустройству, подготовке, переподготовке населения и т. п.;

5-я группа – национально-этнические факторы (распределение населения по национальному признаку, соотношение национальных групп и др.);

6-я группа – административно-правовые факторы (развитие законодательной базы, в том числе законов, регулирующих условия найма и увольнения, режимы труда и отдыха, занятость и миграцию, соблюдение конституционных прав и свобод граждан, степень защиты трудовых и иных прав и др.).

Микроуровень обусловлен формированием внутреннего рынка труда на уровне отдельного предприятия (организации). Здесь можно выделить следующие основные группы факторов:

а) технико-технологические (состояние основных производственных фондов, степень механизации и автоматизации труда, уровень и качество технологической

оснащенности рабочих мест, степень использования технологического оборудования и т. д.);

б) организационно-экономические (финансовое состояние предприятия, прогрессивность форм организации труда, производства и управления, профподготовка работников и т. д.);

в) факторы условий и охраны труда (уровень оплаты труда, травматизм и профзаболеваемость, санитарно-гигиенические условия, содержание, характер труда и т. д.);

г) психологические факторы (поведение отдельного индивида, поведение группы людей).[3, с. 68–69].

В результате исследования уточнены и обоснованы особенности современного формирования российского рынка труда, и предложен механизм его регулирования, основанного на выделении основных факторов по ключевым направлениям функционирования.

Список использованной литературы.

1. Кашепов А.В. Рынок труда в России: регулирование и принцип // ЭКО. – 2009. – №3. – С. 59.

2. Дятлов С.А. Рабочая сила в системе рыночных отношений. – СПб.: Санкт-Петербург, 2005. – 116–117 с.

3. Павленков В.А. Рынок труда. – М.: МГУ, 1992. – С. 68–69.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

А.С. Щукина, А.М. Дибров

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: schukina.schura@yandex.ru

Проанализированы представленные в научной литературе варианты определения стратегического менеджмента. Проведено сравнение с понятием стратегическое планирование. Обобщены основные стратегии используемые бизнесом и виды инноваций включаемых в них.

В условиях рыночной экономики и по мере становления амбициозных стратегических целей по содействию модернизации и инновационному развитию экономики России перед государственным аппаратом, общественными и бизнес структурами встают значимые вопросы, относительно конкурентоспособности, формирования и выбора эффективной стратегии развития. В данных условиях для обеспечения конкурентоспособности принципиальное значение приобретает возможность предприятия обеспечить высокую экономическую эффективность инвестиций и максимально удовлетворить спрос на свою продукцию.

Изменения условий ведения бизнеса в контексте растущей непредсказуемости, сложности и новизны вынуждают предприятия по-новому решать проблемы выживания и развития организации, создавать механизмы, дающие возможность принимать скоординированные и эффективные решения, т.е. использовать стратегический менеджмент.

В научной и методической литературе представлено достаточное количество вариантов определений стратегического менеджмента, которые акцентируют внимание на тех или иных аспектах этого сложного управленческого процесса. Однако все они сводятся к одному из трех подходов (или их комбинации):

- анализ окружения, акцентирующий внимание на параметрах организационного окружения;
- цели и средства, основывающиеся на определении долгосрочных целей организации и путей их достижения;
- деятельностный подход, ставящий во главу угла деятельность по реализации стратегии.

Теория стратегического менеджмента базируется на комплексе поведенческих наук – социологии, психологии, политологии, экономике, праве и др. В ней широко применяются математические, статистические, системные, вероятностные методы исследования.

Значительное внимание в стратегическом менеджменте уделяется человеческому фактору реализации стратегии. Успешная реализация стратегии возможна, когда менеджеры владеют навыками управления организационными инновациями, умеют преодолевать сопротивление изменениям, формировать инновационные команды и управлять ожиданиями людей, вовлеченных в процесс стратегических изменений.[1]

Стратегическое планирование – одна из главных функций системы стратегического менеджмента. Оно обеспечивает основу для выработки экономически целесообразных проектов управленческих решений, реализацию основных функций на предприятии и мотивацию. Основная задача стратегического планирования может быть сформулирована так: обеспечение долгосрочной конкурентоспособности, прочности и устойчивости положения объекта управления на рынке.[2]

М. Портер, профессор кафедры делового администрирования Гарвардской школы бизнеса, в своих научных трудах указал, что наилучшей стратегией для каждой отдельной компании является уникальный путь создания долгосрочной устойчивой позиции, он выделяет три базовых стратегии, каждая из которых основывается на том или ином конкурентном преимуществе. Такими стратегиями являются: лидерство по издержкам, дифференциация и фокусирование.

Первый вариант стратегии состоит в достижении абсолютного отраслевого лидерства в издержках на основе совокупности экономических мер, направленных специально на эту цель. Высокая доля рынка может, в свою очередь, способствовать эффекту экономии на масштабе и тем самым – дальнейшему снижению издержек. Если позиция низкого уровня издержек достигнута, она обеспечивает высокую чистую прибыль и возможность реинвестирования в новое, современное оборудование с целью поддержания лидерства в издержках. Масштабное реинвестирование может являться необходимым условием сохранения устойчивой позиции низких издержек.

Вторая базовая стратегия – это стратегия дифференциации продукта или услуги, т.е. создания такого продукта или услуги, которые воспринимались бы в рамках всей отрасли как уникальные. Следует подчеркнуть, что стратегия дифференциации не означает ослабление внимания к издержкам, в данном случае они лишь не являются первостепенной стратегической целью. Дифференциация защищает от конкурентного соперничества, поскольку создает лояльность клиентов к бренду и снижает чувствительность к цене продукта. Она ведет к росту чистой прибыли, что снижает остроту проблемы издержек.

Стратегия фокусирования заключается в том, чтобы выбрать определенный сегмент в отрасли и нацелиться исключительно на него, чтобы эта определенная группа покупателей выделила компанию на фоне конкурентов. Соответственно, задача компании выглядеть привлекательно именно для этого сегмента покупателей. Майкл Портер делит стратегию фокусирования на две части. Первая представляет собой фокусирование на издержках. Причем она связана с фокусированием на издержках в работе с одним выделенным компанией сегментом отрасли. За счет более низких издержек компания сможет добиться высокого конкурентного преимущества в глазах своей целевой группы. Второе ответвление стратегии заключается в фокусировании на дифференциации. Задачей компании в таком случае становится представить как можно более привлекательным свой продукт для определенной целевой аудитории.

По мнению Майкла Портера любая из этих стратегий дает компании конкурентное преимущество. Страшнее всего, если компания задержалась на полпути к выбору стратегии. В этом случае она будет постепенно терять долю рынка, будут расти ее издержки, что не позволит работать с крупными покупателями. Также компания не сможет ухватиться за узкие ниши и конкурировать с дорогой продукцией, которая обошла ее за счет дифференциации.[3]

Современный этап развития российской модели рыночной экономики отражает такую категорию как «инновационное развитие», которая достаточно широко в последние годы освещается. Сегодня многим российским предприятиям следует кардинально изменить технологию производства, что связано с инновационной стратегией, т.к. это важно в условиях рыночной экономики, характеризующейся быстрым изменением конъюнктуры и активной конкурентной борьбой предприятий. Инновационная стратегия предприятия должна отражать содержание и основные направления процесса инновационного развития предприятия.

Анализ современной инновационной проблематики дает возможность выделить следующие основные виды инноваций[4]:

1. Инновация продукции или услуг – это процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивающего выживаемость предприятия, расширение его доли на рынке, сохранение клиентов, укрепление независимого положения предприятия и т. п.).

2. Инновация технологических процессов или технологическая инновация – это процесс обновления производственного потенциала предприятия, который направлен на рост производительности труда и экономии ресурсов).

3. Организационная инновация – это процесс совершенствования организации производства и управления на предприятии.

4. Социальная инновация – это процесс улучшения социальной сферы предприятия, который мобилизует персонал на реализацию стратегии предприятия.

В основе формирования инновационных стратегий лежат общие социально-экономические цели и инновационные задачи организации. основополагающая цель предприятия в рыночных условиях – получение прибыли и ее максимизация. Для достижения данной цели предприятие определяет конкретные цели более низких порядков. Среди общих социально-экономических целей второго уровня можно отметить:

- рост масштабов производства;
- рост доли рынка;

- стабилизацию положения на рынке;
- освоение новых рынков.

Эффективная инновационная стратегия способствует более рациональному распределению ресурсов и влияет на эффективность экономической деятельности предприятия. Однако разработка и внедрение инновационной стратегии во многом зависят от факторов внешней среды предприятия. При стратегическом планировании необходимо учитывать инновационный потенциал конкурентов, общую научно-техническую, экономическую, политическую и социальную атмосферу в стране.

Список использованной литературы.

1. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика. Учебное пособие для вузов / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
2. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент орг.» / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 464 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.
5. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А. Н. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ РЫНОЧНОЙ КОНЦЕНТРАЦИЕЙ И УРОВНЕМ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

И.В. Югова

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск
E-mail: saykova86@mail.ru

Целью данной работы является исследование влияния концентрации в отрасли на цену строительной продукции на первичном рынке жилой недвижимости. Предполагается, что концентрация может давать фирмам-олигополистам конкурентные преимущества, основанные на злоупотреблении рыночной властью и экономии от масштаба. Для изучения влияния концентрации в отрасли на цены рынка жилья используется корреляционный и сравнительный анализ.

В своём развитии рынок жилой недвижимости прошел большой путь становления и развития в трудных условиях перехода от централизованной к рыночной экономике. Неотъемлемым свойством рынка и обязательным условием его эффективного функционирования является – конкуренция. Современная экономическая наука выделяет четыре классические модели конкуренции: совершенную конкуренцию, монополистическую конкуренцию, олигополистическую конкуренцию и чистую монополию.

В течение последних десятилетий рыночная структура на первичном рынке жилой недвижимости менялась трижды, совершив переход от конкурентного рынка (1998 г.) к олигополии (2001–2009 гг.), а затем к олигополии с ценовым лидером в 2011 г. (рис.1). Очевидным фактором является то, что степень концентрации продавцов на рынке определяет модель конкуренции.

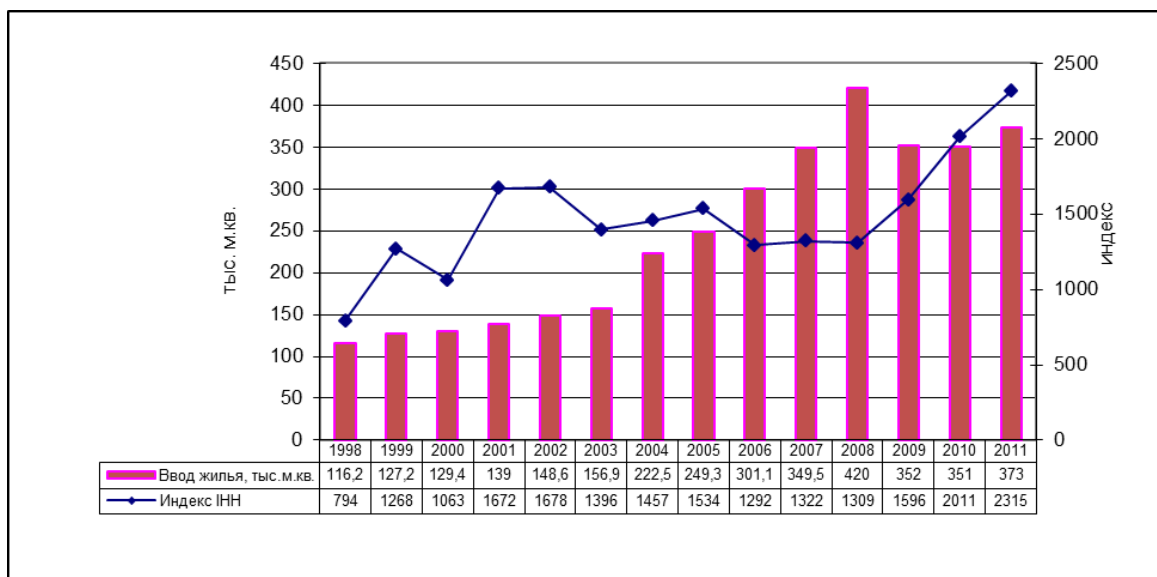


Рис. 1. Динамика изменения степени концентрации продавцов и объемов ввода жилья на рынке жилой недвижимости г. Томска

Анализ рынка жилой недвижимости по степени концентрации продавцов на рынке, с использованием индекса Херфиндаля-Хиршмана (ИХН) и индекса концентрации (CR3), рассчитанным по рыночным долям компаний, выполненный на основе данных Департамента строительства и архитектуры Администрации г. Томска, позволил произвести оценку рыночной структуры первичного рынка жилья и степени его концентрации.

В соответствии с различными значениями коэффициентов концентрации и индекса Херфиндаля - Хиршмана выделяются три типа рынка: I тип – высококонцентрированные рынки: при $70\% < CR-3 < 100\%$; $2000 < ИХН < 10\ 000$; II тип – умеренно концентрированные рынки: при $45\% < CR-3 < 70\%$; $1000 < ИХН < 2000$; III тип – низкоконцентрированные рынки: при $CR-3 < 45\%$; $ИХН < 1000$. [1]

В период с 1998 г. по 2000 г. индекс колебался в пределах от 794 до 1063, что свидетельствует о низкой концентрации в отрасли. Низкий уровень концентрации означает, что рынок можно охарактеризовать как конкурентный, поскольку ни одна из фирм отрасли не имеет существенной доли на рынке, и не способна оказывать значительное влияние на цены.

Рост спроса на жильё, развитие системы кредитования привели к очередной трансформации рыночной структуры из конкурентной в олигополистическую. Начиная с 2001 года индексы концентрации повышаются, так например индекс Херфиндаля-Хиршмана вырос с 1063 до 1678 (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика средних цен на жильё, коэффициентов концентрации и индекса Херфиндаля-Хиршмана на первичном рынке жилой недвижимости г. Тоска в период с 1998 по 2011 гг.

| Год | Средняя цена 1 кв. м. жилья на первичном рынке, тыс. руб. | Коэффициенты концентрации, % | Индекс Херфиндаля – Хиршмана |
|------|---|------------------------------|------------------------------|
| 1998 | 3411,7 | 26,9 | 794 |
| 1999 | 4027,3 | 45,6 | 1268 |
| 2000 | 4362,5 | 43,8 | 1063 |
| 2001 | 5863,6 | 61,14 | 1672 |
| 2002 | 8631,1 | 61,07 | 1678 |
| 2003 | 10001,5 | 50,8 | 1396 |
| 2004 | 12489,7 | 48,5 | 1457 |
| 2005 | 17973,7 | 49,5 | 1534 |
| 2006 | 22025,7 | 37,93 | 1292 |
| 2007 | 31286,7 | 41,72 | 1322 |
| 2008 | 42205,7 | 41,81 | 1309 |
| 2009 | 35863,13 | 50 | 1596 |
| 2010 | 34018,7 | 60,5 | 2011 |
| 2011 | 36585,9 | 61,2 | 2315 |

С 2003 г. по 2009 г. индекс ИН колебался в рамках 1672–1596. Несмотря на относительную стабильность уровня концентрации в этот период с рынка уходят мелкие строительные фирмы, не выдержавшие конкуренции, появляются явные лидеры, это 4–5 крупных компаний, доли, которых стабильно растут. Таким образом, рынок становится умеренно концентрированным, и рыночную структуру с 2001 по 2009 гг. можно охарактеризовать как олигополию. Олигополия как рыночная структура всегда открывала широкие возможности для манипуляции ценами и объёмами продукции. Поскольку к олигополии государство не применяет таких жестких методов регулирования, как к монополиям, у участников олигополистических рынков сохраняются высокие стимулы для скрытой координации, когда они могут договориться о максимизации общей прибыли путем договоренности о ценах.

Одним из главных факторов, определяющих объём и цену олигополиста, является себестоимость продукции. Более 60 % себестоимости строительной продукции составляют затраты на строительные материалы, а также значительную часть составляют затраты на энергоресурсы, поставляемые монополиями (Томский филиал ОАО «Территориальная генерирующая компания № 11», МУП «Томский энергокомплекс»). Динамика цен на строительные материалы и электроэнергию в сравнении с ценами на жильё представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Динамика цен на строительные материалы, энергоресурсы и средней цены на жильё

| Год | Средняя цена 1 м ² жилья на перв. рынке, т. руб. | Средняя цена на кирпич керамический, руб./тыс. условн. кирпичей | Средняя цена на раствор строительный, руб./м ³ | Средняя цена на щель, руб./м ³ | Средняя цена на электроэнергию, руб./кВт/ч |
|------|---|---|---|---|--|
| 2000 | 4362,5 | 1 382,99 | 598,04 | 157,08 | 440 |
| 2001 | 5863,6 | 1 936,19 | 960,42 | 241,85 | 590 |

| Год | Средняя цена 1 м ² жилья на перв. рынке, т. руб. | Средняя цена на кирпич керамический, руб./тыс.условн. кирпичей | Средняя цена на раствор строительный, руб./м ³ | Средняя цена на щебень, руб./м ³ | Средняя цена на электроэнергию, руб./кВт/ч |
|------|---|--|---|---|--|
| 2002 | 8631,1 | 2 880,48 | 1 079,38 | 248,66 | 757,17 |
| 2003 | 10001,5 | 3 033,05 | 1 015,99 | 150,49 | 1 071,27 |
| 2004 | 12489,7 | 3 193,61 | 1 137,28 | 330 | 1 067,17 |
| 2005 | 17973,7 | 3 761,11 | 1 468,86 | 482 | 1 219,96 |
| 2006 | 22025,7 | 4 715,42 | 2 123,04 | 478,76 | 1 498,03 |
| 2007 | 31286,7 | 6 749,7 | 2 343,93 | 378,4 | 1 799,66 |
| 2008 | 42205,7 | 7 319,18 | 3 450,21 | 649,82 | 2 122,44 |
| 2009 | 35863,1 | 8 750,14 | 3 744,44 | 944,81 | 2 512,58 |
| 2010 | 34018,7 | 7 611,36 | 3 418,9 | 544,47 | 2 558,6 |
| 2011 | 36585,9 | 6 584,83 | 3 608,56 | 857,3 | 3 171,01 |

Для проверки гипотезы о взаимосвязи между ценами на первичном рынке жилья с рыночной концентрацией в отрасли были использованы коэффициенты корреляции. За период с 2000 по 2011 гг. корреляция между текущими ценами на жильё и концентрацией в отрасли составила 0,58, а при пересчете цен на жильё в сопоставимый уровень коэффициент понизился до 0,32. На наш взгляд, такая слабая зависимость объясняется тем, что ценовая политика фирмы на первичном рынке жилья определяется многими факторами, а не только доминирующим положением компании на рынке. Основным сдерживающим фактором роста цен, является покупательная способность населения. По оценкам, сделанным разработчиками «Региональной целевой программы развития жилищного комплекса в Томской области на период 2011–2015 гг.», общее количество домохозяйств, нуждающихся в улучшении жилищных условий составило 106150 домохозяйств, что составляет 28,6 % от всех домохозяйств и только 7,9 % намеривались улучшить свои жилищные условия [3].

Таким образом, гипотеза о наличии тесной взаимосвязи между ценами на жильё и рыночной концентрацией в отрасли не подтвердилась, так как основным фактором, сдерживающим цены на первичном рынке жилья, является потребительская способность населения.

Список использованной литературы.

1. Приказ министерства антимонопольной политики от 20. 12. 1996 г. № 169 п. 6.5 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Справочная правовая система.
2. Региональная программа «Развитие конкуренции в Томской области на 2010–2012 годы» / Стратегия развития Томской области [Электронный ресурс] // URL: http://www.strategia.tomsk.ru/development_of_competition.html (дата обращения 23.09.12).
3. Региональная целевая программа развития жилищного строительства в Томской области на период 2011–2015 гг. – Томск: Изд. «Курсив», 2011. – 172 с.

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ХРАНИЛИЩА ДАННЫХ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Е.В. Адаричева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: adaricheva@gmail.com

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

Проанализирована система электронного хранилища данных, предназначенная для сканирования и хранения электронных документов организации и предоставляющая доступ к ним. Рассмотрен функционал и схема работы ЭХД на предприятии. Сделан вывод, что внедрение ЭХД позволяет организации сократить ряд издержек, связанных с ведением и хранением всей бумажной документации, а особенно облегчить работу бухгалтерии.

Актуальность перехода на электронный документооборот российских компаний во многом предопределена законом «О персональных данных» (№ 152-ФЗ) [1], который предъявляет серьезные требования к хранению, сбору, передаче и обработке данных. Увеличение объемов хранимой информации и необходимость обеспечения ее надежной защиты делают выбор компаний в пользу информационных систем очевидным. Автоматизация документооборота становится признаком успешной компании, заинтересованной в повышении эффективности своих бизнес-процессов, а значит, и конкурентоспособности в целом.

Сегодня признаком эффективности управления компанией принято считать реализованные проекты автоматизации и компьютеризации всех направлений деятельности организации. Однако это только внешний признак. В основе работы всех современных корпоративных систем лежит использование собственного электронного хранилища данных (ЭХД). Эффективность его применения и полнота заполнения информацией являются важными факторами, в существенной степени определяющими успех ведения любого бизнеса.

Идея создания унифицированных хранилищ информации появилась еще в 70х годах прошлого века. Но вопросы автоматизации офисной деятельности и перехода на безбумажные технологии хранения информации стали серьезно обсуждать только в 90х годах.

Поводом для начала строительства хранилища нового типа чаще всего становится череда конфликтных ситуаций, когда потеря или невозможность быстро предоставить необходимый документ становятся причиной штрафных санкций, например со стороны налоговых органов [2].

Строительство электронного хранилища начинается с выбора программной платформы. Это один из самых ответственный этапов: то, какая платформа будет выбрана, определяет будущее проекта. Как правило, приоритетом при выборе обладают системы, уже получившие одобрение других компаний. Также важна локализация выбираемого решения для местного рынка.

Другой не менее важный вопрос – выбор компании-интегратора. От компании-интегратора требуется не только готовность осуществить проект, но также умение и

желание разобраться в бизнес-процессах заказчика и адаптировать под него программные системы.

ЭХД представляет собой программно-аппаратный комплекс, ориентированный на решение задач оперативного сканирования, хранения электронных документов и обеспечение территориально распределенного доступа к отсканированным документам. ЭХД является составной частью общего Корпоративного электронного архива. По окончании срока хранения документов в ЭХД обеспечивается возможность группировки документов в соответствии с номенклатурой архивных дел, принятой на предприятии, и передачи их на постоянное хранение в Корпоративный электронный архив предприятия [3].

Электронное хранилище данных состоит из следующих функциональных модулей:

- Подсистема сканирования и распознавания.
- Подсистема обмена данными. Совокупность программных и аппаратных средств, предназначенных для обеспечения взаимодействия ЭХД и сторонних корпоративных информационных систем.
- Подсистема хранения документов [4].



Рис.1. Система электронного хранения документов

Первым подразделением, с которого начинается строительство корпоративного хранилища, становится, как правило, бухгалтерия. Такой выбор вполне закономерен: финансовые документы создают наибольший трафик в общей массе входящих и исходящих документов компании, поэтому эффект от внедрения корпоративного хранилища в этой сфере будет особенно ощутим.

Входящие документы, как обычно, поступают в производственные подразделения заказчика. Здесь они оцифровываются, и скан-образы передаются в Объединенный центр обработки (ОЦО), контролирующей все производственные службы

региона. Вся информация из местных филиальных подразделений стекается в региональные центры финансового учета. Централизация учетных задач позволяет разгрузить производства от ведения несвойственных им бухгалтерских функций. Управление передается профессиональной команде бухгалтеров, которые отвечают за весь регион, а не только за местное предприятие. При этом любые документы, собранные в объединенном хранилище, доступны для производственных подразделений и используются там в учетных системах.

Достигнутая специализация позволяет поднять качество обработки поступающей информации. Теперь она контролируется в электронном виде путем визуального сравнения данных, вводимых в систему, со сканобразами оригиналов документов. Перемещение информации становится управляемым. Хранилища данных доступны для всех подразделений компании.

Автоматизация этой работы позволяет значительно сократить временные и, как следствие, финансовые издержки на ввод документов, минимизировать риск потери данных и количество ошибок, вызванных человеческим фактором.

Создание электронного хранилища данных позволяет избавиться от применения прежних, непроизводительных технологий для ввода и учета информации. С его введением в эксплуатацию устраняется необходимость пересылки физических оригиналов документов с одного места на другое, документы становятся доступными для всех, кому они нужны в работе.

Однако меры по переводу документов в электронные копии не ограничиваются простым сканированием и сохранением данных. Компаниям требуется установка полного комплекса программно-аппаратных средств, который должен решать широкий перечень задач, таких как сканирование, распознавание, верификация, выбраковка некорректно отсканированных образов и неправильно оформленных документов, экспорт, хранение, поиск электронных сканированных образов документов при проведении бухгалтерского и налогового учета, а также для составления отчетности. Все эти вопросы имеют непосредственное отношение к созданию электронного хранилища документов. Учет и эффективная их реализация – важный фактор успешного развития бизнеса [5].

Список использованной литературы.

1. О персональных данных. Федеральный закон Российской Федерации №152-ФЗ от 14.07.2006 (в ред. от 25.07.2011) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=117587> (дата обращения: 31.07.2012 г.).

2. Корпоративный электронный архив [Электронный ресурс] // ООО «ЕАЕ-Консалт». URL: <http://www.eae-consult.ru/ru/systems/672/717/index.html> (дата обращения: 30.07.2012 г.).

3. Гришин С., Морозова О. Электронное хранилище данных – залог успешной работы с корпоративной информацией [Электронный ресурс] // Rational Enterprise Management. – 2011. – №3 // АйТи. URL:http://www.it.ru/press_center/expert/1721 (дата обращения: 30.07.2012 г.).

4. Электронное хранилище данных на предприятиях ОАО «Газпром нефть» // Инструкции по внедрению ЭХД. – 2011.

5. Электронные архивы, хранилища данных [Электронный ресурс] // ECM-Journal. Важное об электронном документообороте, бизнес-процессах и

взаимодействии. URL:<http://ecm-journal.ru/post/Khranilishha-dannykh-novyjj-vitok-razvitija.aspx> (дата обращения: 30.07.2012 г.).

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СЕТЬЮ

Н.А. Азарова

Воронежская государственная лесотехническая академия, г. Воронеж

E-mail: azarovarsd@rambler.ru

Научный руководитель: Морковина С.С., доктор экон. наук, профессор

Разработка перспективного механизма, позволяющего определить экономическую целесообразность и эффективные этапы создания и развития предпринимательских сетей.

В условиях функционирования рынка важнейшими признаками являются: сохраняющаяся ограниченность инвестиционных ресурсов; дифференциация конкурентной среды, связанная с ростом числа малых и средних предприятий; усложнение конкурентных отношений между крупными объединениями; увеличение спроса в некоторых рыночных сферах; увеличение взаимодействия между реально функционирующими бизнес-субъектами и органами государственного регулирования. Целью исследования является формирование механизма управления развитием предпринимательской структуры, то есть выявление комплекса управленческих решений и действий, в результате реализации которого несколько бизнес-единиц начинают функционировать как сетевые партнеры и переходят от начального автономного состояния в состояние сетевого партнерства. При формировании предпринимательской сети выделим ряд последовательно реализуемых этапов:

1. Выявление проблем элемента предпринимательской сети.

Для лучшего понимания проблем, стоящих перед элементами предпринимательской сети, и определения путей их решения автором предлагается провести анализ тенденции изменения параметров внешней и внутренней среды их функционирования.

2. Формирование задач создания предпринимательской сети.

В рамках цели формирования предпринимательской сети определяются блоки задач для производственного предприятия, определившего необходимость организации предпринимательской сети. Задача по обеспечению эффективного функционирования сформированной предпринимательской сети является задачей оперативного планирования и регулирования. Для учета интересов всех участников предпринимательской сети (реальных или потенциальных) необходимо разработать общую стратегию ее развития. Представляется, что для всех участников предпринимательской сети (реальных или потенциальных) целесообразно использовать двухуровневую модель ее регулирования.

Первый уровень, базовый, должен реализовываться руководством бизнес-единицы, в связи с разработкой локальных планов ее развития и обоснованием целей интегрированного развития данного сетевого партнера, а также определением путей, методов, ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Второй уровень связан с анализом, координацией, уточнением отдельных локальных стратегических планов сетевых партнеров, с анализом сочетаемости их целей, возможностей, ресурсов и разработкой общего комплексного плана.

Тогда в качестве базового инструмента регулирования развития предпринимательской сети целесообразно использовать две разновидности бизнес-плана:

а) Локальный бизнес-план бизнес-единицы, выступающей в роли сетевого партнера;

б) Комплексный бизнес-план предпринимательской сети.

В локальном бизнес-плане обосновываются: цели, задачи стратегического развития, пути их достижения в рамках сетевого партнерства, мероприятия, необходимые для достижения поставленной цели, ожидаемый эффект. В целом, подход к разработке локального бизнес-плана, перечень и содержание основных разделов соответствует современным подходам и рекомендациям. В то же время, он разрабатывается как обоснование путей и методов интеграционного развития бизнес-единицы на основе взаимодействия с сетевым партнером и формирования условий для получения синергетического эффекта.

В комплексном бизнес-плане развития предпринимательской сети происходит объединение целей сетевых партнеров путем достижения возможностей оптимизации их потенциалов и совместного использования их ресурсов [1].

На этом уровне уточняются виды и формы взаимосвязей и взаимодействия между конкретными участниками предпринимательской сети. В процессе разработки комплексного бизнес-плана показатели отдельных сетевых партнеров могут уточняться и изменяться, как в большую, так и в меньшую сторону. Возможны варианты, когда проработка комплексного бизнес-плана предпринимательской сети показывает такую низкую эффективность какой либо бизнес-единицы, что ее включение в данную предпринимательскую сеть становится нецелесообразным.

3. Изучение возможностей предпринимательской структуры. Во-первых, выбор объекта. Прежде всего, необходимо всесторонне проанализировать ситуацию, для чего нужно определить, насколько полно компании удастся реализовать свои возможности в планируемом партнерстве. Подготовительная фаза сделки, как правило, включает несколько этапов.

Во-первых, это анализ отрасли. Компания выбирает отрасль для потенциального партнерства, проектирует динамику ее роста и структуру, определяет и прогнозирует расстановку сил, воздействие макроэкономических факторов, изучает возможности технологических, законодательных и конкурентных изменений, колебаний спроса (с определенными поправками по этим же пунктам анализируются и активы, уже находящиеся в собственности компании на предмет их продажи);

Во-вторых, проведение самооценки. Выбрав отрасль, компания анализирует собственное положение, определяя свои навыки, за счет которых можно создать стоимость в поглощенной компании, оценивает возможности для создания синергетических эффектов. По результатам самооценки формируются критерии для отбора кандидатов-партнеров.

4. Подбор сетевого партнера.

Большинство исследований эффективности слияний и поглощений свидетельствуют, что от 60 до 80% компаний, даже вооружившись потенциально выигрышной стратегией, не достигают поставленных целей. Это зачастую связано не только с ошибками в процессе интеграции компаний, но и с неправильным подбором сетевого партнера:

а) оценка кандидатов-партнеров. Сопоставление собственных ожиданий от слияния и параметров кандидатов, таких как операционные характеристики, структура собственности, финансовые показатели, что позволяет определить наиболее привлекательных из них;

б) определение возможностей для создания синергетического эффекта;

в) выявление потребности потенциального партнера. Понимается, что цели партнеров сочетаемы или адекватны. Вырабатываются параметры, обеспечивающие эффективную кооперацию и взаимодействие бизнес-единиц;

г) географический (какой рынок сбыта планируется освоить);

д) масштаб организации (на какой стадии жизненного цикла находится организация);

е) профиль деятельности (соответствует ли выбранному направлению развития предпринимательской сети);

ж) представленность в регионе (насколько проработаны в организации маркетинговые программы);

з) комплексная оценка кандидата в партнеры. На этом этапе проводится оценка стоимости партнера с применением внутренних (дисконтированных денежных потоков с учетом синергетических эффектов) и внешних показателей (рыночные оценки, прецеденты аналогичных сделок и т. д.);

и) достижение первичного соглашения по потенциальному партнерству, так называемый План партнерства, внутренняя подготовка к интеграционному процессу, оценка размера и источников синергий;

к) окончательное предложение. На основе выверенной информации уточняются все параметры договора и договоренностей, содержащиеся в меморандуме о намерениях;

л) заключение сделки.

5. Определение формы и структуры предпринимательской сети

Примерами объединений, возникающих в ходе интеграционных процессов, могут служить такие организационно-хозяйственные формы монополизации, как концерны, холдинги, финансово-промышленные группы и многие другие. Отношения между ними могут быть дополнительно регламентированы формальными или неформальными картельными соглашениями. Вертикальная интеграция подразумевает объединение путем комбинирования по стадиям изготовления продуктов конечного производственного и непроизводственного потребления. При горизонтальной интеграции объединение происходит путем объединения организаций внутри одной отрасли. Мотивы интеграции могут быть различными.

Механизм управления является сложной категорией управления. Он включает: цели управления; факторы управления (элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей); методы воздействия на данные факторы управления; ресурсы управления, т.е. материальные и финансовые ресурсы, социальный и организационный потенциалы, при использовании которых реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленной цели. Предлагаемый нами механизм управления направлен на достижение конкретных целей развития предпринимательской структуры путем перехода от автономного функционирования к сетевому партнерству воздействием на конкретные, выявленные ранее факторы, обеспечивающие достижение поставленной цели, и это воздействие осуществляется путем использования конкретных ресурсов или потенциалов.

Список использованной литературы.

1. Экономический словарь [Электронный ресурс]. URL: <http://www.abc.informbureau.com> (дата обращения 26.09.2012 г.)

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА БИЗНЕС-ПЛАНОВ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.С. Акулова

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

E-mail: akylenok1101@mail.ru

Научный руководитель: Костенко О.В., ассистент

Для оценки эффективности системы управления инновационной деятельностью, необходимо выявить ее составляющие, измерить их, определить взаимосвязь и получить комплексную оценку осуществляемой предприятием инновационной деятельности. В данной работе сформулированы требования к бизнес-планам. Дана схема диагностического анализа и оценки инновационного потенциала организации. Описаны показатели, характеризующие инновационную активность организации, ее инновационную конкурентоспособность

Инновационная деятельность определяется составом и уровнем развития ее составляющих, их взаимосвязями и способностью работать как единая система реализации нововведений. Сущность системы оценки инновационной деятельности заключается в создании предпосылок и условий эффективного управления развитием промышленного предприятия, одним из условий которого является создание информационно-аналитической базы и формирование механизма ее функционирования, а также методических рекомендаций по принятию стратегических инновационно-ориентированных управленческих решений.

Как известно, планирование составляет один из элементов системы управления инновационной деятельностью предприятия. Планирование инноваций – это система расчетов, направленная на выбор и обоснование целей инновационного развития организации и подготовку решений, необходимых для их достижения [2].

Правильно составленный бизнес-план проекта отвечает на главный для бизнесмена вопрос – принесет ли он доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

Требования к бизнес-планам:

- Превышение инвестиционной эффективности проекта по сравнению с рыночной ставкой ссудного процента;
- Емкость, выгодность по конъюнктуре, рост и простота освоения рынка сбыта инновационной продукции;
- Установление конкурентных преимуществ инновационной продукции;
- Приемлемость и стабильность цен и объемов предложения требуемых ресурсов;
- Установление рисков и определение механизма минимизации рисков проекта;
- Обоснование объема средств или других ресурсов требуемых от венчурного инвестора для начала и последующего развития проекта;

- Установление среднесрочных перспектив финансового состояния проекта.

Развитие организации идет через развитие инновационного потенциала предприятия и всех элементов производственно-хозяйственной системы. Для оценки инновационного потенциала необходим тщательный анализ или диагностика внутренней среды организации. Задачи оценки могут быть поставлены в двух плоскостях:

- частная оценка готовности организации к реализации нового проекта;
- комплексная оценка текущего состояния организации относительно уже реализуемых проектов [1].

При детальном анализе внутренней среды дается описание нормативной модели состояния потенциала; устанавливается фактическое состояние потенциала по всем вышеуказанным блокам, их компонентам; анализируется рассогласование нормативных и фактических значений параметров; выделяются сильные и слабые стороны потенциала; составляется перечень работ по усилению слабых сторон.

Ограничение в сроках, отсутствие специалистов, способных проводить системный анализ заставляют использовать диагностические подходы к оценке инновационного потенциала организации. Схема диагностического анализа такова:

- оценка управляющих воздействий;
- оценка состояния внешней среды;
- ведение каталога диагностических параметров, характеризующих
- внешние проявления (политические, экономические, социальные и др.);
- ведение каталога структурных параметров, характеризующих внутреннее состояние организации;
- установление взаимосвязи структурных и диагностических параметров системы;
- наблюдение диагностических параметров и обработка статистических данных;
- оценка структурных параметров;
- определение интегральной оценки потенциала организации.

Для оценки инновационной активности организации в отечественной и зарубежной практике широко применяются также показатели результативности инновационной деятельности организации [таб. 1].

Показатели, характеризующие инновационную активность, можно разбить на следующие группы: затратные; временные; обновляемости; структурные.

Затратные показатели:

- Удельные затраты на НИОКР в объеме продаж;
- Удельные затраты на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау;
- Затраты на приобретение инновационных фирм;
- Наличие фондов на развитие инициативных разработок.

Показатели, характеризующие динамику инновационного процесса:

- Показатель инновационности ТАТ;
- Длительность процесса разработки нового продукта (новой технологии);
- Длительность подготовки производства нового продукта;
- Длительность производственного цикла нового продукта.

Показатели обновляемости:

- Количество разработок или внедрений нововведений-продуктов;

- Показатели динамики обновления портфеля продукции;
- Количество приобретенных (переданных) новых технологий (достижений);

- Объем экспортируемой инновационной продукции;
- Объем предоставляемых новых услуг.

Структурные показатели:

- Состав и количество научно-технических структурных подразделений;
- Состав и количество совместных предприятий, занятых использованием новой технологии и созданием новой продукции;
- Численность и структура сотрудников, занятых НИОКР;
- Состав и число творческих инициативных временных бригад, групп.

Таблица 1 – Система показателей результативности инновационной деятельности предприятия

| № | Наименование группы показателей (показателя) | Способ расчета |
|-----|---|--|
| 1 | Весомость инновационной деятельности относительно всего производства | |
| 1.1 | Относительная прибыль от продаж инновационной продукции, проценты | Отношение прибыли от продаж инновационной продукции ко всей прибыли от продаж выпущенной продукции предприятием в расчетный период |
| 2 | Основные временные показатели, влияющие на конкурентоспособность инновационных проектов | |
| 2.1 | Срок цикла прикладных и маркетинговых исследований, мес. | Период от установления потребностей потребителей до выпуска инновационной продукции |
| 2.2 | Срок цикла разработки и проектирования, мес. | Период запуска проекта до начала подготовки производства продукции |
| 2.3 | Срок цикла подготовки и освоения производства и организации сбыта, мес. | Период от конца маркетинговых исследований до планового производства продукции |
| 3 | Качество инновационной продукции | |
| 3.1 | Оценка качества продукции потребителями, баллы | Относительное качество к продуктам-аналогам и заменителям |
| 3.2 | Наличие отказов в течение гарантийного срока, шт. | Количество зарегистрированных отказов инновационной продукции |

При проведении оценки инновационной активности необходима база для сравнения, в качестве которой используют указанные показатели предприятий лидеров в данной отрасли в регионе, в стране или в мире [3].

Список использованной литературы.

1. Сергеев В. А., Кипчарская Е. В., Подымало Д. К. Основы инновационного проектирования: учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 246 с.

2. Оценка инновационной деятельности промышленного предприятия на основе применения методики стандартизации системы экономических показателей / Т.М.Крюкова // Студенческий гений – 2009: сборник статей / Под ред. док. тех. наук,

проф. Аспидова А.И., канд. филос. наук, проф. Штефана А.Н. – Н.Новгород: Гладкова О.В., 2009. – С. 95–102.

3. Шатохин А.В. Основные вопросы управления бизнес-планированием инновационной деятельности предприятий // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Аспирантские тетради. – № 36 (77). – 2008. – 0,50 п.л.

ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СУДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Е. Бабаева

Западно-Сибирский филиал Российской академии правосудия, г. Томск

E-mail: manuasha@bk.ru

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. истор. наук, доцент

В данной статье рассмотрена проблема недостаточности финансирования судебной власти. Особое внимание уделено проблеме материально-технического обеспечения судей и работников аппарата судов. Проанализированы Конституция РФ, федеральные законы и иные нормативные правовые акты применительно к рассматриваемой проблеме. Данная статья представляет интерес для юристов, студентов юридических высших учебных заведений и других читателей.

«Надлежащее функционирование судебной системы на конституционных основах возможно лишь при ее надлежащем финансировании и обеспечении материально-техническими ресурсами» [1, с.23].

«Финансовая самостоятельность судебной системы – это самостоятельность формирования в рамках бюджетного процесса финансового обеспечения существования и функционирования органов судебной власти» [2, с.380].

Статья 124 Конституции РФ гласит: «Финансирование судов производится только из федерального бюджета и должно обеспечивать возможность полного и независимого осуществления правосудия в соответствии с федеральным законом» [3].

Тем не менее, вопрос о создании конкретного организационно-правового механизма обеспечения финансовой независимости судебной власти в Российской Федерации не ставился и не обсуждался.

Так, доктор юридических наук, профессор Г.Г. Черемных отмечает: «В последние пять лет в России восстанавливаются позиции независимой ветви судебной власти, ее основы получили закрепление в федеральной Конституции 1993 г., ряде конституционных федеральных законов, федеральных законов и многочисленных подзаконных актах. Однако этот процесс весьма противоречив. Даже те программные установки, которые были заложены в переходную по содержанию Концепцию судебной реформы 1991 года, оказались выполнены лишь частично. Отсутствует целостный подход к пониманию функций и задач судебной власти, структуры ее органов, организации отдельных видов правосудия. Серьезной проблемой остается отсутствие необходимого финансирования этой ветви государственной власти» [4, с.30].

На сегодняшний день финансирование судебной власти осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 10 февраля 1999 г. N 30-ФЗ «О финансиро-

вании судов Российской Федерации».

В статье 2 Федерального закона от 10 февраля 1999 г. № 30-ФЗ «О финансировании судов Российской Федерации» указано, что «Финансирование судов Российской Федерации в процессе исполнения федерального бюджета производится в полном объеме по соответствующим статьям расходов бюджетной классификации в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год. Уменьшение размера бюджетных средств, выделенных на финансирование судов Российской Федерации в текущем финансовом году или подлежащих выделению на очередной финансовый год, не более чем на 5 % может осуществляться только с согласия Совета судей Российской Федерации. Уменьшение размера бюджетных средств, выделенных на финансирование судов Российской Федерации в текущем финансовом году или подлежащих выделению на очередной финансовый год, более чем на 5 % может осуществляться только с согласия Всероссийского съезда судей Российской Федерации» [5, ст.2].

Федеральный закон от 10 февраля 1999 г. № 30-ФЗ «О финансировании судов Российской Федерации» наделяет суды РФ правом, «самостоятельно распоряжаются средствами, выделенными на обеспечение их деятельности, в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и иными федеральными законами» [5, ст.4].

Однако Законом не был определен масштаб бюджетных средств, ежегодно выделяемых на финансирование судебной системы, несмотря на прямое указание Федерального конституционного закона «О судебной системе Российской Федерации» на необходимость «финансирования судебной власти на основе утвержденных федеральным законом нормативов» [6, ч.2 ст.33].

«Отсутствие четко установленного порядка финансирования судов остро проявлялось в 90-е годы, когда суды были фактически лишены средств для осуществления своей деятельности. Положение с финансированием судебной системы России становилось катастрофическим, о чем свидетельствует, в частности, Постановление Совета судей РФ от 16 октября 1996 г. с красноречивым названием «О кризисе судебной власти в России»» [7, с.11–12].

На VII Всероссийском съезде судей поднимался вопрос о том, что объем средств, выделяемых на финансирование судебной системы, не обеспечивает реальную потребность. «Бюджетные ассигнования, предусмотренные проектом федерального закона «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов», удовлетворяют потребности судов лишь частично. По отношению к бюджетной заявке на 2009–2011 годы объем ассигнований на обеспечение судов не превышает 70–80 %. При этом отдельные направления финансирования судебной системы из года в год обеспечиваются не в полном объеме» [8, п.3.3].

По данным Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации, объем средств на социальные гарантии действующих судей в 2009 году составил 31,1 %, в 2010 году – 31,1 %, в 2011 году – 30,3 % от потребности.

А средства, выделяемые на услуги связи (в 2009 году – 47,1 %, в 2010 году – 54,5 %, в 2011 году – 57,0 % от потребности), материально-техническое обеспечение (в 2009 году – 46,3 %, в 2010 году – 46,0 %, в 2011 году – 45,7 % от потребности), командировочные расходы (в 2009 году – 88,2 %, в 2010 году – 81,4 %, в 2011 году – 80,7 % от потребности), информационно-правовое сопровождение деятельности судов (в 2009 году – 47,1 %, в 2010 году – 47,7 %, в 2011 году – 47,8 % от по-

требности), не учитывают прогнозируемый рост цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий, что, скорее всего, приведет к ограничению доступа к услугам связи, несвоевременному рассмотрению дел и значительному увеличению кредиторской задолженности.

Средств, выделяемых на строительство, реконструкцию и ремонт имеющихся помещений, недостаточно. Значительная часть арбитражных судов и судов общей юрисдикции размещена в зданиях, не только не соответствующих уровню органов государственной власти, но и не позволяющих организовать деятельность судов в соответствии с требованиями закона.

Особо актуальной является проблема размещения судебных участков мировых судей, обеспечения их оргтехникой и мебелью.

Не обеспечивают реальной потребности и предусмотренные в бюджете средства на реализацию федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России» на 2007–2011 годы по направлению расходов на капитальные вложения.

Анализ ситуации в строительстве зданий для судов общей юрисдикции показал, что запланированные государственные капитальные вложения на выполнение программных мероприятий не позволят решить задачи, которые ставились при разработке вышеназванной программы.

Для строительства, реконструкции и приобретения зданий арбитражных судов указанная программа предусматривает выделение 8 568,4 млн. рублей, что составляет 51,7 % от заявленной потребности. Еще более острой является проблема финансирования жилья для судей. Объем выделенных средств на эти цели в три раза ниже потребности.

Не решен на законодательном уровне вопрос обеспечения жильем мировых судей. Законодателем до настоящего времени не определен уровень бюджетной системы Российской Федерации, на котором должна лежать обязанность по обеспечению этих расходов. Не определен порядок обеспечения жилыми помещениями и работников аппаратов судов.

По результатам VII Всероссийского съезда судей было принято решение о поручении Правительству Российской Федерации разработать и внести в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проект Федерального закона «О нормативах финансирования судов Российской Федерации».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что существующий порядок финансирования судебной власти не способствует дальнейшему развитию судебной власти, и не отвечает целям и задачам судебной реформы.

Список использованной литературы.

1. Организация деятельности судов: учебник / под. общ. ред. В.М. Лебедева. – М.: Норма, 2007. – 642 с.
2. Самостоятельность и независимость судебной власти Российской Федерации / под. ред. В.В. Ершова. – М.: Юристъ, 2006. – 493 с.
3. Конституция Российской Федерации 1993 г. (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.).
4. Черемных Г.Г. Судебная власть в Российской Федерации / Г.Г. Черемных. – М.: Манускрипт, 1998. – 155 с.
5. О финансировании судов Российской Федерации: Федеральный закон от 10 февраля 1999 г. № 30-ФЗ // СЗ РФ. – 1999. – № 7, Ст. 877.

6. О судебной системе Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ (с изм. и доп. от 08 июня 2012 г. № 1-ФКЗ) // СЗ РФ. – 1997. – № 1, Ст. 1.

7. Латыпова И.Р. О совершенствовании порядка финансирования судов в Российской Федерации // Рос. судья. – 2010. – № 1. – С. 11–12.

8. О состоянии судебной системы Российской Федерации и приоритетных направлениях её развития и совершенствования: Постановление VII Всероссийского съезда судей от 04 декабря 2008 г. // Российская юстиция. – 2009. – № 1.

СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ

О.И. Барина

ФГБОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная
академия имени Н.В. Верещагина», г. Вологда

E-mail: barin510@yandex.ru

Научный руководитель: Юренева Т.Г., канд. экон. наук, доцент

В статье проведен анализ современного состояния управленческого учета в сельскохозяйственных организациях Вологодской области, выявлены особенности управленческого учета при управлении затратами

В настоящее время сельскому хозяйству оказывается активная поддержка в предоставлении кредитов, субсидий, таможенных и налоговых льгот и т.д. Но не стоит забывать, что сельское хозяйство – это вид предпринимательской деятельности, то есть бизнес, и финансовая поддержка – лишь временная мера, необходимая при становлении предприятия и последующего его самостоятельного развития [1, с. 39]. Поэтому в своей деятельности сельскохозяйственным предприятиям больше внимания следует уделять совершенствованию менеджмента внутри предприятия, в том числе и в управлении затратами. При современных условиях экономических отношений управление предприятием немыслимо без создания системы управленческого учета. Управленческий учет может обеспечить выполнение всех функций менеджмента и в процессе управления затратами в том числе, потому что функции управления основаны на применении методов управленческого учета. В сельском хозяйстве в настоящее время методы управленческого учета применяются не достаточно. Нами было проведено исследование, целью которого является выявление особенностей применения управленческого учета для управления затратами в сельскохозяйственных организациях Вологодской области.

Для достижения поставленной цели нами были решены следующие задачи:

- определена роль управленческого учета в процессе управления затратами;
- проведен анализ современного состояния управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях
- выявлены недостатки в его организации для управления затратами.

В ходе исследования использовался метод стандартизированного интервью, которое было проведено по специально разработанной анкете. Метод позволил получить статистически значимую информацию о состоянии управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях Вологодской области.

Итак, под управленческим учетом, на наш взгляд, следует понимать упорядоченную систему выявления, измерения, сбора, регистрации, обобщения, подготовки и представления информации, важной для принятия рациональных решений по их оптимизации для работников управления всех уровней.

Сформулированное нами определение совпадает с результатами проведенного опроса среди специалистов бухгалтерской и экономической служб сельхозорганизаций. В практической деятельности большинство опрошенных респондентов, а именно 39,29%, под управленческим учетом для управления затратами понимает планирование и нормирование затрат, организацию текущего учета затрат, систематизацию информации о затратах, мотивацию режима экономии, анализ затрат подразделений и служб и учет затрат.

Главную цель управленческого учета специалисты сельхозпредприятий видят в своевременном предоставлении информации аппарату управления для выполнения ими своих функциональных обязанностей (24,14 % от всех опрошенных), то есть в улучшении информационного обеспечения процесса управления. На втором месте по значимости респонденты отмечают снижение затрат и предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации (по 20,69 %), что является следствием выполнения первой цели.

Как основное достоинство управленческого учета в управлении затратами большинство опрошенных специалистов сельхозпредприятий (а именно 22,7 %) видят в возможности прогнозирования затрат и результатов деятельности организации. Хотя, по нашему мнению, главное преимущество управленческого учета заключается в помощи в принятии управленческих решений.

Приоритетными практическими задачами управленческого учета при управлении затратами по мнению специалистов являются – оперативное калькулирование себестоимости и прогнозирование прибыли, так отметили 30,61 % опрошенных, и аналитический мониторинг затрат (22,45 %). Поэтому и роль в системе управления затратами управленческому учету на сельхозпредприятиях области, по мнению респондентов, отводится, главным образом, контрольная (34,38 % от всех опрошенных) и аналитическая (31,25 %). С чем нельзя согласиться. Роль управленческого учета в управлении затратами, главным образом, по нашему мнению, сводится к информационному обеспечению. Так отметили 18,75 % опрошенных респондентов.

В качестве основных элементов управленческого учета представленных на предприятиях области самыми распространенными являются: распределение полномочий в системе управления и контроля (19,64 % опрошенных), первичные документы управленческого учета (18,76 %), прогнозирование затрат и прибыли (17,86 %).

Следует отметить, что управленческий учет является частью бухгалтерского учета. В результате опроса выявлено, что большинство опрошенных специалистов (78,95 % от всех респондентов) уверены в наличии данной связи, а вот 21,05 % сомневаются в очевидности этого. Такой высокий процент говорит о непонимании специалистами роли и значения управленческого учета, то есть недостаточном уровне их квалификации.

Почему управленческий учет активно не используется в управлении затратами сельхозорганизациями, если он имеет много достоинств? Сдерживающим фактором, в первую очередь, является отсутствие заинтересованности и инициативы руководителей предприятий и организаций во внедрении управленческого учета, так отметили 14,9 % опрошенных. Большинство руководителей сельхозорганизаций не понимают всех преимуществ управленческого учета и не видят многих проблем, сложившихся в системе управления предприятием. Вторым сдерживающим фактором является отсутствие методики управленческого учета, адаптированной к сельскому хозяйству (14,61 % опрошенных). Как было сказано ранее, управленческий учет активно применяется в промышленности и сфере услуг. В этих областях накоплен большой опыт его применения. Отрасль сельского хозяйства является специфической, так как производственный процесс связан с землей и живыми организмами и зависит от погодных условий. Кроме того, отрасль растениеводства является дополнительной для отрасли животноводства, поэтому очень сложно выделить бизнес-процессы и создать цепочку ценностей. Сельское хозяйство очень сложная отрасль, со своей спецификой, низким уровнем автоматизации, поэтому в настоящее время, управленческий учет в этой отрасли только начинает внедряться. Третьим сдерживающим фактором, по мнению опрошенных 12,9 %, является недостаток квалифицированных специалистов для организации управленческого учета. При проведении опроса мы столкнулись с проблемой, что некоторые специалисты имеют высшее образование, большой опыт работы, но при этом не изучают новые веяния в области бухгалтерского учета и поэтому категория «управленческий учет» для них просто не существует, не говоря уже о ее содержании. Четверым сдерживающим фактором внедрения управленческого учета, о котором нельзя не упомянуть, является плохая автоматизация получения и обработки учетной и аналитической информации. Его выделили 11,18 % опрошенных респондентов. В связи с тем, что в современном мире компьютерные технологии стремительно развиваются и требуют постоянного обновления оборудования для того чтобы отвечать сложившемуся реалиям. К сожалению, сельскохозяйственные организации не имеют финансовой возможности на постоянное обновление оргтехники, отвечающей современным требованиям. То же самое, можно сказать и о программных продуктах, используемых для целей учета и анализа и использовании в работе Internet.

Поэтому опрос и показал, что большинство опрошенных специалистов, а именно 84,21 %, оценивают готовность менеджмента сельхозпредприятий к внедрению управленческого учета на «удовлетворительно». Мнения опрошенных разделились и по поводу инициатора организации управленческого учета на предприятии. Отвечать за организацию управленческого учета, по мнению большинства опрошенных специалистов (а именно 52,17 %) должен руководитель организации, что на наш взгляд является правильным. А вот 30,43 % респондентов считают, это является приоритетом экономической службы и 13,04 % – бухгалтерской службы.

Так как основная цель управленческого учета, которую выделили все опрошенные, сводится к предоставлению своевременной информации для аппарата управления, то и главной задачей внедрения управленческого учета является разработка внутренней отчетности, которая бы позволили предоставлять эту информацию оперативно. Такую позицию имеют 23,26 % всех опрошенных специалистов.

Хотя из опроса видно, что большинство опрошенных (57,89 %) используют в своей работе внутренние отчетные формы, разработанные самостоятельно, для учета затрат. Примером таких внутренних отчетных форм являются производственные от-

четы, калькуляция молока и привеса, анализ структурных подразделений, отчет по реализации молока по качеству, анализ расхода кормов по кормовым единицам, анализ затрат и выручки, анализ покупателей.

Таким образом, из проведенного исследования видно, что роль управленческого учета в управлении затратами заключается в информационном обеспечении процесса управления.

Список использованной литературы.

1. Селиванова Г.П., Мезенин Н.А., Московский Н.В. Инновационный подход к управлению затратами в свиноводстве на малых предприятия // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – №3. – С. 39–43.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ: МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

А.А. Белоусов

Томский политехнический университет, г.Томск

E-mail: Belousov@gmail.com

Научный руководитель: Плучевская Э.В. канд. экон. наук, доцент

Для любого предприятия управление затратами представляет важную сферу управления, поскольку затраты существенным образом влияют на финансовый результат деятельности предприятия и, следовательно, формируют ресурсы для его дальнейшего развития. И естественно, оказывают влияние на конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. Поэтому, целью данной работы является рассмотрение понятия затрат, их место в системе управленческого и бухгалтерского учета и способы контроля и управления затратами.

Затраты – стоимость ресурсов, использованных в процессе функционирования предприятия. Затраты всегда соотносятся с конкретными задачами, к которым относятся производство определенного продукта, оказание услуг, выполнение работ, эффективная работа подразделения. То есть затраты, характеризуют трансформацию ресурсов. Денежные платежи, неизбежно возникают в ходе нормальной деятельности предприятия. Значит затраты в процессе работы предприятия будут возникать независимо от того, будут ли они выделяться в качестве самостоятельного объекта управления или нет. Отсюда следует такая особенность затрат, как независимость их возникновения от наличия формального управления ими.[4]

Поскольку затраты присутствуют как в момент поступления ресурсов на предприятие, так и в момент их трансформации, то часть из них является безвозвратной. Это значит, что в отличие от многих других объектов управления, после того как конкретные затраты перешли в категорию безвозвратных, управление ими становится бессмысленным и сводится к констатации факта с последующим ретроспективным анализом и контролем. Эта особенность затрат как объекта управления обуславливает тот факт, что управление затратами должно иметь преимущественно превентивный характер, то есть решения о затратах должны приниматься до того, как эти затраты возникнут.[2]

Учитывая вышесказанное рассмотрим место учета затрат в системе бухгалтерского и управленческого учета. Объективный факт, то что контроль и управление

затратами – функции доступные только в рамках методологии управленческого учета. В отчетных формах бухгалтерского учета (Форма №1 – баланс, форма №2 - отчет о прибылях и убытках) мы данных о затратах по различным классификациям (коих более 10) не увидим. Согласно определению: бухгалтерский (финансовый) учет - это система учета по строго регламентированным правилам, предназначенная в первую очередь для предоставления информации внешним пользователям, ведется в соответствии с требованиями ПБУ РФ. Управленческий учет – это система внутреннего учета и обработки данных хозяйственной деятельности предприятия для руководителей различных уровней, на основе которой они принимаются более обоснованные решения в целях повышения эффективности текущих операций. Систему управленческого учета разрабатывает само предприятие. На рис.1. можно увидеть количество данных, которые аккумулируют в себе оба вида учета. [1]



Рис. 1. Информационная система предприятия

Как видно из рисунка 1: управленческий учет является квинтэссенцией всей информационной системы организации, и соответственно наиболее информационно-ёмким учетным инструментом управления. А значит лучше остальных способен решать задачу контроля и управления затратами.

Инструменты же бухгалтерского учета, в контексте контроля затрат, полезны на этапе сбора первичной информации и составления реестров, то есть баз данных или информационных массивов, на основе анализа которых уже и будет применяться инструментарий управленческого учета. Естественно, что это возможно в случае, когда на предприятии подробно разработана аналитика по субсчетам двадцатых счетов. [3]

Затраты как объект управления обладают двумя противоположными, но одновременно дополняющими свойствами: они, с одной стороны, конечны, а с другой – цикличны. Конечность затрат применительно к конкретному ресурсу означает, что после его использования затраты становятся исчерпанными и больше в деятельности предприятия не возникают. Одновременно с этим большинство затрат в деятельности предприятия цикличны по своей сути, то есть для каждого конкретного ресурса время возникновения затрат будет различным, но сущность и целенаправленность затрат остаются неизменными. Эта особенность затрат позволяет использовать экстраполяцию в управлении затратами и обоснованно утверждать, что хотя величина затрат на будущее и является относительно неизвестной, но их сущность и факторы,

которые на них влияют применительно к конкретному предприятию, остаются неизменными. Это дает возможность детально планировать затраты и превентивно управлять ими.

Управление затратами осуществляется путем совместной реализации совокупности функций управления. Для реализации этих функций в современной экономической науке разработаны разнообразные методы, приемы, способы и образы действий. В таблице.1 приведены основные, разработанные на данный момент методы управления затратами.[5]

Таблица 1 – Методы управления затратами

| Метод | Сущность метода | Условия применения метода |
|------------------|---|---|
| Директ-костинг | Постоянные накладные расходы не включаются в себестоимость продукции, а относятся непосредственно на счет прибылей и убытков в том периоде, когда они произошли | Разделение затрат на переменные и постоянные |
| Абзорпшн-костинг | В себестоимость продукции включаются все затраты (в том числе и накладные) | Использование методов распределения накладных затрат, позволяющих наиболее точно установить величину накладных затрат, включаемых в себестоимость единицы продукции |
| Стандарт-кост | Для каждого вида затрат (материальных, трудовых и других) определяются обоснованные нормы расхода (стандарты) ресурса на единицу продукции. Затраты ресурсов по нормам и отклонения от норм потребления ресурсов учитываются отдельно | Наличие системы стандартов (норм и нормативов) |
| Метод ABC | Деятельность предприятия рассматривается в виде процессов или рабочих операций. Сумма затрат предприятия в течение периода или затрат на определенный вид продукции определяется на основании затрат на осуществление совокупности соответствующих процессов и операций | Выделение видов деятельности и операций по ним. Расширение существующей системы бухгалтерского учета. Дополнительное обучение персонала |
| Таргет-костинг | На основании заданной цены реализации изделия и желаемой величины прибыли устанавливается целевая себестоимость, которая в дальнейшем обеспечивается усилиями всех служб предприятия. Обеспечивает целевую себестоимость на стадии планирования продукции. Является инструментом стратегического управления затратами | Тесное горизонтальное взаимодействие между функциональными подразделениями предприятия. Постоянное применение Организация постоянного контроля уровня затрат. Надежность маркетинговых прогнозов и правильное позиционирование предприятия на рынке |
| Кайзен-костинг | Предполагает не достижение определенной величины затрат, а постоянное, непрерывное и всеохватывающее их снижение. Обеспечивает целевую себестоимость в процессе производства продукции. Используется преимущественно в оперативном управлении затратами и контроле за их уровнем | Постоянное применение. Проведение непрерывных, относительно небольших усовершенствований производственных процессов, способных в совокупности дать значительный результат. Вовлечение всех сотрудников |

| Метод | Сущность метода | Условия применения метода |
|--|---|--|
| | | в непрерывное совершенствование качества деятельности и создание необходимой системы мотивации |
| СVP-анализ (анализ точки безубыточности) | Основывается на сопоставлении трех величин: затрат предприятия, дохода от реализации и получаемой прибыли, соотношение которых позволяет определить выручку от реализации (объем реализации), которая при известных величинах постоянных затрат предприятия и переменных затрат на единицу продукции обеспечит безубыточность деятельности или планируемый финансовый результат | Соблюдение системы допущений (неизменность цены; разделение затрат на переменные и постоянные; отсутствие отклонения фактических постоянных и переменных затрат от плановых). Для графического решения количество видов продукции не должно превышать 3-4 |
| Бенчмаркинг затрат | Предполагает сравнение состояния управления затратами на предприятии с предприятиями-лидерами для дальнейшего принятия решений в области управления затратами | Правильный выбор предприятия-эталона Наличие полной и достоверной информации об эталонных результатах и методах их достижения |
| Кост-киллинг | Направлен на максимальное снижение затрат в кратчайшие сроки без ущерба для деятельности предприятия и перспектив его развития. Используется в антикризисном менеджменте и управлении конкурентоспособностью | Наличие полной и достоверной информации о состоянии затрат на предприятии. Стремление руководства предприятия к снижению издержек Определенным образом построенная система мотивации персонала |
| LCC-анализ | Затраты определяются на производство и продажу конкретного продукта в течение всего его жизненного цикла и в дальнейшем сопоставляются с соответствующими доходами. Применяется в стратегическом управлении затратами | Наличие точных и детальных маркетинговых описаний состояния рынка и позиционирования продукции или услуг предприятия. Четкая идентификация этапов жизненного цикла продукта |
| Метод VCC | Рассматривает цепочку потребительской стоимости, в частности, предусматривает анализ затрат, находящихся вне сферы прямого воздействия предприятия. Применяется в стратегическом управлении затратами | Соответствие стратегического позиционирования предприятия особенностям деятельности предприятия и сложившейся конъюнктуре рынка. Полное знание конъюнктуры рынка, внутренних процессов предприятия, полное представление о деятельности хозяйствующих субъектов, взаимодействующих с предприятием |

Рассмотренные методы управления затратами, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению, достаточно разнообразны по своему содержанию, различны по своим целям и особенностям применения. Каждый метод имеет недостатки, ограничивающие его применение, и преимущества. Выбор метода

для предприятия будет зависеть от специфики его деятельности и конкретных управленческих задач.

Список использованной литературы.

1. Управленческий учет / Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер и др. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005 – 878 с.

2. Управление затратами предприятия / Лебедев В. Г., Дроздова Т.Г. – М.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006 – 352 с.

3. Остренко Е.В. Гармонизация учетных систем на предприятии // Управленческий учет и финансы. – 2010. – № 4. – С. 21–28.

4. Методы управления затратами. [Электронный ресурс] // Элитариум. Центр дистанционного образования. 2012. URL: http://www.elitarium.ru/2010/11/10/metody_upravlenija_zatratami.html (дата обращения: 26.05.2012 г.).

5. Особенности затрат как объекта управления [Электронный ресурс] // Элитариум. Центр дистанционного образования. 2012. URL: http://www.elitarium.ru/2010/09/15/osobennosti_zatrat.html (дата обращения: 26.05.2012 г.).

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М.С. Братухина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: opochki@sibmail.com

Научный руководитель: Антонова З.Г., канд. экон. наук, доцент

В статье анализируются данные об инновационной активности российских предприятий и оценивается влияние на инновации различных факторов. Описаны основные барьеры для инноваций. Проведен анализ основных направлений по стимулированию инновационной политики.

Актуальность статьи состоит в том, что в условиях экономического кризиса важным вопросом является определение дальнейших перспектив развития деятельности современных предприятий России. На сегодняшний день инновационная политика становится одним из новых путей социально-экономического развития. Россия должна стать страной с наукоемкой экономикой, созданной на основе ее модернизации путем проведения инновационно-инвестиционной политики.

Мировой финансовый кризис отразил новую технико-экономическую концепцию развития страны, которая связана с переходом на новые нанотехнологии, биотехнологии, на новый неоиндустриальный уклад.

Инновационная активность как сложная экономико-производственная система позволяет продлить жизненный цикл предприятия, которое может перейти на новый уровень развития, если найдет новую идею, новую технологию, новый товар, более привлекательный для потребителя, и займет новое место на рынке.

Согласно данным исследования, инновационная активность России за последние 15 лет не испытывала ни взлетов, ни падений: доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, колеблется в пределах 9–11%. В последнее время

наблюдался значительный рост доли предприятий, обновляющих производственные технологии в электронике и оптике, выросли продуктовые инновации в текстильном и швейном производстве. В электронике и транспортном машиностроении значительно выросла доля предприятий, конкурентные позиции которых определяются тем, что они предлагают рынку принципиально новые продукты. Именно частные предприятия с концентрированной собственностью в областях химии и электроники самые активные инноваторы, экспортеры, работающие в конкурентной среде.

Было замечено, что существует прямая зависимость инновационной активности от размера предприятий. Так, среди организаций с численностью работников до 49 человек доля технологических инноваторов составила 1,2 %, в группе от 50 до 99 человек – 4,6 %, от 5000 до 9999 человек – до 70,1 % и свыше 10 тыс. человек – 76,6 %.

Существует множество проблем, связанных с инновациями в России.

Прежде всего - это низкий спрос на инновации в российской экономике, и, следовательно, низкий уровень затрат на НИОКР. Расходы на них в 2008 году составили 1,04 % ВВП против 1,43 % ВВП в Китае и 2,3 % в странах ОЭСР, 2,77 % ВВП в США, 3,44 % ВВП в Японии.

Низкий уровень инновационной активности в России дополнительно усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Рост объемов инновационной продукции совершенно не соответствует темпам увеличения затрат на технологические инновации (за тот же период втрое).

Другой важной проблемой является то, что российская инновационная система ориентирована на заимствование готовых технологий, а не на создание собственных прорывных инноваций.

Решение данных проблем и определение перспектив развития деятельности современных предприятий должно быть согласовано с направлениями развития государственной инновационной политики.

Для стимулирования инновационного бизнеса государству необходимо влиять на создание рынков, в том числе рынков технологий и иных знаний. Инструменты создания и поддержания спроса на инновации – это стимулирование конкуренции, налоговые меры, техническое регулирование, госзаказ. Преимущество налоговых льгот состоит в том, что решения о расходах на НИОКР принимаются все-таки бизнесом, а у таких решений больше шансов на успех, чем у правительственных программ.

Мировая практика показывает, что именно бизнес-структуры играют ключевую роль в разработке и внедрении инноваций, но происходит сокращение доли бизнес-сектора в финансировании НИОКР, которое обусловлено слабым развитием в России системы частно-государственного партнерства при реализации инновационных проектов бизнесом. Доля компаний, получавших бюджетное финансирование на эти цели, составляет в России всего 0,8 %. Для сравнения: в Германии – 8,8 %, в Бельгии – 12,7 %. Также недостаточная поддержка оказывается созданию малого инновационного бизнеса. Объем программ Small Business Innovation Research (SBIR) Program и Small Business Technology Transfer (STTR) Program в США составляет 2 млрд долларов, в России «инновационный» компонент федеральной программы поддержки малого инновационного бизнеса - примерно 67 млн долларов, размеры Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – примерно 113 млн долларов.

Для повышения уровня инновационной активности российских предприятий недостаточно увеличения финансирования научных исследований. Целесообразно развивать взаимодействие малых, средних и крупных предприятий, соединять усилия государства, науки и бизнеса в области инновационных разработок. Можно определить комплекс мероприятий по стимулированию инновационной активности отечественных предприятий по следующим направлениям:

- формирование и применение механизма налогового стимулирования инновационной деятельности;
- предоставление льготных кредитов и государственных гарантий как формы обеспечения кредитов, выдаваемых для финансирования инновационных проектов;
- создание специальной инфраструктуры для поддержки и развития инновационного предпринимательства;
- защита интересов и прав интеллектуальной собственности инновационных предприятий при выходе на внутренний и внешний рынки;
- формирование системы государственных заказов на инновационные исследования и разработки.

Механизм интеграционного взаимодействия экономических субъектов в условиях инновационной экономики состоит из следующих элементов:

- создание малых предприятий в интересах крупного бизнеса для разработки инновационных идей, организации мелкосерийного производства инновационной продукции, возможности проведения испытаний и экспериментов, организации сервисного обслуживания инновационной продукции;
- объединение предприятий в систему кластера для усиления инновационной направленности развития, формирования научных основ организации производства, создания последовательной технологической цепочки освоения инноваций, совершенствования механизма коммерциализации инноваций;
- формирование «команды» участников инновационного процесса с учетом специализации и компетенции каждого экономического субъекта с распределением прав, обязанностей, ответственности и результатов;
- развитие устойчивых горизонтальных связей между предприятиями и формирование союзов и ассоциаций участников инновационного процесса для успешной реализации проектов и минимизации экономических рисков;
- развитие малого и среднего предпринимательства в области аутсорсинга для обеспечения бесперебойного производственного процесса, освобождения наукоемких предприятий от выполнения трудоемких работ и усиления их специализации.

Развитие сотрудничества малого и крупного бизнеса целесообразно с точки зрения обеспечения доступа малым предприятиям к финансовым ресурсам крупных компаний на основе финансирования научных исследований и разработок и мелкосерийного производства при внедрении и испытании инноваций. Доступность финансовых ресурсов для развития, а также для реализации новых проектов становится ключевым условием свободы создания новых инновационных производств. В свою очередь меры по поддержке малых инновационных предприятий должны быть связаны со стабилизацией положения крупных промышленных предприятий, со становлением производства в финансово-промышленных группах и комплексах. В настоящий момент в российской экономике недостаточно развито малое предпринимательство, особенно в промышленной сфере.

Таким образом, можно сделать вывод, что для формирования национальной инновационной экономики необходимо развивать промышленность, налаживать производство, этим мы будем способны сбалансировать сырьевой сектор, создать достойную альтернативу импортным продуктам и технологиям.

Список использованной литературы.

1. Инновационная активность в России стабильна, но не выдерживает международной конкуренции [Электронный ресурс] // URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/05/11/focus/562949980227449> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

2. Инноваторы и имитаторы [Электронный ресурс] // Российская газета RG.RU. URL: <http://www.rg.ru/2009/11/03/innovacii.html> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

3. Инновационная активность крупного бизнеса [Электронный ресурс] // URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

4. Инновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста [Электронный ресурс] // СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, 2010. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/33546012/> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

5. Деловая активность предприятия [Электронный ресурс] // URL: http://afdanalyse.ru/publ/method_fin_analiza/delovaja_aktivnost_predpriyatija/9-1-0-197 (дата обращения: 26.05.2012 г.).

6. Инновационная активность российских фирм [Электронный ресурс] // URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/17033708/> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

О.В. Гостева

Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск
E-mail: ov-gosteva@yandex.ru

Рассматриваются процессы создания и поддержки интеллектуального капитала на примере наукоемких предприятий, проводится анализ выбора возможных стратегий развития интеллектуального капитала на наукоемких предприятиях, оценивается их влияние на предприятие и экономику в целом.

Наукоемкие предприятия при соответствующей государственной поддержке может стать локомотивом инновационного развития страны. В частности, современные вооруженные силы являются «постоянным потребителем» передовых научных, технических, технологических достижений и разработок, позволяющих создавать эффективные системы, комплексы и образцы техники, в большинстве случаев значительно превосходящих уровень аналогичных разработок конверсионного назначения. Сегодня созданы реальные условия для прямого и обратного «перетекания» новых знаний и технологий из оборонного сектора экономики в гражданский и наоборот.

В условиях рыночной экономики, чтобы выстоять в конкурентной борьбе, наукоемкие предприятия должны включиться в процесс интенсивного развития, который заключается в широком использовании инновационного потенциала, активизации инновационной деятельности интеллектуального капитала предприятия.

Для развития интеллектуального капитала высокотехнологичных отраслей необходимо снизить стоимость нововведений. Снизить стоимость реализации интеллектуальных продуктов и интеллектуального капитала в массовых продуктах либо уменьшить риски нововведения, чему призваны государственные программы развития – как увеличение прямого финансирования, так и развитие других инструментов – источников средств. Решением первого вопроса вполне может быть увеличение отдачи интеллектуального труда, но опять же на основе его использования для производства массовой продукции, т.е. от работы всей рассматриваемой цепи использования интеллектуального капитала предприятий [4]. Позитивный момент – то, что множество разработок создается собственными силами, т.е. есть потенциал для развития, однако его необходимо развивать и эффективно использовать.

Оценка интеллектуального капитала наукоемкого предприятия должна быть подчинена цели выпуска новой продукции, для чего необходимо измерение по показателям инноваций и роста, эффективности, удовлетворенности клиентов, которые дают первичную информацию о данной области деятельности на предприятии. Поэтому такие показатели скорее выражены в натуральных величинах (количество разработок, средний возраст патентов и т.д.), которые объективно отражают достижение цели предприятия.

Подводя итог, надо сказать, что наукоемкие предприятия нацелены на создание новой продукции. А для управления деятельностью такого предприятия необходимы технологии анализа и оценки интеллектуального капитала. Показатели анализа и измерения интеллектуального капитала для предприятий должны быть ориентированы не на стоимость предприятия, а на способность создавать новую высокотехнологичную продукцию. В связи с этим они должны отражать новизну, креативность, знания. Направления развития интеллектуального капитала для предприятий РКП представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Направления развития интеллектуального капитала для наукоемких предприятий

| Направления развития интеллектуального капитала | Главный результат деятельности предприятия | Назначение и связь критерия с результатом деятельности предприятия |
|---|--|--|
| инновационность | улучшение характеристик и свойств продукции (новизна, надежность, ресурсосберегаемость...) | отражает новые свойства продукции, экономию ресурсов |
| креативность | | отражает динамику обновлений, способность к генерации нововведений |
| знания | | отражает исходную базу для нововведений (косвенно) |
| эффективность | | отражает производ. предприятия, удовлетворенность клиентов |
| стабильность | | отражает постоянство человеческих ресурсов и отношений с заказчиками |

На основании предложенных направлений разработана принципиальная схема оценки стратегии развития интеллектуального капитала предприятия РКП.

Во-первых, постановка цели предприятия РКП. Предприятию для выживания в современных условиях необходимо своевременно реагировать на изменения во внешней среде. И в соответствии с ними выстраивать свою деятельность путем постановки целей и разработки стратегии предприятия по достижению этих целей. Для предприятия РКП значительно отставание от иностранных предприятий по показателям вновь внедренной продукции. Таким образом, наиболее актуальной целью является ликвидация отставания предприятия РКП от иностранных организаций.

Во-вторых, разработка функциональной стратегии предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо сформировать комплекс действий по всем подсистемам предприятия. Предприятие ракетно-космической промышленности состоит из нескольких подсистем, таких как основное производство, вспомогательное производство, маркетинг, финансы и т. д. Так опытно-конструкторским разработкам необходимо интенсифицировать создание собственных разработок, серийному производству – увеличить долю вновь внедренной продукции, вспомогательному производству – обеспечить соответствие вспомогательного производства новой продукции, маркетингу – снизить экономический риск нововведений, путем наиболее точного реагирования на потребности и т. д.

Надо сказать, что интеллектуальный капитал предприятия представлен во всех подсистемах предприятия. Однако наиболее значим для предприятия РКП интеллектуальный капитал, создаваемый в основном производстве, а именно в опытно-конструкторских разработках. Потому, что переход от результатов научных исследований к практическому их применению в виде новых продуктов происходит на наукоемких предприятиях.

В-третьих, развитие интеллектуального капитала в проектировании и конструировании. Область опытно-конструкторских разработок работает в связи с другими процессами и во многом концентрирует все условия других внутренних подсистем предприятия и использует результаты внешних для предприятия систем, таких как научные исследования, для создания нового продукта. Так необходимо учитывать тенденции в развитии материалов и технологий, при создании нового продукта необходимы другие характеристики механизмов, навыки и знания работников и т. д. Так как наукоемкое предприятие применяет достижения научных исследований в производстве продуктов, то очевидно значение этих внешних исследований для предприятия. Надо учитывать помимо российских исследований и иностранные достижения, чтобы соответствовать мировому уровню.

В-четвертых, анализ существующего интеллектуального капитала на предприятии. Его необходимо провести, чтобы выявить в каком состоянии находятся его элементы, и в дальнейшем использовать эти данные для измерения насколько они соответствуют разрабатываемой стратегии, какие из них развивать, в каком направлении и в каком размере.

В-шестых, разработка стратегии развития интеллектуального капитала. Разработка стратегии развития интеллектуального капитала предприятия предполагает выработать комплекс действий, выполнение которого позволит достичь поставленной цели предприятия в подсистеме проектирования и конструирования, а именно создать продукцию, применяя передовые достижения науки и техники.

Комплекс этих изменений, обобщенно и представляет стратегию. Изменения в интеллектуальном капитале не будут в полной мере эффективны без изменений в

других элементах деятельности, также без совместных изменений не будет синергического эффекта, поэтому стратегию развития интеллектуального капитала предприятия имеет смысл рассматривать совместно с мероприятиями по изменению процессов, механизмов, используемых ресурсов и т.д.

Список использованной литературы.

1. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами. – М.: ООО «Омега-Л», 2011.
2. Лукичева Л.И., Салихов М.Р. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 4.
3. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный капитал как объект управления // Справочник экономиста. – 2010. – №2.
4. Литун О.Н., Моисеенко С.С. Интеллектуально-креативные ресурсы как основа наукоемкой экономики [Электронный ресурс] // «Оборонный заказ». URL: <http://www.ozakaz.ru/index.php> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

О.В. Гостева

Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск
E-mail: ov-gosteva@yandex.ru

Рассматриваются процессы модернизации экономики России на примере наукоемких предприятий, проводится анализ выбора возможных стратегий развития интеллектуального капитала на наукоемких предприятиях, оценивается их влияние на предприятие и экономику в целом.

В современных условиях развития российской экономики инновационная составляющая становится стратегическим ресурсом, обеспечивающим переход экономики на инновационный путь и оказывающим влияние на изменение приоритетов с материального на интеллектуальное производство.

Проведение на рубеже XX–XXI столетий рыночных преобразований в Российской Федерации и принятие связанных с ними нормативных актов, касающихся инновационного продукта, определили изменение структуры капитала организаций различных видов деятельности, которое заключается в неуклонном росте доли нематериальных активов при одновременном снижении доли материальных активов, преимущественно под влиянием примера развитых западных компаний. Сложившиеся закономерности способствовали повышению роли интеллектуального капитала в формировании и эффективном использовании конкурентных преимуществ предприятия в условиях инновационной экономики.

Как свидетельствует накопленный мировой опыт, интеллектуальный капитал относится к более сложным формам капитала, обладающим большим потенциалом социально-экономической активности, выступающим вектором развития любой экономики. Ему присуща более высокая ступень развития по сравнению с уже из-

вестными функциональными формами капитала, что проявляется в устойчивом уровне инновационного развития тех стран, где активно формируется и используется интеллектуальный капитал. На сегодняшний день в РФ присутствуют элементы, оказывающие влияние на формирование и развитие интеллектуального капитала. Это, прежде всего, творческие, образованные сотрудники, обладающие интеллектуальным потенциалом и генерирующие знания, способные превратиться в конкурентоспособный продукт, а также имеющийся научно-технический потенциал и материально-техническая база производства инноваций.

Наличие перспективной и конкурентоспособной идеи, эффективной технологии производства продукции или услуг, гибкой и мобильной системы управления, постоянно накапливаемых конкурентных преимуществ обуславливают рыночную ценность интеллектуального капитала и определяют актуальность исследования проблем формирования и эффективного использования интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики.

Как в нормативных актах РФ, так и в публикациях российских авторов чаще всего рассматриваются исключительно структура и элементы интеллектуального капитала, но не раскрываются вопросы формирования и эффективного использования интеллектуального капитала в части определения функций управления, идентификации факторов воспроизводства интеллектуального капитала и оценки его влияния на формирование и использование конкурентных преимуществ соответствующих социально-экономических систем. В научных исследованиях не выявлены направления формирования организационной среды для воспроизводства интеллектуального капитала, не сформирована система управления интеллектуальным капиталом, соответствующие современным тенденциям инновационного развития экономики.

Решение проблемы совершенствования управления интеллектуальным капиталом малоэффективно без разработки общего методологического подхода к управлению интеллектуальным капиталом в современных условиях хозяйствования.

Как свидетельствуют результаты проведенного исследования, перспективы использования интеллектуального капитала связываются с психологическими характеристиками человека, его эмоциями. Поэтому особую важность приобретает такая функция управления интеллектуальным капиталом, как скоординированное регулирование эмоционального потенциала. Эмоциональный капитал, накопленный человеком или группой лиц, обладает всеми признаками положительного побочного эффекта. Его регулирование двойственно: с одной стороны, происходит регулирование внеценовых явлений, с другой – внеправовых. Эти две стороны социально-экономического регулирования не противоречат друг другу, так как материально-вещественный мир определяется ценовыми взаимоотношениями в рыночных условиях. Регулирование эмоционального потенциала имеет специфические черты и особенности, определенные методы регулирования на микро- и макроэкономическом уровнях. С учетом вышеперечисленных характеристик можно сделать вывод, что перспективные направления развития интеллектуального капитала связаны с интеллектуальными и эмоциональными особенностями человека, который является главным стратегическим ресурсом развития в условиях инновационной экономики.

Так основная цель наукоемкого предприятия – это создание новой и усовершенствованной высокотехнологичной продукции. Для этих предприятий критериями эффективности и успеха являются показатели, связанные с количеством новых разработок, ноу-хау, освоенных новых технологий, отдача от НИОКР и т.д. В об-

щем, от результатов выпущенной продукции. Критерии в виде оценок стоимости предприятия с применением величины рыночной стоимости предприятия в расчетах не имеют место в силу оборонной специфики предприятий.

Конечно, чтобы анализировать интеллектуальный капитал, необходимо разбить его на части. Так вполне возможно использовать для целей анализа матрицу Свейби, несколько модифицировав ее под специфику предприятия ОПК. Составляя такие матрицы за ряд временных периодов, по динамике описываемых показателей можно сделать некоторые выводы о состоянии интеллектуального капитала.

Согласно оценке самих организаций, оценивших отдельные результаты инновационной деятельности, как основные, получается, что наиболее востребованный результат – расширение ассортимента. Далее чуть отстают улучшение качества и соответствие современным техническим регламентам и стандартам. Затем несколько менее востребованы расширение рынков сбыта и рост производственных мощностей, еще меньше повышение гибкости производства, и далее сокращение материальных и энергозатрат, сокращения затрат на оплату труда.

Расширение ассортимента предполагает диверсификацию производства, что позволит повысить устойчивость деятельности предприятий и минимизировать риски. Под улучшением качества следует понимать получение конкурентных преимуществ за счет высококачественного продукта. А вот наименьшая востребованность повышения гибкости производства, сокращения энергозатрат слабо согласуются с целями инновационной деятельности. Так без высокой гибкости производства не удастся быстро переходить на выпуск новой продукции. Без повышения энергоэффективности отечественная инновационная деятельность не будет иметь стратегических перспектив.

Представим анализ среднестатистического отечественного предприятия высокотехнологичных отраслей в виде таблицы 1.

Таблица.1 – Современное состояние интеллектуального капитала на наукоемких предприятиях

| Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|
| <p>1.большая часть производительных интеллектуальных активов создается собственными силами (более половины разработок создается собственными силами)</p> <p>2.интеллектуальный капитал больше воплощается в продуктах, чем в процессах (продуктовых инноваций больше, чем процессных)</p> | <p>1.недостаток собственных средств для инвестиций в интеллектуальный капитал на полный цикл (недостаток собственных средств на технологические инновации)</p> <p>2.высокая сложность окупаемости вложений в интеллектуальный капитал (высокий экономический риск нововведений и сложность цикла интеллектуального капитала)</p> <p>3.низкий уровень использования интеллектуального капитала организациями (малая доля вновь внедренной продукции)</p> |

Проведя анализ отечественных высокотехнологичных отраслей, можно заключить, что отставание данных отраслей от мировых лидеров выражается в малой доле вновь внедренной продукции, что может являться следствием малых вложений в разработки. Предприятиям не хватает собственных средств для осуществления тех-

нологических инноваций. Весомым препятствием является высокая стоимость нововведений. В этой связи надо упомянуть, что мала доля организаций, получающих поддержку из федерального бюджета – возможно условия жестки или поддержка недостаточна, к тому же высока неопределенность экономической выгоды. Таким образом, необходимо развивать всю цепь использования интеллектуального капитала предприятий от исследований и разработок до массовых продуктов.

Список использованной литературы.

1. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами. – М.: ООО «Омега-Л», 2011.

2. Лукичева Л.И., Салихов М.Р. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 4.

3. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный капитал как объект управления//Справочник экономиста. – 2010. – № 2.

4. Литун О.Н., Моисеенко С.С. Интеллектуально-креативные ресурсы как основа наукоемкой экономики [Электронный ресурс] // «Оборонный заказ». URL: <http://www.ozakaz.ru/index.php> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Г.А. Добрынина

Томский государственный педагогический университет, г. Томск

E-mail: veronique_star@mail.ru

В работе изучены основные этапы научного развития качества со дня появления до настоящего момента. Проанализированы современные проблемы качества российских предприятий. Рекомендованы некоторые пути устранения проблем в управлении качеством продукции в современных условиях высокой конкуренции.

Качество формировалось под воздействием историко-производственных обстоятельств. Это связано с тем, что каждое общественное производство имело свои объективные требования к качеству продукции. В связи с необходимостью контроля качества были разработаны методы сбора, обработки и анализа информации о качестве.

Понятие качества продукта с позиций его соответствия требованиям потребителя сложилось именно в условиях рыночной экономики. Идея такого подхода к определению качества продукции принадлежит голландскими ученым Дж. Ван Эттингеру и Дж. Ситтигу. Ими разработана специальная область науки квалиметрия. Они считали, что качество – величина измеримая и, следовательно, несоответствие продукта предъявляемым к нему требованиям может быть выражено через какую-либо постоянную меру, которой обычно являются деньги [1, с. 91].

Современное управление качеством исходит из того, что деятельность по управлению качеством не может быть эффективной после того, как продукция произведена, эта деятельность должна осуществляться в ходе производства продукции.

Важна также деятельность по обеспечению качества, которая предшествует процессу производства.

Стадию развития научных систем управления качеством продукции можно условно разделить на следующие этапы:

- 1900–1920 годы – отбраковки дефектной продукции.
- 1920–1950 годы – статистических методов управления качеством.
- 1950–1980 годы – TQC (тотальный контроль качества).
- 1980–1990 годы – всеобщего управления качеством (TQM).
- 1990–2000 годы – сертификации систем качества [1, с.175].

В настоящее время одной из серьезных проблем для российских предприятий является создание системы качества, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции. Система качества важна при проведении переговоров с зарубежными заказчиками, считающими обязательным условием наличие у производителя системы качества и сертификата на эту систему, выданного авторитетным сертифицирующим органом. Система качества должна учитывать особенности предприятия, обеспечивать минимизацию затрат на разработку продукции и ее внедрение. Потребитель желает иметь уверенность, что качество поставляемой продукции будет стабильным и устойчивым.

До недавнего времени считалось, что качеством должны заниматься специальные подразделения. Переход к рыночной экономике обуславливает необходимость изучения опыта ведущих фирм мира по достижению высокого качества. Ведущие фирмы стран с развитой рыночной экономикой считают, что на достижение качества должны быть нацелены все службы.

Рассмотрим современные проблемы качества российских предприятий. Переход большинства российских промышленных предприятий к условиям рыночной экономики был во многом неподготовленным. Налаженные производственные связи поставок материалов и комплектующих изделий были нарушены. Многие конструкторские организации, заводы-изготовители и потребители продукции оказались по разные стороны государственных границ. Обвальная «либерализация» цен сопровождалась одновременным открытием границ России для зарубежных товаров. Неготовность отечественных предприятий к конкурентной борьбе, в связи с недостаточным качеством выпускаемой продукции, привела к резкому снижению объемов ее реализации на российских рынках. Нехватка оборотных средств, высокие процентные ставки кредитов в коммерческих банках, полное отсутствие обещанных многочисленными правительствами РФ иностранных инвестиций поставили отечественные предприятия в критическое положение, из которого до настоящего времени им не удалось выйти. Эти негативные внешние (для предприятия) обстоятельства дополняются и внутренними: низкая квалификация руководства предприятий в вопросах современных методов управления, разрушенные внутризаводские структуры переподготовки кадров.

Первостепенная задача промышленности сегодня – создание и организация производства конкурентоспособной продукции, а для этого приоритетной задачей является освоить методы всеобщего управления качеством. При частом дефиците средств именно организация полномасштабного привлечения персонала предприятий к решению проблем непрерывного совершенствования качества продукции является наименее дорогостоящим мероприятием, способным принести максимальный экономический эффект.

Проблема качества – комплексная, то есть ее можно решить только при проведении одновременно соответствующей политики в сферах экономики, законодательства, техники, образования и культуры. К обнадеживающим факторам можно отнести и то, что в последние годы резко активизировалась техническая политика Госстандарта России в области управления качеством, особенно в части внедрения систем качества на предприятиях в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО серии 9000. Госстандартом совместно с общественностью разработаны модель и система критериев присуждения премий в области качества для российских предприятий, учитывающие такие элементы системы качества, как роль руководства, планирование, использование потенциала работников, рациональное использование ресурсов, управление технологическими процессами, удовлетворенность потребителей и др.

Качество является важным инструментом в борьбе за рынки сбыта. Именно качество обеспечивает конкурентоспособность товара. Оно складывается из технического уровня продукции и полезности товара для потребителя через функциональные, социальные, эстетические, эргономические, экологические свойства. При этом конкурентоспособность определяется совокупностью качественных и стоимостных особенностей товара, которые могут удовлетворять потребности потребителя, а также расходами на приобретение и потребление соответствующего товара. Следует учитывать, что среди продукции аналогичного назначения большей конкурентоспособностью обладает та, которая обеспечивает наивысший полезный эффект по отношению к суммарным затратам потребителя. Безусловно, повышение качества сопряжено с затратами. Однако они окупятся благодаря полученной прибыли. Занятие лидирующего положения на рынке невозможно без разработки и освоения новых товаров (модифицированных, улучшенных).

Значение повышения качества продукции необходимо рассматривать как на макро-, так и на микроуровне.

Повышение качества на макроуровне позволяет:

- увеличить экспорт товаров и услуг;
- улучшить структуру экспорта;
- осуществить на практике ускорение НТП;
- повысить эффективность общественного производства, так как улучшение качества продукции в конечном итоге ведет к улучшению использования средств и предметов труда, рабочей силы и финансовых ресурсов;
- повысить благосостояние народа, так как с улучшением качества продукции увеличивается реальная заработная плата;
- повысить престиж государства со всеми вытекающими отсюда последствиями;
- воспитывать граждан в духе прекрасного и многое другое.

Таким образом, высокий уровень качества продукции для государства означает ускорение НТП, повышение эффективности общественного производства и экспорта, могущество и процветание. Поэтому государство должно проводить политику, направленную на повышение и поддержание высокого качества отечественной продукции, и для этого должны быть задействованы все государственные рычаги, и в первую очередь правовые основы.

Качество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности предприятий любой формы собственности. Для предприятия в условиях рыночных

отношений постоянный выпуск качественной продукции означает очень многое. Прежде всего, это формирование имиджа предприятия. В условиях рынка и конкуренции, если фирма имеет товар высокого качества, пользующийся устойчивым спросом, она имеет все, и наоборот.

Таким образом, решение проблемы качества продукции на предприятии - это высокий имидж у покупателей, это выход не только на внутренний, но и на внешний рынок, это основа для получения максимальной прибыли и устойчивого финансового положения предприятия.

Список использованной литературы.

1. Анисимов В.М., Николаев В.А. Системы и статистические методы обеспечения качества промышленной продукции: Учебное пособие. – Самара: Самарский государственный технический университет, 2010. – 231 с.

2. Герасимова Е.Г. Управление качеством: учебное пособие. – М.: Форум – ИНФРА-М, 2009. – 790 с.

3. Горбашко Е.А. Управление качеством: Понятие качества и конкурентоспособности; Инструменты и технологии; Сертификация: Учебное пособие для вузов. – М.: Питер, 2008. – 384 с.

4. Ефимов В.В. Управление качеством. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 489 с.

5. Капырин В.В. Системы управления качеством: учебник для студентов вузов. – М.: Европ. Центр по качеству, 2009. – 323 с.

6. Никифоров А.Д. Управление качеством: учебное пособие для вузов 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Дрофа, 2010. – 815 с.

7. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Экономика, 2010. – 345 с.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

А.В. Дудникова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: aved55@yandex.ru

Научный руководитель: Спесивцева А.Л., ассистент

Переход к рыночным отношениям по иному определяет место предприятия в экономике. Эффективность работы предприятия, достижения успехов в жесткой конкурентной борьбе во многом зависят от управленческой деятельности, от принятия эффективных управленческих решений. В статье рассмотрены основные проблемы, затрудняющие разработку и внедрение управленческого учета на предприятиях.

Каждое предприятие является важным элементом в экономической системе государства. Процветание и успех одной компании влияет на экономику страны в целом. А успешность любой компании определяется многими факторами, среди которых особую роль играет функционирование хорошо продуманной, грамотно структурированной системы управленческого учета. Этим и определяется актуальность темы исследования.

Существует множество определений управленческого учета. В общем смысле под управленческим учетом понимают систему сбора и анализа данных о финансо-

вой деятельности предприятия, ориентированную на потребности высшего руководства и владельцев предприятия в информации, необходимой для принятия стратегических и тактических управленческих решений.

Под воздействием различных объективных факторов, вызываемых государственным регулированием и ростом предприятий, ростом новых технологий, усложняется структура бизнеса, возникает потребность в развитии новых направлений деятельности, в формировании большого количества структурных подразделений, отделов, служб. Чтобы удержать на плаву свое предприятие в таких условиях руководство прибегает к системе управленческого учета.

Развитие рыночных отношений влияет на то, что российские предприятия осознают преимущества управленческого учета и необходимость его внедрения, но процесс становления управленческого учета достаточно трудоемкий и сложный. Автор статьи не претендует на полноту отражения всех возникающих на пути внедрения и освоения управленческого учета проблем, но постарается осветить некоторые из них.

В принципе, проблемы, связанные с постановкой управленческого учёта, можно обобщённо сформулировать следующим образом:

- отсутствие единой методологии построения, внедрения и освоения управленческого учета; трудности в наполнении управленческих функций, формировании принципов, целей, задач [1, с.1];
- сложность в определении исполнителей - разработчиков и постановщиков управленческого учёта;
- частое отсутствие мотивации исполнителей;
- формирование учетной политики;
- сложность в техническом обеспечении функционирования системы управленческого учёта: отсутствие необходимой компьютерной техники, программного обеспечения и т. п.[2, с.1].

В условиях, когда нет единых правил построения управленческого учета, предприятиям приходится самостоятельно разрабатывать и выстраивать систему управленческого учета, что вызывает немало трудностей. Построение системы управленческого учета часто сопровождается типичными ошибками, которых можно было бы избежать, используя единые методические рекомендации. Этот фактор препятствует повсеместному применению управленческого учета на практике и лишает отечественные предприятия многих возможностей повышения качества управления. Управленческий учет продуктивен тогда, когда состоит из следующих подсистем: прогнозирования, планирования, контроля, анализа и оценки [3, с.117]. Отсутствие в управленческом учете какого-либо из данных направлений может дать неверное представление о возможных или фактических результатах деятельности предприятия, или явиться причиной неверных управленческих решений. Неполный охват управленческих функций, среди которых должны быть такие функциональные подсистемы, как стратегическое управление, маркетинг, логистика, кадровый, финансовый, инвестиционный менеджменты, может также привести к ухудшению ожидаемых результатов [3, с.118].

Одной из проблем является то, что часто разработка и внедрение управленческого учета возлагается только на учетных работников, у которых нет достаточных возможностей и компетенций для осуществления данной задачи. Для решения этой проблемы актуально возложение ответственности за организацию управленческого

учета на финансового директора; обязанности консолидирующего центра – на планово-экономический отдел. Построение и освоение управленческого учета должно осуществляться комплексно планово-экономическим отделом, финансовым отделом, бухгалтерией в тесном взаимодействии с производственными и технологическими службами предприятия для обмена необходимой информацией. Необходимо разделить функции взаимодействующих структур для исключения дублирования работ. При постановке управленческого учета руководитель должен быть готов к тому, что ему придется инициировать серьезные изменения во взаимоотношениях между различными структурами, позаботится об обучении, повышении квалификации сотрудников [4, с. 2].

Часто трудности возникают ещё и в том, что задачи по организации управленческого учета возлагаются на исполнителей дополнительно к имеющимся должностным обязанностям. Для того чтобы обеспечить качественное исполнение дополнительных обязанностей, руководству необходимо продумать систему мотивации каждого подразделения – участника процесса. Например, центры дохода мотивировать процентами от суммы доходов, центры инвестиций – премии за достижение целевых задач и т.д.[5, с.7].

Процесс построения управленческого учета должен сопровождаться построением учетной политики. При создании учетной политики выявляются и формулируются правила и задачи построения управленческого учета. Такие правила определяются, например, следующими параметрами: периодом отражения хозяйственной операции в управленческом учете; денежной оценкой; критериями определения экономического смысла операции и другие. Среди задач должны быть как минимум такие: формирование управленческой отчетности, которая была бы максимально полной, удобной для анализа, осуществляемого управленцами – топ-менеджерами и руководителями подразделений; формирование показателей, на достижение которых мотивированы топ-менеджеры. Формирование учетной политики, отражение в ней продуманных правил управленческого учета позволит избежать разброса и неактуальности анализируемой информации [4, с.5].

К сожалению, в наш век информационных технологий, многие предприятия при внедрении управленческого учета сталкиваются с трудностями именно в автоматизации бизнеса. Предприятие, стремящееся автоматизировать различные процессы, зачастую приобретает программный продукт слишком унифицированный. Руководство вынуждено обращаться к разработчикам или другим программистам в целях адаптации программ к конкретным условиям. Но часто стороны не понимают друг друга: заказчик недостаточно точно формулирует задачи, стоящие перед управленческим учетом, а исполнитель – не до конца их понимает. В результате возникают ошибки, требуется время для их устранения, что не способствует оперативному и эффективному управлению предприятием [4, с. 3].

Можно сделать вывод, что управленческий учет на многих российских предприятиях развит слабо, но это объясняется рядом причин. Однако развитие рыночных отношений в России способствует возрастанию роли управленческого учета в оперативном, тактическом и стратегическом управлении предприятием.

Список использованной литературы.

1. Верховлядова Ю. С. Проблемы современного бухгалтерского управленческого учета [Электронный ресурс] // URL: <http://www.coolreferat.com> (дата обращения: 30.09.2012 г.).

2. Семенович А.В. Методика постановки и ведения управленческого учета [Электронный ресурс] // URL: <http://upravlenie.h1.ru/uchet.htm> (дата обращения: 30.09.2012 г.).

3. Пома А.Ю., Ковряков Д.В. Проблемы формирования управленческого учета на отечественных предприятиях // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – №3. – С. 115–122.

4. Мишанов А. Трудные вопросы организации системы управленческого учета на промышленных предприятиях // Управленческий учет и финансы. – 2005. – №1. – С. 1–7.

5. Фирсов А. В. Управленческий учет: проблемы постановки и внедрения [Электронный ресурс] // URL: <http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/42848.html> (дата обращения: 30.09.2012 г.).

ПРОБЛЕМА ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Е.Н. Дырина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: zhenya_9309_93@mail.ru

Научный руководитель: Спесивцева А.Л., ассистент

В статье проанализированы финансовый, управленческий и налоговый учет на современном этапе развития экономики России путем их сопоставления с западными учетными стандартами. Выявлена основополагающая проблема, мешающая переходу на международные стандарты финансовой отчетности. Предложено решение существующей проблемы.

Актуальность статьи состоит в том, что в настоящее время наша страна пытается перейти на международные стандарты ведения бухгалтерского учета, однако этот процесс проходит очень медленно и на пути внедрения этих стандартов возникает множество проблем.

Целью написания статьи является рассмотрение и анализ проблемы перехода на МСФО.

Советский бухгалтерский учет был ориентирован, в основном, на задачи контроля за социалистической собственностью со стороны вышестоящих государственных органов, а также на оперативное управление. Но жизнь требует современного бухгалтерского учета, позволяющего грамотно организовать управление предприятием, быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, снижать издержки и наращивать прибыль.

Невозможно сказать, какой учет считать сегодня современным. Если анализировать в финансовом выражении деятельность компании, организации, предприятия, можно выделить три основных вида учета, которые различаются по целям, методам и ожидаемым результатам. Это финансовый, управленческий и налоговый учет. На сегодня граница между ними размыта, но все же можно выделить их основные особенности.

Современный финансовый учет ведется по методу двойных записей. Недостаток такого учета в том, что не принимается во внимание изменение внешних условий. Этого недостатка лишен управленческий учет. Главная оперативная цель управлен-

ческого учета - предоставить руководству компании информацию для принятия решений (планирования, анализа, оперативного и тактического руководства) и, таким образом, помочь в реализации оперативных, тактических и стратегических целей. Налоговый учет отличается от финансового и управленческого тем, что является не постоянным, а периодическим. Он может быть слепком с финансового или управленческого учета (с поправками или без), а также объединять в себе данные обоих видов учетов.

В настоящее время в России осуществляется переход на международные бухгалтерские стандарты. Их название переведено как МФСО – Международные стандарты финансовой отчетности. Эти стандарты подразумевают постоянный процесс учета, а не периодически подготавливаемый пакет документов. Ошибка в переводе (с англ. «International accounting standards» – Международные принципы ведения бухгалтерского учета) отражает разницу подходов к общепринятым принципам бухгалтерского учета на Западе и в России.

Сопоставим подход к трем видам учета (финансовому, управленческому и налоговому), распространенный на Западе, а точнее – в Великобритании (IAS и UK GAAP) и США (US GAAP), с принципами российского законодательства. Сначала проанализируем приоритеты.

На Западе приоритеты расставлены так, что все три учета максимально сближены и управленческий учет является приоритетным. Соответственно результат, полученный при ведении финансово-управленческого учета, периодически трансформируется в данные для управленческого (вносится поправка на влияние внешних факторов). Коррекция производится на основе оценок специалистов и руководства компании. В основе налогового учета на Западе – данные, полученные при максимальном сближении финансового и управленческого видов учета.

Таким образом, существует фактически один учет, который устраивает все заинтересованные стороны: менеджеров и акционеров компании, кредиторов и дебиторов, потенциальных инвесторов, органы государственной власти, налоговые органы и т.д.

В России расстановка приоритетов совершенно другая:

- главная роль однозначно принадлежит налоговому учету;
- финансовый учет подстраивается под требования налогового;
- управленческий учет ведется на основе финансового учета;
- отчетность в соответствии с IAS (GAAP) делается только для потенциальных кредиторов (банков или инвесторов).

В результате такой раскладки приоритетов в России компании вынуждены уделять основное внимание налоговому учету, периодически составляя (для потенциальных инвесторов) отчетность в международных стандартах. Учет по международным стандартам является не основой для получения информации, а результатом регулярной коррекции финансово-налогового учета.

Главной проблемой можно назвать то, что в России не пытаются внедрить международные стандарты, здесь эксперты разрабатывают специальные методики, которые помогают создать на основе данных российского финансового учета отчетность, соответствующую международным стандартам. По мнению бывшего министра экономики Е. Ясина, международный учет нужен не для получения достоверной информации о финансовом положении компании, а только для привлечения иностранных инвестиций, от которых зависит будущее России. [1, с. 1]

Имеет смысл не внедрять методы перевода российской отчетности в международную, а разрешить ведение бухгалтерского учета по международным стандартам. И тогда такой учет начнет прививаться самостоятельно. Самым радикальным решением был бы переход на новые стандарты в приказном порядке: по всей стране с нового отчетного года. Однако к такому переходу Россия не готова ни организационно, ни технически.

Метод плавного сближения двух видов учета теоретически возможен, но из-за принципиальных различий промежуточные стадии будут очень сложными для бухгалтеров. Метод ведения двух параллельных учетов является тупиковым, более практичным представляется поэтапный переход. Сначала стоит разрешить ведение учета по международным стандартам для одной группы компаний, а затем постепенно распространять этот опыт на все предприятия России.

Трудно сказать, готово ли наше государство пойти на такой шаг, и может ли оно разрешить ведение учета по международным стандартам и взимание налога с получаемой прибыли (не включая убытки) хотя бы для нескольких предприятий в России. Но без такого решения точную информацию о финансовом положении российских компаний и результатах их деятельности мы не получим.

Учет по международным стандартам не надо навязывать, внедрять, строить, организовывать, нужно только разрешить его для целей налогового учета и тогда он организуется сам. Но дело в том, что нет никакого иного пути, кроме налаживания системы взаимного контроля и самоконтроля рыночных агентов, защиты прав собственности, укрепления позиций кредиторов, ужесточения бюджетных ограничений. А это совсем не то, что делается в других странах. [1, с. 1]

Фонд социального страхования, пенсионный фонд, органы медицинского страхования, статистики, фонд занятости - все они требуют, чтобы предоставляемая отчетность основывалась на правилах налогового учета. Соответствие этим правилам проверяет и российский аудит. В таких условиях стремления руководства компании, акционеров и партнеров получать более достоверную информацию могут остаться нереализованными. Первое место в России все еще занимает налоговый учет. И это, к сожалению, подтвердил в своей статье Евгений Ясин: «Нет иного пути, кроме повышения уровня управления. Но все это невозможно без современного бухгалтерского учета, оперативного и достоверного, отвечающего на вопросы и налоговой службы, и рынка ценных бумаг, и кредиторов, и инвесторов, и самих управляющих. Предстоит большая работа». [1, с. 1]

Список использованной литературы.

1. Бухгалтерия и реформы [Электронный ресурс] // Консалтинг.ру. URL: http://consulting.ru/econs_art_936544904 (дата обращения: 21.09.2012 г.).

2. Международные стандарты бухгалтерского учета [Электронный ресурс] // Библиотека Менеджмента. URL: <http://www.managment.aaanet.ru/economics/buhuchet-7.php> (дата обращения: 21.09.2012 г.).

3. Международные стандарты финансовой отчетности / Под ред. Л.В. Горбатовой. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 518 с

4. Современные проблемы развития бухгалтерского учёта и аудита в России [Электронный ресурс] // GAAP.ru теория и практика управленческого учета URL: <http://gaap.ru/articles/56421> (дата обращения: 21.09.2012 г.).

5. Основные проблемы перехода России на МСФО [Электронный ресурс] // IAS, аудиторско-консалтинговая группа URL: http://ias.ru/publikacia/problemi_perehoda_msfo.html (дата обращения: 21.09.2012 г.).

НАЛОГОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В СИСТЕМЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЕНВД

Н.А. Кашавцева

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

E-mail: natalya.kashavce@mail.ru

Научный руководитель: Акулич Е.И., ассистент

В данной статье рассмотрены перспективы в системе изменения ЕНВД. Обладая достаточными способностями для извлечения прибыли из своей деятельности, но, не имея возможности вести правильно исчисление и уплату налога с оперативным отслеживанием быстроменяющегося налогового законодательства, предприниматель часто выходит в противоречие с фискальными намерениями государства. Как правило, серьезная ошибка мелкого предпринимателя становится последней и ставит крест на его бизнесе, лишая доходов, как бюджет, так и самих предпринимателей.

Перед налоговой системой в настоящее время стоят две, на первый взгляд, противоречивые проблемы: максимально возможное увеличение налоговых платежей в бюджет (одновременно с повышением собираемости налогов) и ослаблении налогового бремени. Оптимально построенная налоговая система должна не только обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, но и не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Поэтому показатель налоговой нагрузки, или налогового бремени на налогоплательщика является достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны.

К сожалению, налоговая политика отличается недостаточной гибкостью, сложностью налогов. Система налогообложения отличается чрезвычайно высоким уровнем налоговых изъятий. Все это противоречит прописным экономическим истинам, согласно которым уровень экономического развития страны прямо корректирует с долей бюджета в валовом внутреннем продукте.

Наряду с этим для российского предпринимателя является актуальным и вопрос трудности выполнения сложных и многочисленных требований по оформлению налоговых платежей, учету и отчетности. Предприниматель часто не обладает достаточной компетентностью в этих вопросах, требующих немалых затрат и времени и знаний, и не располагает средствами, достаточными для оплаты услуг квалифицированного специалиста в области бухучета и аудита.

Порядок применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности регулируется Федеральным Законом «Об упрощенной системы налогообложения учета и отчетности субъектов малого предпринимательства». Предполагалось, что упрощенная система обеспечит два основных преимущества: минимизацию бухгалтерской документации, так как вместо совокупности бухгалтерских документов применяемых для определения финансового состояния предприятия и исчисление налогов ведется только книга учета доходов и расходов по специальной форме утвержденной приказом Минфина России от 22.02.1996 г.

Применение упрощенной системы налогообложения в определенной степени устраняет такой барьер для входа в предпринимательскую деятельность, как сплошная дорогостоящая система налогообложения учета и отчетности. Ведь сумм единого налога на вмененный доход; причитающаяся к уплате за отчетный период, либо уплата части стоимости патента для индивидуальных предпринимателей не является авансовым платежом, а вносится по истечении отчетного периода.

Вмененный доход – потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности устанавливается Налоговым Кодексом, вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

На сегодняшний день Законодательство РФ решило внести небольшие изменения в структуру налоговой политики государства. Проектом Федерального закона «О внесении изменений в статью 18 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации, Бюджетный кодекс Российской Федерации и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» предлагается поэтапная отмена системы налогообложения в виде ЕНВД, предусмотренной главой 26.3 НК РФ.

На период с 1 января по 31 декабря 2012 года применение системы налогообложения в виде ЕНВД в отношении предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли, осуществляемой налогоплательщиками через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв. м по каждому объекту организации торговли, и в сфере оказания услуг общественного питания, осуществляемых через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 кв. м по каждому объекту организации общественного питания предлагается разрешить налогоплательщикам со среднесписочной численностью работников, не превышающей 50 человек.

С 01.01.2014 главу 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» НК РФ предлагается признать утратившей силу в целом. При этом законопроект предусматривается совершенствование патентной системы налогообложения, которая выделяется с 01.01.2012 в отдельную главу 26.5 «Патентная система налогообложения» НК РФ.

Таким образом, в период 2012–2014 годов одновременно будут действовать патентная система налогообложения и система налогообложения в виде ЕНВД. При этом виды предпринимательской деятельности, на которые распространяются указанные системы налогообложения, во многом совпадают. В связи с этим законопроект предусмотрено, что выбор между данными режимами налогообложения осуществляется налогоплательщиками самостоятельно.

Такой подход позволит провести сравнительный анализ применения патентной системы налогообложения и ЕНВД, оценить динамику перехода с одной системы на другую и, в случае необходимости, вернуться к рассмотрению вопроса о сроках отмены системы налогообложения в виде ЕНВД.

Отношение к отмене системы налогообложения в виде ЕНВД неоднозначно. Примерно половина налогоплательщиков выступает за отмену ЕНВД, аргументируя это тем, что при его применении не учитываются фактическая доходность их предпринимательской деятельности, что негативно сказывается на их финансовом состоянии. Другая половина придерживается противоположной точки зрения, считая, что отмена ЕНВД приведет к увеличению налоговой нагрузки и так же негативно отразится на их финансовом состоянии.

Проектом федерального закона предусмотрено выделение патентной системы налогообложения в отдельную главу 26.5 «Патентная система налогообложения» НК РФ. При этом законопроектом предусматривается сохранить право введения патентной системы налогообложения за законодательными органами субъектов Российской Федерации, городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, которыми будет определяться:

- перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых вводится патентная система налогообложения в пределах перечня видов предпринимательской деятельности, указанных в главе 26 НК РФ;

- размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода, минимальный размер которого не может быть менее 100 000 руб., а максимальный размер не может превышать 500 000 руб. Размер указанного дохода предлагается индексировать на коэффициент-дефлятор, устанавливаемый ежегодно на каждый следующий календарный год и учитывающий изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации за предыдущий календарный год, а также на коэффициенты-дефляторы, которые применялись ранее.

Вводятся новые виды предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения. Законопроектом предлагается сохранить добровольный переход индивидуальных предпринимателей на патентную систему налогообложения. При этом предусматривается увеличение средней численности наемных работников, привлекаемых индивидуальными предпринимателями, с пяти до десяти человек.

Предполагается внесение изменений в Бюджетный кодекс РФ, предусматривающих зачисление налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения, в размере 10 % в бюджеты субъектов Российской Федерации, а 90 % – в бюджеты муниципальных районов и городских округов. Одной из серьезных проблем Российской экономики в переходный период ее развития является недостаток у государства финансовых ресурсов, вызванный в определяющей мере низким поступлением налогов в бюджеты всех уровней. Без выполнения комплекса мероприятий по повышению собираемости налогов невозможно осуществить структурную перестройку российской экономики, повысить инвестиционную активность, решить назревшие социальные проблемы в обществе.

Совершенно очевидно, что повышение фискальной направленности налоговой реформы по отношению к тем предприятиям, которые исправно платят или, по крайней мере, пытаются платить налоги, является делом бесперспективным, мало того, практика показала, что для этой категории плательщиков необходимо снизить налоговое бремя.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1, Официальный текст. – М.: Норма: Инфра-М, 1999. – 142 с.
2. С 2013 года ИП на ЕНВД обязаны вести бухучет. [Электронный ресурс] // Бухгалтерия.RU. 2012. URL: <http://www.buhgalteria.ru/news/n61778> (дата обращения: 26.05.2012 г.).
3. Судьба ЕНВД и налоговые перспективы: комментирует Минфин России. [Электронный ресурс] // Дело пресс. 2012. URL: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=8970> (дата обращения: 26.05.2012 г.).
4. Блескин А.Б. Единый налог на вмененный доход: Проблемы и пути совершенствования // Налоговый Вестник – 2010 – № 10. – С. 32–41.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Т.В. Ковальчук

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Tanya957@mail.ru

Научный руководитель: Спицын В.В., канд. экон. наук, доцент

В работе отражена важность такого понятия, как себестоимость продукции, в частности, влияние ее на развитие предприятия, на его конкурентоспособность. Себестоимость продукции определена как важнейший показатель экономической эффективности производства.

Себестоимость является важнейшим показателем экономической эффективности производства продукции. В ней отражаются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От её уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования, конкурентоспособность продукции. Таким образом, данная тема, является актуальна для каждого функционирующего предприятия.

Так, под себестоимостью продукции понимаются выраженные в денежной форме суммарные затраты всех видов ресурсов: основных фондов, природного и промышленного сырья, материалов, топлива, энергии, труда, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования [1, с. 167]. Себестоимость отражает все стороны хозяйственной деятельности предприятия, то есть все расходы на производство и реализацию продукции. Таким образом, себестоимость продукции можно представить как важнейший показатель экономической эффективности производства.

Необходимо отметить, что себестоимость как экономическая категория выполняет ряд функций [2, с. 243]:

- служит основой для учёта и контроля за уровнем затрат на выпуск и реализацию продукции;
- является базой для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;

- представляет неотъемлемый элемент экономического обоснования управленческих и инвестиционных решений предприятия;
- отражает эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новой техники и технологии, совершенствования системы организации и управления производством.

Заинтересованность предприятий в постоянном росте массы прибыли, самостоятельность и ответственность их за результаты своей деятельности в условиях конкуренции на рынке обуславливают необходимость снижения издержек производства, систематического анализа и прогнозирования затрат на производство продукции на ближайшую и дальнюю перспективу.

Так, положительными факторами формирования прибыли являются снижение себестоимости продукции, роста объема производства, улучшение качества и ассортимента изделий. Снижение себестоимости продукции – основной фактор увеличения прибыли и повышения рентабельности хозяйственной деятельности предприятия. Уровень и динамика себестоимости позволяют оценить рациональность и степень интенсификации использования находящихся в распоряжении предприятия производственных ресурсов.

В современных условиях, когда предприятия возмещают затраты на производство продукции и получают нормальную прибыль, достаточную для самофинансирования своего экономического и социального развития, себестоимость продукции становится одним из основных объектов управления. Управление себестоимостью представляет собой комплексный процесс, охватывающий планирование, учет и анализ затрат на производство, контроль за ее формированием.

Следует заметить, что для более эффективного управления, используют различные виды себестоимости продукции. В зависимости от объекта расчета различают себестоимость единицы конкретного вида продукции и себестоимость товарной продукции производственного объединения. В зависимости от состава затрат, включаемых в себестоимость продукции различают индивидуальную, среднеотраслевую, цеховую, производственную и полную себестоимость. Расчет цеховой и производственной себестоимости необходим на производстве для построения системы показателей и проведения анализа себестоимости на предприятии [3, с. 184].

В свою очередь, планирование себестоимости представляет собой систему технико-экономических расчетов, целью которых является экономически обоснованное определение текущих затрат, необходимых в планируемом периоде для производства и сбыта продукции предприятия, отвечающей требованиям, предъявляемым к ее качеству в условиях рыночных отношений. Расчеты плановой себестоимости используются при планировании прибыли, определении экономической эффективности отдельных организационно-технических мероприятий и производства в целом, во внутризаводском планировании, при установлении рыночных и регулируемых государством оптовых цен на промышленную продукцию, а также при определении уровня рентабельности.

Отметим, что состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется государственным стандартом, а методы калькулирования себестоимости являются прерогативой предприятий и служат составной частью планирования их производственно-хозяйственной деятельности.

В оценке результатов внутрихозяйственной деятельности важная роль отводится методам и процедурам анализа затрат на производство продукции. С их помощью рассчитываются отклонения фактических значений затрат от сметных (пла-

новых), выявляются факторы и причины возникновения перерасходов по отдельным статьям затрат, непроизводственных расходов и потерь, устанавливается их влияние на изменение прибыли и рентабельности продукции, разрабатываются управленческие решения по снижению себестоимости продукции и предложения по их реализации в хозяйственной деятельности организации.

Следует сказать, что учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции должны обеспечить следующее [4, с. 219]:

- своевременное, полное и достоверное отражение в учете фактических затрат, связанных с производством и сбытом продукции, а также непроизводительных расходов и потерь, допускаемых на отдельных участках производства;

- контроль за эффективным использованием сырья, полуфабрикатов, материалов, топлива, энергии, фонда оплаты труда, за соблюдением смет расходов на обслуживание и управление производством.

А в плане и учете должно быть обеспечено единство следующих категорий:

- номенклатуры затрат на производство;

- содержания расходов на обслуживание и управление производством;

- принципов группировки и распределения комплексных статей затрат;

- единство принципов калькулирования себестоимости единицы продукции.

Обобщая вышесказанное, следует сказать, что в условиях рыночной экономики роль и значение себестоимости продукции резко возрастают. С экономических и социальных позиций снижение себестоимости продукции ведёт к:

- увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

- появлению возможности для материального стимулирования работников и решения социальных проблем коллектива предприятия;

- улучшению финансового состояния предприятия и снижению риска банкротства;

- возможности снижения цены продажи на всю продукцию, повышению её конкурентоспособности и увеличению объёма реализации.

В современных условиях хозяйствования снижение себестоимости продукции является важнейшим условием развития экономики страны. Возрастает роль себестоимости, как одного из основных факторов образования прибыли.

Список использованной литературы.

1. Финансовый анализ / под ред. А. Ф. Ионовой, Н. Н. Селезневой. – М.: Проспект, 2006. – 623 с.

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.

3. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. – М.: Инфра-М, 2009. – 319 с.

4. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Велби, 2002. – 424 с.

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

И.С. Кожокару

Тюменский государственный нефтегазовый университет, г. Тюмень

E-mail: irina-kozhokaru@yandex.ru

Научный руководитель: Федорова О.Б., канд. экон. наук, доцент

Показано, что инвестиционная деятельность играет важную роль в развитии любого региона России. Определена роль государства в реализации инвестиционных процессов на территориальном уровне, в частности представлены основные инструменты государственной поддержки крупным экономическим субъектам. Отмечено, что инвестиции затрагивают основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста как отдельных субъектов, так региона в целом. Определено, что активизация инвестиционного процесса со стороны государства является одним из наиболее действенных механизмов всеобъемлющих социально-экономических преобразований.

Инвестиции непосредственно влияют на результаты деятельности любого хозяйствующего субъекта. В связи с этим процесс инвестирования должен быть рационально спланирован и осуществлен на практике. Это является основополагающим фактором эффективности инвестиционного процесса. Инвестиционная активность является одной из основных характеристик состояния экономики региона. Она определяется объемом и темпами роста финансирования направлений поддержания текущего положения и развития хозяйствующих субъектов. При этом инвестиционная сфера характеризуется структурой инвестиций, их динамикой, и отражает объективные потребности и возможности стратегического развития участников инвестиционной деятельности.

Тюменская область, выбранная в качестве объекта исследования, – это сложный территориально – экономический комплекс, в котором инвестиционный процесс имеет свои специфические особенности. Область относится к регионам с высокой инвестиционной активностью и входит в пятерку регионов – лидеров. В области есть благоприятные условия для притока большого объема инвестиций. В связи с этим значительно возрастает роль региональной инвестиционной политики.

Привлечение инвестиций в экономику региона является объективно необходимым процессом. С помощью инвестиций можно реально улучшить территориально-производственную структуру экономики территории, активизировать инновационные процессы, модернизировать существующие производства и организовать новые, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов регионального экспорта.

Институциональной основой, задающей направление развития инвестиционных процессов, является государственная поддержка. Именно законодательство связано с осуществлением и регулированием инвестиционной деятельности данной территории. На территории Тюменской области инвестиционное законодательство обеспечивает систему государственных гарантий и налоговых льгот инвесторам. Более 80% инвестиционных проектов, реализуемых на территории Тюменской области, пользуются государственной поддержкой.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Тюменской области осуществляется в соответствии с законом от 08.07.2005 № 159 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области». В соответствии с данным законом государственная поддержка в Тюменской области осуществляется в следующих формах:

а) установление для держателей инвестиционных проектов Тюменской области льготного порядка налогообложения в пределах сумм, зачисляемых в областной бюджет;

б) предоставление держателям инвестиционных проектов Тюменской области бюджетных кредитов за счет средств областного бюджета;

в) предоставление держателям инвестиционных проектов Тюменской области инвестиционных налоговых кредитов;

г) предоставление субсидий держателям инвестиционных проектов Тюменской области за счет средств областного бюджета;

д) предоставление держателям инвестиционных проектов Тюменской области бюджетных инвестиций и (или) имущества, являющегося собственностью Тюменской области (далее - государственные инвестиции);

е) организационное содействие держателям инвестиционных проектов Тюменской области при процедуре предоставления земельных участков и других объектов недвижимости, находящихся в собственности области;

ж) предоставление держателям инвестиционных проектов Тюменской области государственных гарантий Тюменской области;

з) подготовка земельных участков как промышленных площадок; предоставление промышленных площадок держателям инвестиционных проектов;

и) оказание информационно-организационного и консультационного содействия лицам, осуществляющим инвестиционную деятельность в Тюменской области либо планирующим ее осуществление. [1]

Также на территории области действует закон «Об инвестициях в Тюменской области», в котором предусмотрены льготы российским и иностранным инвесторам и предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, гарантии защиты инвестиций. В областном бюджете ежегодно предусматриваются средства для обеспечения гарантий инвесторам в пределах обязательств администрации области по заключенным договорам и контрактам.

На сегодняшний день на основе проводимой инвестиционной политики в Тюменской области реализуется ряд стратегий инвестиционного развития отраслей экономики:

- Стратегия инвестиционного развития транспорта и логистики Тюменской области.
- Стратегия инвестиционного развития легкой промышленности Тюменской области.
- Стратегия инвестиционного развития машиностроительного комплекса Тюменской области до 2020 года.
- Стратегия инвестиционного развития пищевой промышленности, сельского хозяйства и рыболовства в Тюменской области до 2020 года.
- Стратегия развития строительного комплекса Тюменской области до 2020 года.
- Стратегия инвестиционного развития лесного комплекса до 2020 года. [1]

Также инвестиционная политика региона способствует реализации крупных капиталоемких проектов. В табл. 1 представлены одни из наиболее крупных проектов, реализуемых на территории Тюменской области.

Таблица 1 – Инвестиционные проекты, реализуемые на территории Тюменской области

| Наименование проекта | Планируемый срок строительства объектов | Объем инвестиций (млн. руб.) | Предлагаемый инвестор, инициатор проекта | Степень готовности проекта |
|--|---|------------------------------|--|---|
| «Организация производства оборудования и комплектующих для нефтедобычи, развитие научно-методической, учебной и технологической инфраструктуры нефтедобывающего комплекса в Тюменской области» | 2006 -2012 годы | 2500 млн. руб. | ООО «Технологическая компания Шлюмберже» | В стадии реализации |
| «Строительство и функционирование комплекса по производству пропилена дегидрированием пропана и полипропилена мощностью 500 тыс. тонн». | 2007-2018 годы | около 30 млрд. руб. | ООО «Тобольск-полимер» | Наличие ПСД, выбор ген. подрядчика |
| Строительство цеха и приобретение оборудования для расширения гальванического производства. | 2009-2014 | 292 млн. руб. | ОАО «Тюменремд ормаш» | Имеется технико-экономическое обоснование |

Таким образом, масштабное привлечение в экономику региона отечественных и иностранных инвестиций является неременным условием социально - экономического развития территории. В условиях высокой мобильности капитала региональная инвестиционная политика должна быть направлена не столько на формирование благоприятного инвестиционного климата в регионе в целом, сколько на разработку приоритетов в поддержке тех направлений экономики, где при минимальных затратах достигается максимальный эффект в обеспечении условий устойчивого регионального развития, тех хозяйствующих субъектов, деятельность которых повышает конкурентоспособность региона.

Список использованной литературы.

1. Поддержка инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] // Деловой портал Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области. URL: <http://www.tyumen-region.ru/investments/sup/> (дата обращения: 26.08.2012 г.)

2. Факторы инвестиционной привлекательности региона (на примере Тюменской области). // Сборник научных трудов студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей Института менеджмента и бизнеса: «Современные проблемы и перспективы регионально-отраслевого развития». – Тюмень: изд-во «Нефтегазовый университет», 2011.

ЛИЗИНГ В РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Р.Ю. Лабугин

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: voltamper93@mail.ru

Научный руководитель: Арцер Т.В., канд. экон. наук, доцент

Всё чаще мы повсеместно слышим и видим слово лизинг, и многие люди задаются вопросами по поводу полученной информации. Лизинг стал занимать существенную роль в финансово-экономической сфере. В данной статье показана суть термина, его виды, выявлены проблемы лизинга препятствующие его развитию, а так же намечен путь решения существующих проблем.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы изучить преимущества и недостатки лизинга, выявить проблемы, препятствующие его развитию.

Задачи:

- Ознакомиться с понятием и видами лизинга;
- Выявить существующие проблемы;
- Попытаться выделить пути решения.

До настоящего момента ведутся споры, является ли лизинг экономической категорией или правовой, рассматривать ли лизинг как инструмент, способ финансирования (форму инвестиционной деятельности) или как совокупность гражданско-правовых отношений между субъектами сделки по купле-продаже имущества с последующей его сдаче в наем, пользование за определенную плату. В последнее время институт лизинга претерпевает изменения, меняется отношение к нему со стороны государства, которое имеет избирательный подход к поддержке данного вида бизнеса, а именно оказывает финансовую поддержку только тем отраслям экономики, где государственный капитал превалирует.[2]

Лизинг понимается как форма финансирования (инвестирования) хозяйственной деятельности арендатора, при которой арендодатель приобретает для арендатора по выбору последнего необходимое для его производственной деятельности оборудование или иное имущество и, сохраняя право собственности на это имущество, передает его во владение и пользование для хозяйственной эксплуатации арендатору, получая с него арендные платежи. Существуют следующие виды лизинга:

- Финансовый лизинг (полная окупаемость);
- Оперативный лизинг (неполная окупаемость). [4]

При организации бухгалтерского учета операций по договору лизинга необходимо руководствоваться:

- ст. 665–670 Гражданского кодекса РФ;
- Федеральным законом РФ от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;
- Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»;
- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утверждено Приказом Минфина РФ от 29.07.98 № 34н).

| № | Содержание операции | Дебет | Кредит |
|--|--|-----------------|--------------------|
| Если имущество остается на балансе лизингодателя: | | | |
| 1 | Получено лизинговое имущество | 001 | - |
| 2 | Начисление лизинговых платежей (ежемесячно / за неск-ко месяцев) | 20,26 (97) | 76Л |
| 3 | Возвращено лизинговое имущество | - | 001 |
| 4 | Выкуплено лизинговое имущество после окончания договора | - 01В 01 | 001 01АО 02 |
| 5 | Выкуплено лизинговое имущество до окончания договора | 97 | 76Ар |
| Если имущество остается на балансе лизингополучателя: | | | |
| 1 | Приобретено лизинговое имущество у лизингодателя | 08-4 | 76АО |
| 2 | Принято на учет лизинговое имущество | 01Л | 08-4 |
| 3 | Начисление лизинговых платежей | 76АО | 76Л |
| 4 | Начисление амортизации | 20,26 | 02Л |
| 5 | Возврат лизингового имущества | 01В 02 91 | 01АО 01В 01В |
| 6 | Выкуплено лизинговое имущество | 01 02Л | 01АО 02 |
| 7 | Доначисление платежей при досрочном выкупе | 76Л | 76АО |

Рис. 1. Учёт операций у лизингополучателя

В последнее время проблемы у российского лизинга нарастают. Так в дополнение к угрозе отмены ускоренной амортизации добавилось негативное отношение со стороны судебной системы. Ускоренная амортизация – амортизация активов в темпе более высоком, чем происходит реальная амортизация оборудования и других средств производства, составляющих эти активы. Применяется для снижения налога с прибыли, уплачиваемого фирмами, и стимулирования, таким образом, инвестиций: фирме предоставляется право часть амортизационных средств “преждевременно” вновь вкладывать в производство. В России в настоящее время этот метод используется в целях стимулирования малого и среднего предпринимательства в промышленности. [1]

Суды стали массово выносить решения, обязывающие лизинговые компании вернуть недобросовестным лизингополучателям часть уплаченных платежей в случае досрочного расторжения договора. Много проблем у лизинговых компаний с возвратом имущества и наложением обеспечительных мер. Нерешенных вопросов у отрасли сейчас так много, что непонятно, как лизинг еще жив в условиях такого делового климата. Основная угроза - возможная отмена ускоренной амортизации. Скорее всего, со следующего года это действительно произойдет. Еще летом Минфин четко обозначил свою позицию: коэффициент ускорения надо отменять и оставить его лишь для определенных видов оборудования. И сейчас минэкономразвития формирует списки оборудования, для которого будет сохранена ускоренная амортизация. Следующая угроза пришла со стороны судебной системы. Во-первых, судьи решили, что лизинговые компании незаконно обогащаются и поэтому при расторжении договоров с недобросовестными клиентами обязаны возвращать часть авансового платежа и выкупной стоимости. Как «незаконно обогащается» «Лизинговая компания КАМАЗ», рассказала ее гендиректор Альфия Когогина: «В 2008–2011 годах мы изъяли 1466 единиц техники. По этим договорам компания получила 1,976 млрд. руб. дохода. Наши затраты на ее изъятие (в том числе уплаченные налоги с начисленных, но не полученных доходов, проценты по кредитам, страхование имущества, ОСАГО, хранение, перегон, услуги оценщика и т.д.) превысили доходы на

83 млн. рублей. Мы получили убыток по этой отдельно взятой деятельности по изъятию – 78 тыс. руб. на каждый автомобиль. Такое вот необоснованное обогащение». Во-вторых, суды отказывают в наложении обеспечительных мер, например, таких как хранение (это позволяет уберечь лизинговое имущество от порчи, продажи, нещадной эксплуатации на время судебного разбирательства с неплательщиками). Бывает, что меры накладываются, но и в этом случае имущество на хранение не передается. В исполнительном производстве есть только мера «передачи на хранение изъятого и арестованного имущества». Если в исполнительном листе написано «передача на хранение», но нет «арестовать и изъять», судебные приставы с этим имуществом ничего сделать не могут. Поэтому эта норма - наложение обеспечительных мер - в настоящее время вообще не действует. И всё же прирост новых лизинговых сделок за январь-июнь составил 34%, хотя участники рынка ожидали темпы прироста не выше 20% по итогам всего года. За 1 полугодие 2012 года лизингодатели заключили новых контрактов на сумму 712 млрд. рублей – в 8 раз больше, чем в 1 полугодии кризисного 2009 года. Однако нужно отметить, что высокие темпы роста во многом обеспечены лидером рынка – ВЭБ-Лизингом. Без учета сделок компании прирост показателя по рынку составляет только 10,3%. [3]

Таким образом, назрела необходимость системных изменений в существующее законодательство о финансовой аренде, приведение его в соответствие с существующими реалиями экономики и потребностями участников лизингового рынка. Возможно заимствование опыта зарубежных стран, где институт лизинга развит гораздо сильнее и имеет более длительную историю существования, нежели в России.

Список использованной литературы.

1. Лизинг: оформление, учет, налогообложение [Электронный ресурс] // URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a69/41956.html> (дата обращения: 07.10.2012 г.).
2. Газман В.Д. Лизинг. Статистика развития. – М.: ГУ ВШЭ, 2008.
3. Кашкин В.В. Лизинг в России: тенденции и перспективы [Электронный ресурс] // ИА Финансовый юрист. URL: <http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/leasing/143-239.html> (дата обращения: 06.10.2012 г.).
4. Кошкин А.В. Лизинг. Основы теории и практики. – М.: КноРус, 2007.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ

А.А. Лукашова

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

E-mail: Lukashova-Yurga@rambler.ru

Научный руководитель: Акулич Е.И., ассистент

Статья посвящена актуальному вопросу ведения бухгалтерского аутсорсинга, в связи с вступлением России в ВТО. На основе изучения теоретических аспектов и проведенного SWOT-анализа даётся экономическое обоснование аутсорсинга. Разработаны практические рекомендации, направленные на повышение перспективности аутсорсинга в бухгалтерии.

После вступления России в ВТО для организаций любых масштабов и организационно-правовых форм важно находить пути сокращения расходов. Особенно малому бизнесу законопроект подготовил малоприятную новость. В данный момент компании, которые работают по УСН, не обязаны вести бухучет. Документ их этой льготы лишает [1]. Европейский опыт показал, что весьма эффективным методом сокращения издержек является аутсорсинг. На сегодняшний день рынок бухгалтерского аутсорсинга Европы достаточно насыщен поставщиками и развивается за счет внедрения инновационных технологий, а также улучшения качества обслуживания.

Цель работы – на основе изучения теоретических аспектов раскрыть сущность аутсорсинга бухгалтерских услуг и узнать его реальную пользу и необходимость в использовании, а так же определить экономическую эффективность с помощью сравнительного анализа затрат, необходимых для создания собственного штата бухгалтерии и затрат на аутсорсинг.

С целью реализации вышеуказанной цели необходимо решить ряд задач:

1. Изучить информацию по теме работы, так как это дает полное представление о сущности аутсорсинга бухгалтерских услуг.
2. Проанализировать рынок бухгалтерских услуг аутсорсинга и с помощью SWOT-анализа выявить преимущества и недостатки ведения аутсорсинга.
3. Провести сравнительный анализ затрат при создании собственного штата бухгалтерии и затрат на аутсорсинг.

Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка (от англ. «outsourcing») и дословно переводится как использование чужих ресурсов.

В российской практике встречаются различные его определения.

Аутсорсинг – это организационное решение, передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия.

Сущность аутсорсинга заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». В тоже время популярный журнал Wired в своей «Энциклопедии новой экономики» определил аутсорсинг как новую стратегию управления: «Заниматься не тем, что можешь сделать лучше всего, а тем, что можешь купить выгоднее всего» [2].

Таким образом, смысл аутсорсинга сводится к следующему: сосредоточьте все ресурсы на том виде деятельности, который является основным для вашей организа-

ции, и передайте остальные поддерживающие или сопутствующие функции профессиональному партнеру.

Для анализа аутсорсинга бухгалтерских услуг был использован SWOT-анализ, поскольку в целом этот инструмент для такого рода задач и предназначен.

После чего были сделаны следующие выводы: использование аутсорсинговых услуг выгодно для организации в силу объективных причин, во-первых, это повышение эффективности своей основной деятельности. Не нужно тратить личное время на то, чтобы найти бухгалтера, а всего лишь обратиться в компанию аутсорсер, которая поставит всю бухгалтерию, таким образом, как требует российское законодательство и каким его хочет видеть заказчик.

Во-вторых, значительная экономия денежных средств. При передаче сторонней компании всего бухгалтерского учета, отпадает надобность в содержании собственного штата бухгалтерии. Таким образом, отпадает необходимость платить зарплату, обеспечивать бухгалтеров рабочими местами, программным обеспечением. Происходит экономия на льготах и гарантиях внутри компании, а так же снижение командировочных расходов.

В-третьих, ведение бухгалтерии можно передать в любой момент времени и в любом состоянии. Даже если главный бухгалтер уволился перед сдачей годового отчета, профессионалы бухгалтерской компании в срочном порядке способны привести дела в порядок и не опоздать со сдачей баланса.

Исходя из вышеперечисленных преимуществ, которые дает аутсорсинг компании, проведем анализ затрат. Для расчета и сравнения затрат смоделируем ситуацию ведения малого бизнеса, со штатом 10 человек.

Таким образом, начиная расчет, необходимо рассчитать сколько в среднем требуется сотрудников для осуществления эффективного учета на предприятии, их заработную плату, страховые отчисления во внебюджетные фонды, и другие затраты, производимые каждый месяц.

Таблица 1 – Расчет затрат, производимых при создании собственной бухгалтерии

| Статья затрат | Количество | Стоимость за ед. | Всего (руб.) |
|---|------------|------------------|--------------|
| Ежемесячные расходы | | | |
| 1. Штат бухгалтерии | | | |
| Бухгалтер | 1 | 10000 | 10000 |
| Отчисления в страховые фонды (30%) | | | 3000 |
| 2. Связь | | | |
| Интернет (в месяц) | | 1000 | 1000 |
| Телефония (в месяц) | | 500 | 500 |
| 3. Канцелярские товары | | | |
| | | 350 | 350 |
| 4. Обслуживание помещения (в т.ч. электроэнергия, уборка помещения, аренда) | | | |
| | 1 | 2500 | 2500 |
| Итого | | | 17350 |

Таким образом, из таблицы видно, что ежемесячно предприятие обойдется содержанием бухгалтерской службы в 17350 рубля.

Для наглядного сравнения, построим таблицу затрат по аутсорсинговым услугам.

Таблица 2 – Расчет затрат на аутсорсинг бухгалтерского учета

| Статья затрат | Количество | Стоимость за ед. | Всего (руб.) |
|---|-------------|------------------|--------------|
| Ежемесячные расходы | | | |
| 1. Стоимость бухгалтерского сопровождения | | 3500 | 3500 |
| 2. Составление и сдача квартальной бухгалтерской отчетности в ИФНС в электронном виде | (в квартал) | 350 | 350 |
| 3. Расчет з/п сотрудников | 10 | 200 | 2000 |
| 4. Персонифицированный учет | 10 | 150 | 1500 |
| 5. Получение выписки из ЕГРЮЛ и ЕГРИП | 1 | 450 | 450 |
| Итого | | | 7800 |

На основании полученных данных видно, что проведение аутсорсинга для предприятия намного выгоднее. Ежемесячные затраты на осуществление учета ниже на 9550 рублей, что является значительной экономией для малого бизнеса, которая будет осуществляться ежемесячно.

В целом, аутсорсинг для предприятий очень привлекателен и гораздо выгоднее, чем штатный бухгалтер. Современный аутсорсинг бухгалтерских услуг гарантирует высокое качество выполняемых работ и их выполнение в кратчайшие сроки. Гарантия оказания услуг только профессионалами с большим опытом работы в бухгалтерии обеспечивает необходимое качество выполняемых работ. Именно высокое качество оказываемых услуг при низкой их стоимости для заказчика гарантирует дальнейшее стремительное развитие бухгалтерского аутсорсинга в нашей стране.

Список использованной литературы.

1. Малый бизнес лишат возможности избежать ведения бухгалтерии. [Электронный ресурс] // Российский налоговый портал. URL: http://taxpravo.ru/novosti/statya-63670-malyiy_biznes_lishat_vozmojnosti_izbejat_vedeniya_buhgalterii (дата обращения: 26.08.2012 г.).

2. Аутсорсинг. [Электронный ресурс] // Кейс портал. URL: <http://caseportal.ucoz.ru/index/outsorsing/0-1222> (дата обращения: 26.08.2012 г.).

ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К.Я. Ляховская

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ks.l.1992@mail.ru

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

В последнее время все чаще и чаще на государственном уровне поднимается вопрос о необходимости увеличения налоговой нагрузки в РФ. При этом обсуждаются различные, в том числе взаимоисключающие, механизмы изменения действующей налоговой системы.

Определение оптимального размера налогового бремени имеет большое значение в современных экономических условиях для развития народного хозяйства России. В основных направлениях налоговой политики РФ на 2012 и на плановые периоды 2013–2014 годы важнейшим фактором проводимой налоговой политики стала необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы. Поэтому налоговая политика ближайших лет будет проводиться в условиях дефицита федерального бюджета.

Данные, свидетельствуют о том, что в РФ величина налоговых доходов за последние годы снижается. Так, как налоговые доходы и платежи в 2008 г. составили 36,2 % ВВП, в 2009 г. – 31 % ВВП, в 2010 г. – 31,7 % ВВП. По странам ОЭСР налоговые доходы в ВВП в 2008 г. в среднем составили 34,8 %. При этом максимальный удельный вес налогов в ВВП в Дании составляет 48,2 %, в Швеции – 46,4 %, в Италии – 43,5 %, в Бельгии – 43,2 %, в Финляндии – 43,1 %.

Вектор развития российской налоговой системы на ближайшую перспективу обозначен на увеличение налоговой нагрузки, в среднесрочной перспективе это уже не вызывает сомнений. Неоднозначен лишь путь, по которому пойдет государство для увеличения налоговых доходов. Так же представляет интерес, увеличение какого именно налога сможет обеспечить увеличение доходов государства, в том числе субфедеральных бюджетов.

Основными налогами, формирующими более 80% общего объема поступлений, администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет, являются:

- налог на прибыль (2008 г. – 31,6 %, 2009 г. – 20,1 %, 2010 г. – 23,1 %, за 11 мес. 2011 г. – 24,1 %);
- налоги и сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами (2008 г. – 21,9 %, 2009 г. – 17,2 %, 2010 г. – 18,7 %, за 11 мес. 2011 г. – 21,1 %);
- НДС (2008 г. – 21 %, 2009 г. – 26,5 %, 2010 г. – 23,3 %, за 11 мес. 2011 г. – 19,3 %);
- НДС (2008 г. – 13,1 %, 2009 г. – 19,2 %, 2010 г. – 18 %, за 11 мес. 2011 г. – 17,6 %).

Соотношение поступления налогов в федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации выглядит следующим образом: в 2008 г. – 45 и 55 %, в 2009 г. – 40 и 60 %, в 2010 г. – 42 и 58 %, за 11 мес. 2011 г. – 46 и 54 % соответственно.

Если сравнивать эти показатели с показателями европейских федеративных образований, то в Бельгии на федеральный уровень приходилось в 2008 - 2009 гг. 24,6 % поступлений налогов, в Германии – 22,6 % (в 2008 г.) и 21,9 % (в 2009 г.), в Австрии – 8,2 % (в 2008 г.), 9,8 % (в 2009 г.).

Поскольку обозначен вектор движения на децентрализацию бюджета, то очевидно, что практически паритетное соотношение федерального и субфедеральных бюджетов должно измениться в сторону увеличения доходных полномочий субъектов Федерации.

Таким образом, на сегодняшний день существует две альтернативы увеличения доходов субфедеральных бюджетов - это либо возврат к регулирующим налогам, либо увеличение размера собственных налогов субфедеральных бюджетов.

Большое значение в построении сбалансированной налоговой системы играет не только соотношение налогов по уровням поступлений в бюджет, но и по способу взимания.

Вопросы оптимального соотношения прямого и косвенного налогообложения для создания сбалансированной налоговой системы обсуждались еще в XIX в. На сегодняшний день превалирует теория, в соответствии с которой сбалансированную налоговую систему можно создать, лишь сочетая обе формы обложения, но с преобладанием его прямых форм. При этом фактическое преобладание в экономике прямых налогов свидетельствует о достаточно высоком уровне развития экономики. Как это ни странно, но в Российской Федерации преобладают прямые налоги. Так, соотношение удельного веса прямых налогов в общем объеме налоговых доходов составило в 2008 г. 83 %, в 2009 г. – 75,6 %, в 2010 г. – 76,3 %, за 11 мес. 2011 г. – 76,1%. Для 27 европейских государств средний показатель прямых налогов составил в 2008 г. 34,5 %, в 2009 г. – 32,8 %. Максимальный удельный вес прямых налогов в налоговых доходах в Дании составляет 64 %, в Исландии – 54,5 %, в Норвегии – 62,1 %, в Великобритании – 57,2 %, в Швеции – 50,9 %.

При этом ставки основных прямых налогов (налога на капитал/налога на прибыль и налога на доходы физических лиц/подходного налога) в Российской Федерации существенно ниже, чем в Европе. Столь высокий уровень прямого налогообложения в нашей стране объясняется тем, что прямые налоги почти на 1/3 состоят из природно-ресурсных налогов.

На сегодняшний день основным налогом на потребление является налог на добавленную стоимость. Поскольку в Российской Федерации относительно низкая ставка НДС по сравнению с европейскими странами, представляется, что именно НДС является тем источником бюджетного выравнивания, который позволит пополнить доходы региональных бюджетов при условии увеличения ставки до средне-европейского уровня, т.е. как минимум на 2 п. п., и распределения поступлений между федеральным и региональными бюджетами. Распределение поступлений НДС возможно в виде четко фиксированной равной доли для всех регионов либо с учетом корректирующих коэффициентов, рассчитанных исходя из бюджетной обеспеченности проживающих в регионе. А вот передача природно-ресурсных налогов на субфедеральный уровень, в связи с неравномерным распределением природных ресурсов, весьма негативно скажется на поступлениях в федеральный бюджет.

Налог на доходы физических лиц, являясь федеральным налогом, относится к категории собственных доходов субфедеральных бюджетов. НДФЛ стабильно входит в тройку основных бюджетобразующих налогов. В нашей стране налог на до-

ходы физических лиц с 2001 г. исчисляется по единой 13%-ной ставке. Поскольку на сегодняшний день экономика Российской Федерации в значительной степени отличается от уровня 10-летней давности, представляется своевременным введение прогрессивного подоходного налогообложения с одновременным снижением базовой ставки прогрессии как минимум до 12 %.

Еще одним источником увеличения доходов субфедеральных бюджетов может стать налог на недвижимость. Введением в нашей стране налога на недвижимость планируется заменить все ныне действующие имущественные налоги, это фактически не более 10 % доходов консолидированного бюджета (6,2 % в 2008 г., 9,1 % в 2009 г., 8,2 % в 2010 г.). Очевидно, налог на недвижимость может иметь разные механизмы исчисления, которые в том числе могут исключить налогообложение малообеспеченного населения.

Очевидно, что налоговая нагрузка в Российской Федерации, даже без учета общемировых показателей, в сравнении только с европейскими государствами существенно ниже. В нашей стране достаточно высокий уровень централизации доходов, низкий уровень налогообложения потребления, низкая ставка подоходного налога, 1/3 налоговых поступлений сформирована природно-ресурсными плательщиками, имущественные налоги носят номинальный характер. В связи с этим представляется своевременным увеличить базовую ставку НДС на 2 п. п. с перераспределением части доходов от налога на субфедеральный уровень, ввести прогрессивную шкалу подоходного налогообложения с уменьшением базовой ставки как минимум до 12%, ввести налог на недвижимость. Эти меры позволят увеличить доходы бюджета за счет увеличения доходов субфедеральных бюджетов, позволят не вводить дублирующие налоги на потребление и соблюдать основополагающие принципы построения налоговой системы.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ; (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ.

2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 г. и на плановый период 2013 и 2014 гг. (одобрено Правительством РФ 07.07.2011) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=118742> (дата обращения 30.08.2012 г.).

3. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации: проект закона от 10.06.2004 N 51763-4 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=24229> (дата обращения 25.08.2012 г.).

4. Налоговая нагрузка в РФ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.nalog.ru>. (дата обращения 23.08.2012 г.).

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

К.Д. Минеева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mineeva.11@mail.ru

Научный руководитель: Спесивцева А.Л., ассистент

В данной статье рассмотрены проблемы изменения положений в бухгалтерском учете. Проанализированы характерные особенности преобразования данных за 2011 и 2012 года, а также характер их взаимосвязи друг с другом. Предпринята попытка раскрыть основные причины поправок в бухгалтерском учете. Проведен прогноз изменений на 2013 год.

Изменения бухгалтерского учета является одной из новых проблем современного общества. Актуальность темы исследования определяется тем, что ни одна компания не мыслит свое существование без бухгалтерии и четкого бухгалтерского учета. Поэтому важно знать об кардинальных исправлениях, чтобы вести правильный учет и проводить своевременный аудит своего предприятия. Цель данной статьи: акцентировать внимание основным нововведениям. Проведен сравнительный анализ данных за последние два года и на основе полученных результатов сделаны соответствующие выводы. Выяснено, с какой целью проводится редактирование Федерального закона.

Начиная с июня 2010 года, когда Правительство РФ внесло в Государственную Думу проект нового федерального законе о «О бухгалтерском учете». Изменения были внесены с целью устранения устаревших норм, положений и пробелов, выявленных в результате соответствующей практики (в таблице-1 приведен сравнительный анализ изменений бухгалтерского учета за 2011 и 2012 года). Бухгалтеры России оказались на пороге нового этапа развития бухгалтерского учета и вплотную приблизились к международным стандартам ведения учета и составления отчетности.

Таблица 1 – Основные изменения, произошедшие в системе бухгалтерского учета в 2011 и 2012 годах

| Основные изменения | 2011 год | 2012 год |
|---|---|---|
| Изменение пороговой суммы для страховых взносов | Размер платы составлял 463 тыс. рублей | Размер платы составляет 512 тыс. рублей |
| Взносы в ФОМС | Тариф для взноса составлял 3,1% | Тариф для взносов составляет 5,1% |
| Ставки уплаты страховых взносов | Тарифы возросли до 34% | Тарифы снижены до 30% |
| Стандарты вычета на ребенка | 1 000 рублей – на первого ребенка; 1 000 рублей – на второго ребенка; 3 000 рублей – на третьего и каждого последующего ребенка | 1 400 рублей – на первого ребенка; 1 400 рублей – на второго ребенка; 3 000 рублей – на третьего и каждого последующего ребенка |
| Переход на электронную отчетность | Обязательная электронная отчетность для налогоплательщиков со штатом до 50 человек | Исключение: налогоплательщики на упрощенной системе, остальные компании и пред- |

| Основные изменения | 2011 год | 2012 год |
|---|----------|---|
| | | приниматели независимо от численности обязаны отчитываться в электронном виде |
| Коэффициент-дефлятор К1 | 1,372 | 1,49429 |
| Пенсионный фонд РФ | 26% | 22% |
| Источник данных: составлено автором статьи. | | |

Ничего нет вечного, и на смену старому закону пришел новый закон о бухучете №402-ФЗ, принятый в декабре 2011 года. Он вступает в силу с 2013 года и аккумулирует в себе все существенные изменения в экономике и бухгалтерском учете, которые произошли за последнее десятилетие. Начиная с 1 января 2013 года, компании должны будут сдавать балансы только один раз, но в двух экземплярах: один оригинал бумаг передается в инспекцию, а второй – в орган государственной статистики (ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»). Расширен круг лиц, на которых распространяется действие закона о бухгалтерском учете. Помимо организаций, филиалов, предпринимателей и адвокатов данный закон обязаны соблюдать государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных и территориальных внебюджетных фондов, ЦБ РФ. [2]

В заключении хотелось бы отметить что в данной статье были рассмотрены основные изменения, внесенные в бухгалтерский учет за последние два года, и приведены основные различия. В результате были сделаны основные выводы:

1. Нововведения необходимы для того, чтобы устранить недочеты, корректировать значения в связи с международными стандартами, исправление ошибок, устранить пробелы действующего законодательства.
2. Из таблицы наглядно прослеживается не столь существенные изменения.
3. Из прогноза на 2013 год видно что, уже начиная с 2011 года, происходит постепенное внедрение изменений из нового закона.

Список использованной литературы.

1. Основные изменения в бухгалтерском учете [Электронный ресурс] // Бухгалтерский учет. 2012. URL: <http://www.diplomilirist.ru> (дата обращения: 17.09.2012 г.).
2. Новый закон «О бухгалтерском учете». Чем грозит предпринимателям новый закон о бухучете [Электронный ресурс] // Арсенал предпринимателя. Январь 2012г. URL: <http://www.delo-press.ru> (дата обращения: 15.09.2012 г.).
3. Кондаков Н.П. Бухгалтерский учет. Учебник. – Инфра-М, 2007. – 592 с.
4. Сапожникова Н. Г. Бухгалтерский учет. Учебник / Н. Г. Сапожникова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2010. – 480 с.
5. Герасимова Л.Н. Теория бухгалтерского учета. Учебное пособие для вузов (Высшее образование) / Феникс, 2010. – 350 с.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КАНАЛОВ СВЯЗИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Ю.В. Минина, М.Ю. Козырев

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

Представлен обзор законодательной базы по внедрению электронного документооборота в деятельность организаций и контрольно-надзорных органов в РФ. Изучены особенности использования телекоммуникационных каналов связи при проведении налоговых проверок. Выявлены преимущества и недостатки использования ТКС, обозначены перспективы внедрения и расширения практики использования электронного документооборота российскими налогоплательщиками.

В настоящее время очень много внимания уделяется проблемам и перспективам развития использования телекоммуникационных каналов связи (ТКС) в бухгалтерском, налоговом учете и налоговых проверках. По данным Федеральной налоговой службы более 60% организаций и 55% индивидуальных предпринимателей представляют в налоговые органы бухгалтерскую и налоговую отчетность в электронном виде по ТКС с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП), что способствует в целом развитию системы электронного документооборота в России. Кроме того, к этому процессу подключились не только налогоплательщики и налоговые органы, но и Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования и Федеральная служба государственной статистики.

За последние 10 лет установлена законодательная база, положившая начало правовому регулированию системы электронного документооборота в России, были сделаны важнейшие шаги по внедрению технологий сдачи отчетности в электронном виде.

Например, Федеральный закон от 28.12.2001 №180-ФЗ, внесший изменения в ст. 80 Налогового кодекса Российской Федерации (допускает представление налогоплательщиком налоговой декларации в электронном виде по ТКС). Федеральный закон от 10.01.2002 №1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» обеспечил документу в электронном виде с электронной цифровой подписью (ЭЦП) статус оригинала. Речь идет о том, что с этого времени электронный документ с ЭЦП имеет такую же юридическую силу, как и бумажный документ с печатью и подписью.

Кроме того, были внесены поправки в ст. 13 Федерального закона от 21.11.96 №129-ФЗ «О бухгалтерском учете», в соответствии с которой бухгалтерская отчетность составляется, хранится и представляется пользователям бухгалтерской отчетности в установленной форме на бумажных носителях. Также следует отметить приказ МНС России от 02.04. 2002 № БГ-3-32/169. Он утвердил «Порядок представления налоговой декларации в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи», который определил общие принципы организации информационного обмена при представлении налогоплательщиками налоговых деклараций в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.

Работа по совершенствованию законодательства в области представления отчетности и иных документов в электронном виде по ТКС идет и по сегодняшний день. В соответствии с п.6 ст.69 НК РФ, требование об уплате налога может быть передано руководителю организации (ее законному или уполномоченному представителю) или физическому лицу лично под расписку, направлено по почте заказным

письмом или передано в электронном виде по ТКС. Внесены соответствующие изменения в п. 1 п. 2 ст. 93 НК РФ.

Налоговые проверки являются одной из форм налогового контроля, проводимых налоговыми органами. При проведении налоговой проверки, как камеральной, так и выездной, у налогоплательщика могут быть истребованы необходимые для проверки документы в порядке, установленном статьей 93 НК РФ.

Требование о представлении документов может быть передано руководителю организации или физическому лицу лично под расписку или передано в электронном виде по ТКС. В соответствии с п. 2 ст. 93 НК РФ, истребуемые документы могут быть представлены в налоговый орган лично или через представителя, направлены по почте заказным письмом или переданы в электронном виде по ТКС. В соответствии с приказом ФНС от 17 февраля 2011 г. N ММВ-7-2/168 «Об Утверждении порядка направления требования о представлении документов и порядка представления документов по требованию налогового органа в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи», требование о представлении документов формируется на бумажном носителе, подписывается и регистрируется в налоговом органе. Не позднее следующего рабочего дня требование о представлении документов формируется в электронном виде, подписывается ЭЦП уполномоченного должностного лица налогового органа и направляется по ТКС в адрес налогоплательщика. При этом налоговым органом фиксируется дата его отправки налогоплательщику.

Налоговый орган в течение следующего рабочего дня после дня отправки требования о представлении документов в электронном виде по ТКС должен получить подтверждение даты отправки и квитанцию о приеме или уведомление, об отказе в приеме, подписанные ЭЦП налогоплательщика. При получении уведомления об отказе в приеме налоговый орган устраняет указанные в этом уведомлении ошибки и повторяет процедуру направления требования о представлении документов.

При получении от налогового органа требования о представлении документов в электронном виде по ТКС и отсутствии оснований для отказа в приеме указанного требования, налогоплательщик в течение одного рабочего дня с момента его получения формирует квитанцию о приеме, подписывает ее ЭЦП и направляет в налоговый орган. При наличии оснований для отказа в приеме требования о представлении документов налогоплательщик формирует уведомление об отказе в приеме, подписывает ЭЦП и направляет его в налоговый орган.

Специализированный оператор связи фиксирует дату направления требования о представлении документов и формирует подтверждение даты отправки и подписывает подтверждение ЭЦП и высылает его одновременно в адрес участников информационного обмена. Подтверждение направляется специализированным оператором связи налогоплательщику вместе с Требованием о представлении документов в электронном виде по ТКС. Если налоговый орган в соответствии не получил от налогоплательщика квитанцию о приеме, он направляет требование о представлении документов на бумажном носителе. Следует отметить, что «при представлении в связи с налоговой проверкой документа в электронном виде нет обязанности представлять его бумажный вариант. Это общее правило налогового контроля» [1 с.70].

Система представления отчетности в электронном виде по ТКС имеет следующие преимущества: экономия рабочего времени, отсутствие дублирования, избежание ошибок, гарантия оперативного обновления форматов представления информации в электронном виде, возможность получения информационной выписки, оперативное информирование, подтверждение доставки отчетности, конфиденциаль-

ность, повышение оперативности обработки информации, исключение технических ошибок.

Несмотря на вышеперечисленные преимущества, использование ТКС в бухгалтерском и налоговом учете имеет также недостатки. Во-первых, не решена проблема массовой выдачи ЭЦП для физических лиц. Во-вторых, не везде одинаково хороши каналы связи (возможный источник финансирования- стратегия развития информационного общества, утвержденная Президентом РФ в 2008 году, согласно которой до 2015 года 100 % услуг должны оказываться в электронном виде, с соответствующим финансовым обеспечением телекоммуникационных сетей [2, с. 8]. В-третьих, стоимость программных продуктов для этих целей и квалификация персонала (без посредника в лице специализированного оператора связи сегодня сдать отчетность по ТКС невозможно). В-четвертых, проблема единого времени (порождает неоднозначность фиксации даты представления налоговой декларации).

Для решения выявленных проблем может быть предложен следующий комплекс мероприятий:

1. Разработка законодательных актов, регламентирующих порядок осуществления электронного документооборота между налоговыми органами и налогоплательщиками.

2. Массовое внедрение ЭЦП.

3. Решение технологического вопроса, то есть средства связи во всех регионах страны должны быть достаточно развиты для того, чтобы все налогоплательщики имели возможность принимать участие в электронном документообороте.

4. Обучение персонала налоговых органов и налогоплательщиков работе с техническими средствами, посредством которых осуществляется электронный документооборот.

5. Необходимо определить сеть доверенных удостоверяющих центров, выдающих сертификаты ключей подписей для использования при информационном взаимодействии, а также регламентировать порядок выдачи ключей подписи.

6. Совершенствование программных продуктов и технических средств, обеспечивающих передачу отчетных данных налогоплательщиков в информационные системы налоговых инспекций.

Список использованной литературы.

1. Бельковец В. Отчетность по-новому / В. Бельковец // Налоговый курьер. – 2010. – №6. – С. 70.

2. Актуальные проблемы взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками // Материалы Интернет-круглого стола ИА «Гарант». – СПС «Гарант», 2012.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

К.О. Морозова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: foxumorozova@gmail.com

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

Оценка эффективности представляет собой непрерывный процесс, имеющий своим содержанием: выбор системы показателей эффективности, разработку стандартов (нормативов и процедур) эффективности, измерение показателей эффективности, сопоставление фактического состояния эффективности с требованиями этих стандартов.

Для понимания внутренней сущности оценки и эффективного ее применения, необходимо различать оценку как функцию, оценку как процесс и оценку как результат. Понятие оценки как процесса лежит на поверхности, именно процессный подход является преобладающим в современных исследованиях. Оценка осуществляется на основе сравнения двух объектов между собой или с каким-то третьим объектом, играющим роль эталона, либо путем определения частоты проявления каких-то качеств.

Оценка эффективности и результативности деятельности исполнительных органов власти является важнейшим инструментом развития этих органов, но специфика сферы государственного управления сразу позволяет нам выявить заключающуюся сложность данной оценки.

Так, большие сложности вызывает определение стоимости результатов деятельности государственного органа. Эта сложность обусловлена тем, что органы исполнительной власти, как правило, являются бюджетными учреждениями, которые выполняют возложенные на них государственные функции и оказывают государственные услуги.

Проблему оценки вызывает и общественно значимый результат деятельности органа исполнительной власти, который рассматривают как обобщающий итог реализации государственной функции (выполнения государственной услуги) в стоимостном выражении, показывающий полезность деятельности органа исполнительной власти для общества и государства.

Критерии оценки: степень продвижения к актуальным целям; динамика показателей, характеризующих общие цели социально экономического развития; соблюдение экологических и социальных ограничений развития, эффективный рост ВВП; качество жизни населения; эффективность проектов и программ, реализуемых с участием органа власти.

Кроме всего вышеперечисленного показатели оценки должны соответствовать определенным требованиям, таким как: четкость, полнота, комплексность, непротиворечивость, конкретность, измеримость, релевантность, привязанность к определенному периоду и др.

Проблема оценки эффективности деятельности органов государственной власти, оказывается напрямую связанной с проблемой оценки эффективности данной деятельности, как самими государственными служащими, так и обществом. Возвращаясь к вопросу об оценке эффективности деятельности органов государственной власти, отметим, что этот вопрос имеет много аспектов, так как речь идет о социальном развитии общества и роли в нем государства.

Проблема качественных изменений и управления, преобразование системы управления неразрывно связано с выработкой механизма согласования интересов управляемых и управляющих, которые должны получить основание в законодательстве, в общественном сознании и политической культуре государственных служащих, политиков и граждан. Объективные потребности общественного развития на современном этапе органично связаны с необходимостью формирования нового типа государственного управления, выработки новой стратегии взаимоотношений между государством и обществом, построенных на основе диалоговых, партнерских отношений.

Главная цель проведения оценки состоит в том, чтобы собрать и провести анализ информации о конечных или промежуточных результатах, определить произошедшие изменения и современное состояние в данной сфере, оценить выгоды и затраты, установить области будущего совершенствования политики, а затем использовать эти данные для решения последующих задач.

В общем виде эффективность можно определить как соотношение достигнутых результатов и затраченных на это ресурсов. Соответственно, чтобы оценить эффективность, необходимо по заранее выбранным критериям и показателям оценить результаты (например, в частном секторе экономики – прибыль), затем – затраченные на это ресурсы, а уже потом соотнести их.

Оценка процесса выполнения и результатов деятельности органов государственной власти позволяет определить, в какой мере деятельность существующих государственных институтов соответствует провозглашенным целям и общенациональным интересам, как органы государственной власти справляются с выполнением своих функций и полномочий. Прикладной аспект оценки состоит в том, что на основе полученной аналитической информации разрабатываются предложения и рекомендации по совершенствованию управления государственными финансами, оптимизации механизма реализации целевых программ, качеству государственных услуг. В конечном итоге оценка дает основу для принятия оптимальных политических и управленческих решений.

Таким образом, главная задача данного инструмента управления состоит в том, чтобы дать оценку, а) деятельности государственных структур; б) содержанию проводимой политики или реализуемым программам; в) результатам и последствиям политики для целевых групп и/или общества в целом.

Одной из современных и представляющей значительный интерес технологий оценки эффективности деятельности органов власти выступает менеджмент-аудит, который является инструментом, способствующим повышению открытости системы государственного управления, при этом открытость рассматривается как способность органов государственной власти к изменениям, направленным на получение большего социального эффекта. Любой орган государственной власти имеет определенный управленческий потенциал и, соответственно тому, большие или меньшие возможности обеспечить исполнение декларируемой политики, достижение связанных с этим целей, исполнение всех договорных обязательств и требований законодательства. Наличие соответствия между имеющимся потенциалом и объемом принятой ответственности является объектом для аудита.

Менеджмент-аудит может быть предназначен для выяснения фактической модели организации деятельности администрации; получения объективных свидетельств необходимости усовершенствований в определенных сферах; оценки наличия и дееспособности организационных процедур; выяснение того, какие необходимы

усовершенствования существующих процедур и процессов для лучшего использования ресурсов.

Список использованной литературы.

1. Государство как гарант интеллектуальной собственности в новом информационном обществе. [Электронный ресурс] // URL: www.microsoft.com/rus/government (дата обращения 26.06.12).

2. Закупень Т. Качественные аспекты информации в органах государственного управления // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 6. – С. 38–42.

3. Использование информационных технологий в образовании. [Электронный ресурс] // URL: www.microsoft.com/rus/government (дата обращения 26.06.12).

4. Использование информационных технологий в процессе государственного управления. [Электронный ресурс] // URL: www.microsoft.com/rus/government (дата обращения 25.06.12).

5. Клепцов М.Я. Информационные системы органов государственного управления. – М.: УФМ, 2006. – 98 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПРОЩЕННОЙ И ОБЩЕЙ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

К.Ф. Муминова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: muminova.karina@yandex.ru

Научный руководитель: Спесивцева А.Л., ассистент

В статье проанализированы упрощенная и общая система налогообложения на современном этапе развития в России путем сравнения их особенностей, а также недостатков и преимуществ. Рассмотрены налоговые ставки и льготы каждого режима налогообложения.

В настоящее время государство возлагает на малый бизнес определенные надежды как на резерв, использование которого позволит поднять экономику страны, и пытается снизить налоговое бремя для субъектов малого предпринимательства, а также облегчить налоговый учет. Для исполнения указанных целей предназначена упрощенная система налогообложения, которая является специальным налоговым режимом. В связи с этим в данной работе будет произведен анализ упрощенного и общего режима налогообложения.

Данная тема в настоящее время является особенно актуальной и определяется следующими решающими факторами. Во-первых, само налогообложение играет огромную роль во взаимоотношениях государства и предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений в России, так как оказывает огромное влияние на всю финансово-хозяйственную деятельность предприятий; во-вторых, структурированная система налогообложения в России находится в процессе становления, что можно заметить по противоречивости налогов.

Целью данного исследования является сравнительный анализ общей и упрощенной систем налогообложения РФ.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть сущность указанных налоговых режимов,
- проанализировать две налоговые системы.

Рассмотрим общую систему налогообложения (далее ОСН). Она предусматривает ведение бухгалтерского учета в общем объеме и уплату наибольшего количества налогов: налог на прибыль, уплачиваемый юридическими лицами; НДФЛ для индивидуальных предпринимателей и физических лиц; налог на добавленную стоимость; страховые взносы и прочие налоги. Вся документация ежеквартально сдается в налоговую, статистику и фонд социального страхования довольно большой комплект отчетности. Традиционная система в обязательном порядке применяется теми налогоплательщиками, чьи условия не подходят ни под одну систему налогообложения, либо они не приняли решения о применении других систем налогообложения.

Основные налоги, уплачиваемые организациями при ОСН:

- Налог на прибыль организаций (20 %);
- НДС (ставки 18 %, 10 %, 0 %);
- Налог на имущество организаций (ставка устанавливается местным законодательством, но не более 2.2 %);
- Страховые взносы на обязательное страхование (26 %);
- Иные федеральные, региональные и местные налоги в случае наличия объекта налогообложения (налог на добычу полезных ископаемых, акцизы, земельный налог, и пр.).

Основные налоги, уплачиваемые индивидуальными предпринимателями на ОСН:

- НДФЛ (13 %);
- НДС (ставки 18 %, 10 %, 0 %);
- Страховые взносы (10 %).

У данной системы имеются как плюсы, так и минусы. Преимущества системы заключаются в том, что, во-первых, компания на ОСН является плательщиком НДС. Все средние и крупные компании также применяют ОСН, и им необходимо, чтобы их затраты содержали НДС. Если вы на ОСН, вы сможете работать с ними без проблем. Во-вторых, в случае если организация получает убыток, она не платит налог на прибыль, и есть возможность этот убыток учесть в будущем. А в целом в данном режиме крайне обременительное налогообложение и его отчетность, что считается главным существенным ее недостатком. [2, с. 187]

Рассмотрим далее упрощенную систему налогообложения (далее УСН). Это особый вид налогового режима, ориентированный на снижение налогового бремени в организациях малого бизнеса и облегчение ведения бухгалтерского учёта. Без преувеличения можно сказать, что принятие нового упрощенного режима налогообложения открывает новый этап взаимоотношений государства с малым бизнесом. [3, с. 98]

Статьей 346.20 НК РФ устанавливаются следующие налоговые ставки по единому налогу:

- 6 %, если объектом налогообложения являются доходы,
- 15 %, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. С 1 января 2009 года законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5 до 15 процентов в зависимости от категорий налогоплательщиков. [1]

Следующие условия являются необходимыми, но не достаточными для перехода на упрощённую схему налогообложения:

– средняя численность работников в организации или у индивидуального предпринимателя за налоговый (отчётный) период, определяемая в порядке, устанавливаемом Росстатом, не превышает 100 человек;

– по итогам девяти месяцев года, в котором подаётся заявление о переходе на упрощённую систему налогообложения, доход от реализации, определяемый в соответствии со статьей 248 НК РФ.

Переход к упрощенной системе налогообложения или возврат к общему режиму налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке, предусмотренном главой 26.2 НК РФ.

Упрощенная система существует как альтернатива общепринятой системе налогообложения, отличающейся большим количеством различных налогов и сложностью их расчета. Каждый современный бизнесмен или предприниматель знаком с противоречивостью и запутанностью налогового законодательства, устанавливающего многообразие видов налогов и сборов, имеющих различные (зачастую сложные) алгоритмы их расчета и уплаты. Очевидно, что одной из целей, преследуемых законодателем, было упрощение процесса исчисления налогов для организаций малого бизнеса.[3, с. 102]

В ходе анализа были рассмотрены и проанализированы две системы налогообложения РФ, и можно сделать вывод, что на выбор системы налогообложения влияет большое количество факторов, и у каждой имеются как недостатки, так и преимущества.

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1, Официальный текст. – М.: Норма: Инфра-М, 1999. – 142 с.

2. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. Учебник для вузов. – 7-е изд., доп. и перераб. – М.: МЦФЭР, 2006. – 249 с.

3. Скрипниченко В.А. Налоги и налогообложение. – М.: Издательский дом "БИНФА", 2007 –104 с.

РЕГЛАМЕНТЫ ПРОЦЕССА УЧЕТНОЙ РАБОТЫ В СРЕДЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ

Е.С. Немцова

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь
E-mail: NazarEgor@yandex.ru

Для обеспечения сохранности данных, снижения вероятности возникновения ошибок и трудоемкости контрольных процедур необходимо регламентировать процесс работы с программным комплексом автоматизации учета, зафиксировав его во внутренних документах предприятия (регламентах). Подобная регламентация представляет собой важнейшую составляющую общих средств контроля за средой компьютерной обработки данных, обеспечивающую существенное повышение достоверности информации и снижение вероятности ошибок.

При внедрении современных информационных технологий неизбежно происходят изменения в порядке отражения в учете фактов хозяйственной деятельности: сближение места возникновения и регистрации информации; сокращение интервала между моментом регистрации информации и моментом ее отражения в учете; возрастание уровня детализации учета. Соответственно происходит и перераспределение учетных функций. Поэтому характер ошибок, выявляемых в ходе аудиторских проверок предприятий, применяющих ручную (неавтоматизированную) и автоматизированную системы учета, заметно различается.

При автоматизированном ведении учета преобладают системные ошибки, связанные с неверными алгоритмами обработки первичной информации. Значительные проблемы создает несанкционированное внесение изменений, особенно по фактам хозяйственной деятельности, относящимся к предыдущим отчетным периодам. Большое распространение имеют ошибки в ведении аналитического учета. Достаточно часто сотрудники перестают создавать копии документов и отчетов на бумажных носителях, ограничиваясь их электронными версиями.

Обычно большинство контрольных процедур осуществляется сотрудниками бухгалтерии по окончании отчетного периода, перед составлением финансовой отчетности и налоговых расчетов. В то же время информация для нужд управления запрашивается гораздо чаще, а при использовании корпоративных информационных систем она становится доступной руководству предприятия непосредственно после момента ее ввода. По этой причине возникает необходимость в действенных средствах предварительного и текущего контроля. Предотвращение ошибок или злоупотреблений до момента ввода информации в систему является главной целью организации общего контроля за средой компьютерной обработки данных.

В регламенте использования программного комплекса следует детально описать порядок выполнения технологических процедур в процессе его эксплуатации. В этом документе должны быть определены:

- распределение учетных функций между структурными подразделениями предприятия (ведение складского учета сырья и материалов, учета рабочего времени, учета реализации продукции и т.д.);
- круг лиц, осуществляющих ввод информации, установление их прав и полномочий;
- порядок внесения изменений в программное обеспечение, который включает регистрацию сообщений о выявленных ошибках и заявок на модернизацию, доку-

ментирование вносимых в информационную систему изменений, протоколирование результатов тестирования, регистрацию момента перехода на новую (исправленную или усовершенствованную) версию программного обеспечения;

- порядок внесения изменений в учетную информацию;
- порядок проведения мероприятий по выявлению и исправлению ошибок в обработке данных.

В регламенте процесса копирования данных на магнитный носитель необходимо определить кто, с какой периодичностью и как выполняет этот процесс.

В регламенте процесса вывода документов на бумажный носитель следует определить перечень документов, регистров бухгалтерского учета, сводных отчетов, которые в обязательном порядке должны храниться на бумажном носителе. Необходимо определить лиц, ответственных за вывод этих документов на печать, и периодичность «распечатывания», а также порядок визирования распечатанных документов.

В регламенте процесса подготовки внутренней управленческой отчетности нужно определить полный перечень внутренних отчетов, при необходимости разработать собственные уникальные формы, определить периодичность составления отчетов, сотрудников, ответственных за их подготовку, а также лиц, которым предоставляется соответствующая информация. Разработчики программных средств обычно идут навстречу пожеланиям своих клиентов и вносят изменения, позволяющие автоматизировать процесс подготовки форм внутренней отчетности.

Регламент регистрации в учете документов-оснований, на которые в дальнейшем будут даваться ссылки, должен определять, сотрудниками какой службы и в какой момент времени должна осуществляться регистрация этих документов. К такому классу документов относятся договоры, счета, счета-фактуры. Документы-основания дополнительно классифицируются по жизненному циклу – оформляемый, исполняемый, закрытый. Первичную регистрацию документов целесообразно при возможности поручать сотрудникам той службы, которая их порождает. Так, вновь заключенные договоры с покупателями целесообразно регистрировать сотрудникам отдела по работе с клиентами (отдела сбыта).

К регламентам по своей сути примыкает такой документ, как альбом типовых проводок, являющийся одним из элементов системы бухгалтерского учета предприятия. Эффективная система учета должна содействовать достижению целей внутреннего контроля. Для крупных предприятий требуются сложные учетные системы, в рамках которых тщательно определяется ответственность, фиксируются применяемые процедуры, устанавливаются возможные корреспонденции счетов типичных для данного предприятия хозяйственных операций. Чтобы учетные принципы применялись единообразно, постоянно и последовательно, они должны быть описаны в специальном методическом руководстве.

Современные системы автоматизации учета позволяют отражать операции в нескольких системах счетов и на основании различных правил формирования записей о хозяйственных операциях (в соответствии с западными стандартами учета, согласно правилам налогового учета и т.п.). Действия по континировке одного документа могут одновременно совершаться в нескольких системах счетов. Если для опытного сотрудника бухгалтерии, отвечающего за ведение учета на определенном участке, не составляет труда самостоятельно определить корреспонденцию счетов для конкретной хозяйственной операции в соответствии с требованиями российских стандартов учета, то в случае использования других систем счетов наличие полного альбома

типовых проводок необходимо. Такой документ очень важен для предприятий, имеющих территориально обособленные подразделения, в которых используются локальные версии программ. В этом случае перед составлением альбома типовых проводок следует решить вопросы унификации плана счетов и организации аналитического учета. Альбом типовых проводок позволит избежать ошибок, связанных с неправильной контировкой, поскольку он точно предопределяет, какая корреспонденция счетов соответствует известным типам хозяйственных операций.

Список использованной литературы.

1. Сонин А.М. Внутренний аудит. Современный подход. – М.: Статистика, 2007. – 64 с.
2. Жминько С.И., Швырева О.И., Сафонова М.Ф. Внутренний аудит. – М.: Феникс, 2008. – 320 с.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

П.Е. Новиков

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mathias@sibmail.com

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

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

Малые предприятия как ведущий сектор рыночной экономики определяют темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Именно поэтому большинство развитых стран поощряют деятельность малого бизнеса. В большинстве западных стран законодательством предусмотрена поддержка малого бизнеса. Например, в Великобритании и США существуют налоговые льготы малому предпринимательству, а во Франции законодательством предусмотрено полное освобождение новых предприятий от налога на прибыль в течение первых двух лет работы. В России же законодательство в области системы налогообложения малого бизнеса представляется неудовлетворительным. [4]

Целью статьи является поиск путей решения уплаты налогов индивидуальным предпринимателем, то есть, как платить меньше. Проблема является актуальной, потому что в настоящее время малый бизнес начинает набирать обороты. Задачами являются изучение 25 и 26 главы Налогового кодекса РФ, оценивание налогового бремени при разных режимах, выявление путей решения проблемы.

В малом бизнесе важную роль играют индивидуальные предприниматели, потому что именно они создают первоначальный фундамент развития малого бизнеса. Успешно развивая свою деятельность, индивидуальный предприниматель постепенно переходит на следующую ступень развития, на которой его бизнес растёт и развивается, превращая индивидуального предпринимателя в малого бизнесмена. По-

этому важно на первоначальных этапах развития деятельности индивидуального предпринимателя не загасить потенциал жёстким налоговым режимом.

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

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

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

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

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

Одним из основных факторов, препятствующих развитию предпринимательства, является высокая степень налоговой нагрузки на малый бизнес. Особенно это стало заметно в текущем году, в связи со значительным повышением тарифов страховых взносов. Повышение с 1 января 2011 года суммарной ставки обязательных страховых взносов с 26% до 34% означает, что обязательные взносы на фонд оплаты труда работников предприятий, применяющих общую систему налогообложения,

увеличиваются на 30%, а налоговое бремя на малые предприятия, работающие по УСН и ЕНВД, возрастет в 2,4 раза.[5]

Наивысшей ставка будет для тех отраслей, где заработная плата средняя и ниже средней. Увеличение налогового пресса придется в первую очередь на отрасли обрабатывающей промышленности, которая и так сильно падает, на науку, образование и здравоохранение. При этом эффективная налоговая ставка будет существенно ниже в финансовом секторе (24%) и в сфере добычи полезных ископаемых (26%).[5]

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

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

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

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

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

Список использованной литературы.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: www.consultant.ru (дата обращения: 15.09.2012 г.).
2. Налог на прибыль в 2011 году / под ред. А.В. Брызгалина. – М.: Омега-Л, 2011. – 224 с.
3. Морозова Ж.А. Упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход. – М.: ИндексМедиа, 2012. – 384 с.
4. Малое предпринимательство [Электронный ресурс] // URL: www.smallbusinesses.ru (дата обращения: 15.09.2012 г.).
5. В 2011 году повышение страховых взносов замедлит экономический рост // Коммерсантъ. URL: www.lenta.ru (дата обращения: 15.09.2012 г.).

ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

А.А. Петрикова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: orange_flover@mail.ru

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

Вопрос налогообложения является очень актуальным для любого предприятия, т. к. налоги это изъятие государством определенной части дохода предприятия, то любое предприятие естественно захочет минимизировать эту часть, а кто захочет отдавать свои деньги. В связи с этим существует понятие налогового планирования, с помощью которого можно грамотно, а главное законно существенно сократить свои налоговые обязательства, естественно не без помощи специалиста в области налогового планирования.

Если просто бездумно платить все налоги, не принимая для их сокращения никаких усилий, можно существенно сократить свою прибыль или что еще хуже, рано или поздно, оказаться банкротом.

Необходимость налогового планирования заложена в самом налоговом законодательстве, которое предусматривает те или иные налоговые режимы для разных ситуаций, допускает различные методы для исчисления налоговой базы и предлагает налогоплательщикам различные налоговые льготы, если они будут действовать в желательных властным органам направлениях. Кроме того, налоговое планирование обусловлено заинтересованностью государства в предоставлении налоговых льгот в целях стимулирования какой-либо сферы производства, категории налогоплательщиков, регулирования социально-экономического развития.

Налоговое планирование наиболее эффективно на этапе организации бизнеса, так как целесообразно изначально грамотно подойти к выбору организационно-правовой формы, места регистрации предприятия, разработке организационной структуры предприятия.

В России созданы предпосылки к сознательному, целенаправленному налоговому планированию, основанному на нормах закона. Разрабатываются теоретические положения и методические основы налогового планирования в организациях. Налоговое планирование имеет объективный характер, продиктованный требованиями рыночной конкуренции и стремлением хозяйствующего субъекта к сокращению

налоговых расходов и увеличению собственных средств для дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

В начале нынешнего века налоговое планирование стали рассматривать как элемент управления хозяйственно-финансовой деятельностью. Тем не менее, цель минимизации налоговых обязательств превалировала при выборе вариантов ведения хозяйственно-финансовой деятельности.

Понимание ограниченности налогового планирования, направленного на минимизацию налоговых последствий по отдельным операциям и конкретным налогам, привело к появлению нового подхода в налоговом планировании, соответствующего термину «оптимизация налогообложения». Употребление понятия «оптимизация» в налоговом планировании стали согласовывать с родовым термином «оптимум» в смыслах: наилучший вариант из возможных состояний системы; цель развития и качество принимаемых решений.

Процесс налогового планирования состоит из нескольких взаимосвязанных между собой этапов, которые не следует рассматривать как четкую и однозначную последовательность действий, обязательно гарантирующих снижение налоговых обязательств. Это связано с тем, что в налоговом планировании сочетаются элементы и науки, и искусства финансового аналитика. До регистрации и начала функционирования организации необходим ответ на общие вопросы стратегического характера.

Формы и методы налогового регулирования различны в рамках государственного и корпоративного налогового менеджмента.

В государственном налоговом менеджменте налоговое регулирование представляет собой макрорегулирование экономики, финансов страны и всего налогового процесса в обществе. Кроме того, налоговое регулирование представляет собой процесс научно выверенного и практически обоснованного оперативного вмешательства в ход выполнения налоговых бюджетов. В практическом плане налоговое регулирование состоит из следующих этапов: принятие решений, их детализация по обеспечению полного и своевременного выполнения и по вертикали, и по горизонтали задач налогового администрирования. Эффективность налогового регулирования может быть обеспечена только при наличии четкой макроэкономической стратегии в рамках общей системы государственного регулирования экономики, разработанной в соответствии с долгосрочной программой социально-экономического развития страны. Все экономические, финансовые и налоговые методы государственного регулирования должны быть тесно взаимосвязаны, что является необходимым условием достаточной результативности каждого из них в отдельности.

В рамках корпоративного налогового менеджмента налоговое регулирование представляет собой процесс (механизм) корректировки параметров налогового планирования и бюджетирования, а также оптимизации налоговых потоков на уровне хозяйствующего субъекта.

Методы налогового регулирования имеют свои отличительные особенности, связанные со спецификой исполнения плановых и бюджетных заданий по налогам. Плановый уровень налоговых поступлений не имеет четкой адресной росписи по конкретным исполнителям, и поэтому их исполнение определяется результирующей составляющей разнообразных результатов хозяйственной деятельности налогоплательщиков, ориентированных на реализацию собственных интересов. Вследствие этого, методы налогового регулирования должны включать как методы прямого (законодательного) воздействия, так и методы косвенного воздействия на поведение

налогоплательщиков, стимулирующих принятие ими решений, необходимых обществу. В целом и общем методы налогового регулирования связаны с элементами системы налогов и налогообложения по отдельным налогам, налоговыми льготами и другими составляющими налогового процесса на макро- и микроуровне.

Основные задачи внутреннего налогового контроля заключаются в следующем: правильное и аккуратное ведение финансовых документов; своевременное и должное заполнение всех регистров налоговой отчетности, деклараций и промежуточных расчетов налоговых платежей и т. п.; обеспечение достоверности бухгалтерского и налогового учета.[3]

Подавляющую роль в возникновении налоговых ошибок играет субъективный фактор. По некоторым данным, около 75 % всех налоговых ошибок связаны с человеческим фактором: недостаточной квалификацией работников, ошибками из-за невнимательности, недобросовестного отношения к выполнению своих обязанностей и другие. В целом, правильно организованный корпоративный налоговый контроль позволяет существенно снизить количество налоговых ошибок и, тем самым, свести до минимума размеры штрафных санкций по результатам проверок налоговыми органами, а также обеспечивает предприятию стабильную основу для работы. [5]

Список использованной литературы.

1. Евстигнеев Е. Н. Основы налогового планирования. – СПб.: Питер, 2004. – 234 с.
2. Евстигнеев Е. Н. Налоги и налогообложение. Краткий курс. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 69 с.
3. Левчаев П.А. Налогообложение организаций [Электронный ресурс] // Образовательные ресурсы Интернета – Экономика. 2006–2007. URL: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin254.htm> (дата обращения 22.06.2012).
4. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. – М.: Омега-Л, 2007. – 272 с
5. Евстигнеев Е.Н. Принципы и этапы налогового планирования [Электронный ресурс] // Некоммерческое партнерство Центр дистанционного образования «Элитариум» (Санкт-Петербург). URL: http://www.elitarium.ru/2009/10/21/nalogovoje_planirovaniye.html (дата обращения 22.06.2012).

СПЕЦИФИКА СТАНОВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Е.О. Прокина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail:eshka555@sibmail.com

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

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. Методы управленческого учета позволяют вовремя обнаружить ошибки ведения деятельности компании, исправить их и на основании собранных и обработанных данных принять обоснованное решение.

Каждый руководитель хотя бы раз сталкивался с ситуацией, когда ему приходилось принимать какое-либо важное управленческое решение «вслепую», полагаясь на интуицию. А все потому, что искать нужную информацию долго и обременительно. В итоге результаты оставляли желать лучшего. В таком случае постановка управленческого учета на предприятии – именно то, что нужно.

Управленческий учет – это система сбора информации, которая, как и бухгалтерский учет, занимается ее измерением, обобщением и регистрацией. Однако между, казалось бы, похожими системами учета есть большая разница. Она заключается в том, что управленческий учет не только регистрирует данные деятельности компании, но и интерпретирует полученную информацию, предоставляя ее менеджеру, который на ее основании принимает управленческие решения. В некоторых источниках понятие «управленческий учет» заменяется на «прогнозный учет», что ни в коем случае не является ошибкой. Ведь если перефразировать вышесказанное, бухгалтерский учет показывает, «как было», а управленческий, как планирование и прогнозирование, поясняет, «как должно быть».

В основу классического управленческого учета, который имеется пусть в зачаточном состоянии, но на каждом предприятии, входит управление затратами фирмы и распределение их между центрами финансовой ответственности. Ни для кого не секрет, что одна только правильно выбранная система учета затрат позволяет существенно расширить эффективность бизнеса и увеличить доходы фирмы. Однако мало выбрать подходящую систему учета затрат, нужно еще применить относительно нее методы управленческого учета. Они позволяют рассчитать себестоимость продукции не с точки зрения бухгалтерского учета, а в зависимости от распределения в ней издержек, что дает возможность менеджерам получить более точные данные о составе затрат. Но в реальности предприятию приходится регулярно оплачивать его хранение на складе, начислять заработную плату работникам склада, платить налоги, а также учитывать другие дополнительные расходы. Если провести анализ себестоимости товара на каждом этапе, то можно без проблем определить, на каком из них затраты зашкаливают и нуждаются в корректировке. Тем самым предприятие защищает себя от убыточной деятельности и возможного банкротства.

Не стоит считать, что управленческий учет занимается только учетом системы затрат на предприятии. В действительности его функции гораздо шире. Управленческий учет, определяя только внутрифирменную деятельность предприятия, основывается на таких экономических процессах, как регулирование, планирование и про-

гнозирование. Бухгалтерский учет ограничивается сбором, накоплением и регистрацией данных. В «должностные обязанности» этого вида учета входят не только выявление и анализ возможных отклонений от нормативных показателей, но и организация мероприятий по их устранению.

Основные функции, за которые отвечает управленческий учет в организации, сводятся к простейшей схеме: предоставление информации – анализ – планирование – мотивация – координация – контроль. Их можно условно разделить на два вида: функции, отвечающие за обмен информацией, и функции, гарантирующие ее качество. К первому относятся внедрение системы обмена информацией, ее предоставления, анализ и планирование последующей деятельности. Ко второму – мотивация персонала, координация деятельности отдельных подразделений и контроль за надлежащим выполнением плана. Рассмотрим вкратце каждый из них. Предоставление управленческому составу информации, которая необходима для планирования, контроля и принятия решений, – одна из главных функций управленческого учета. Перед тем как предоставить информацию, необходимо наладить систему ее получения и обмена ей между различными сегментами предприятия. [1]

Управленческий учет предоставляет руководству информацию:

- об оценке запасов;
- исчислении прибыли;
- формировании себестоимости;
- обосновании продажных цен;
- доходах и расходах.

После того как информация была получена, она тщательно анализируется и подвергается подготовке для принятия решений. В ходе произведенного анализа:

- определяются пути наиболее целесообразного использования ресурсов;
- выявляются способности организации к ее дальнейшему росту и развитию;
- подготавливается информация о текущем ассортименте, объемах выпуска или продаж;
- разрабатывается инвестиционная политика.

Полученная и проанализированная информация является основанием для следующей функции управленческого учета – планирования. В соответствии с ней осуществляются:

- формирование прогнозируемых показателей;
- разработка тактических и оперативных планов;
- подготовка данных для формирования долгосрочных и краткосрочных стратегических планов развития предприятия.

Планирование – это один из самых важных инструментов управленческого учета, с помощью которого предприятие определяет стратегию своего развития, а его методы обуславливают ее дальнейшее соблюдение. Важным вопросом в деятельности управленческого учета является мотивация сотрудников, так как именно они зачастую сопротивляются нововведениям и не желают обучаться иной системе организации рабочего процесса. Контроль – не менее важный процесс сферы влияния управленческого учета. Основываясь на своих принципах, управленческий учет организует полный финансовый контроль над компанией, формирует систему внутреннего аудита и, осуществляя сравнение фактических показателей и плановых, принимает меры по недопущению возможных отклонений в будущем. Для становления управленческого учета на современном предприятии необходимо провести

подготовительные работы. К ним относятся процессы распределения затрат и финансов по центрам ответственности.

Сегодня ни для кого не секрет, что в условиях рыночной экономики быстрота реагирования на внешние и внутренние изменения является залогом эффективности деятельности предприятия. Поэтому распределение финансов по центрам ответственности – первый шаг компании к достижению своих целей. В рамках подготовительных работ каждое обособленное подразделение, то есть центр ответственности, имеет право самостоятельно принимать решение об управлении бюджетом, составлять собственную отчетность и выявлять отклонения от плановых показателей затрат. Роль центра ответственности для системы управленческого учета особенно велика, так как в результате учета затрат по подразделениям появляется лицо, которое несет ответственность непосредственно за результаты своей работы, что повышает эффективность управленческого учета на предприятии в разы. После того как затраты распределены по центрам финансовой ответственности, можно приступать непосредственно к внедрению системы управленческого учета.

В целом ответственность за внедрение управленческого учета, а также проявление инициативы на решение организационных, мотивационных и психологических проблем возлагается на руководителя предприятия, который должен организовать постановку управленческого учета, что называется, «под себя», в зависимости от структуры и характера деятельности предприятия. Когда будут проведены основные этапы внедрения управленческого учета, руководитель может возложить обязанность его ведения на финансового директора или специально созданную для этих целей управленческую бухгалтерию.[2]

Рассмотрим основные этапы постановки управленческого учета:

1. Определение основных потребителей данных управленческого учета. К ним относятся ведущие топ-менеджеры, на которых возложена ответственность по принятию управленческих решений. Для этих целей целесообразно провести презентацию, в ходе которой необходимо изложить задействованным лицам суть и задачи проекта.

2. Формирование перечня необходимой отчетности. Здесь также необходимо пояснить, к какой дате будет приурочена сдача отчетов по всему предприятию в целом.

3. Разработка структуры управленческого учета. На этом этапе организаторы должны ответить на ряд текущих вопросов: будет ли вестись управленческий учет параллельно с бухгалтерским, станут ли учитываться при этом нормы МСФО, какая автоматизированная система должна при этом использоваться и др. Они должны сформировать и структуру учета в зависимости от принятых решений.

4. Определение методологии управленческого учета в зависимости от особенностей деятельности компании, ее слабых сторон, нюансов ведения текущего учета. Этот этап очень важен, так как именно от его правильной организации зависит будущая эффективность работы компании. В это время происходит разработка эскиза методологии управленческого учета, который включает в себя разработку отчетных форм, определение всех необходимых для вычислений данных, требуемой глубины анализа, распределение функциональных обязанностей сотрудников, их обучение, мотивацию и т. д. После того как эскиз был получен и проанализирован, следует его утверждение путем составления официального документа и подписи ответственных лиц.

5. Внедрение методологии управленческого учета. Это заключительный этап, успешное выполнение которого ознаменуется налаженной и методичной работой системы в целом.

Совокупность вышеперечисленных этапов внедрения управленческого учета способна обеспечить действенность и эффективность, а значит, способствовать общей стратегии развития предприятия. Как показывает практика, в постановке управленческого учета на предприятии нет неразрешимых проблем. Квалифицированные специалисты, искренняя заинтересованность руководителя в производимой работе, терпение и грамотная стратегия – это то, что поможет организации обойти острые углы и с минимальными потерями наладить столь необходимое функционирование управленческого учета на предприятии. Полноценный управленческий учет – это не замороженная система, а гибкий процесс, который должен быстро подстраиваться под любые внешние или внутренние изменения. Динамичность, рациональность, оперативность – вот основные принципы функционирования управленческого учета в деятельности организации, а их соблюдение – залог успешности предприятия. [3]

Список использованной литературы.

1. Попова Т.Н. Зачем предприятию управленческий учет? [Электронный ресурс] // Справочник экономиста. 2011. URL: http://www.profiz.ru/se/3_11/zacem_upravlences_uchet/ (дата обращения 13.06.2012).
2. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет // Бухгалтерский учет. – 2003. – №13. – С. 101–102.
3. Соколов В.Я. Тенденции развития учета // Бухгалтерский учет. – 2004. – №11. – С. 56–69.

ОСОБЕННОСТИ ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Т.А. Слистина

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

В данной статье рассмотрены этапы постановки системы управленческого учета в целях обеспечения эффективности управленческих решений, вопросы анализа действующей системы бухгалтерского учета на предприятии, которые должны быть детально рассмотрены перед внедрением системы управленческого учета.

Принятие эффективных решений возможно лишь при использовании надежной информации о реакции управляемой системы на управляющее воздействие. Наиболее полной информационной базой любого предприятия, имеющей количественную оценку, является система бухгалтерского учета.

Информация управленческого учета в большей степени, чем данные официальной финансовой отчетности, может служить основой для принятия эффективных управленческих решений.

Мероприятия по постановке управленческого учета на предприятии будут эффективнее, если предварительно провести анализ системы бухгалтерского учета и

экономический анализ в целом. К конкретным мероприятиям такого анализа можно отнести:

- анализ существующих в компании подсистем финансового и производственного учета;
- анализ учетной политики предприятия и адекватности избранных способов учета для получения информации в целях принятия управленческих решений;
- анализ сложившейся практики составления и оценки управленческих отчетов, качества содержащейся в них информации;
- анализ структуры и методов работы финансово-экономических служб предприятия;
- анализ роли и места этих служб в общей системе управления;
- анализ системы планирования (бюджетирования);
- анализ стратегии развития предприятия (цели и задачи экономического развития предприятия на долгосрочную перспективу, ожидаемое направление инвестиций, тактические подходы к решению перспективных задач). [1]

В целом, процесс постановки управленческого учета целесообразно разбить на три этапа.

Этап I. Разработка требований к системе управленческого учета.

После анализа существующей системы учета ключевым шагом является постановка требований к будущей системе управленческого учета. Список требований управленческого учета должен быть детальным и затрагивать все вехи будущей системы. Например:

- изучение потребностей пользователей системы, их требования к предоставляемой информации;
- степень детализации учета затрат по видам продукции, порядок перераспределения затрат вспомогательных подразделений, выделение центров ответственности;
- подготовка подробного бюджета внутренних и внешних расходов;
- определение учетного периода;
- определение плана счетов;
- оценить имеющийся персонал, уровень его подготовки, надежность;
- формулирование требований к компьютерной системе и критерии ее выбора;
- прочие.

Этап II. Постановка системы управленческого учета; внедрение компьютерной информационной системы.

После того как определены требования к создаваемой системе управленческого учета, начинается этап постановки системы управленческого учета. Рассматривая данный этап необходимо остановиться на кадровом вопросе организации. Команда для постановки управленческого учета должна состоять как минимум из финансиста, специалиста по информационным технологиям, менеджера и, естественно, генерального директора.

Учитывая различия между управленческим учетом и бухгалтерским, возникает вопрос: «Можно и нужно ли поручать ведение управленческого учета бухгалтеру?». Насколько оптимален данный подход. Практика показывает, что такое сочетание обязанностей является не правильным и может принести вред предприятию. Так как бухгалтер прежде всего подчиняется Министерству финансов, то в своей работе он обязан соблюдать букву закона, требовать правильность оформления первичных документов и считать прибыль с точностью до копейки.

Когда речь идет об управленческом учете и соответственно управленческом бухгалтере (бухгалтер-аналитик), то применяются совершенно другие критерии. От управленческого бухгалтера требуются как можно более оперативная информация, финансовые оценки и прогнозы. Точность допустима очень приближительная.

На данном этапе идет доработка первичных документов, которая сводится к настройке документооборота таким образом, чтобы обеспечить автоматизированную систему управленческого учета всей необходимой первичной информацией для осуществления расчетов

Создается методика расчета затрат. Ключевыми элементами методики расчета затрат и калькулирования себестоимости являются: период осуществления расчетов, базы для распределения затрат и объекты калькулирования себестоимости.

Создаются требования к системе отчетности. Ключевым моментом является определение пользователей автоматизированной системы управленческого учета, какая требуется информация и определить периодичность ее предоставления. [2]

Частота и глубина проведения анализа данных диктуется требованиями конкретных пользователей. В настоящее время практически в любой компьютерной бухгалтерской системе или программном пакете общего назначения имеется функция анализа данных. Существует также множество специальных компьютерных программ для типовой обработки больших массивов разного рода данных, в том числе экономических.

В настоящий момент существует широкий выбор информационных систем, из которых можно выбрать ту, которая была уже успешно внедрена на предприятии со схожим профилем деятельности. В результате этого можно избежать проблем с длительной доработкой системы.

Также при выборе платформы стоит учитывать, что со временем объемы запрашиваемой информации будут возрастать, и поэтому возможности системы надо рассматривать в перспективе, а не только в пределах текущего момента.

Процесс внедрения системы может занимать несколько месяцев, в зависимости от размеров предприятия и сложности поставленных задач, а в некоторых случаях могут потребоваться и более длительные сроки. Это, в основном, связано с адаптацией системы и потребностями предприятия. [3]

Этап III. Анализ и оценка эффективности проведенных мероприятий по постановке управленческого учета.

Для оценки эффективности внедрения системы управленческого учета может быть использован показатель отношения полученного результата к затраченным ресурсам. Можно составить детальную смету расходов, связанных с реорганизацией системы управленческого учета, и сопоставить ее с перечнем фактически сэкономленных средств по истечении операционного цикла после внедрения системы. Для увеличения адекватности сопоставления целесообразно спрогнозировать денежные оценки потенциальных сумм экономии в предстоящих операционных циклах. Часто для оценки эффективности внедрения системы используются традиционные методы оценки инвестиционных проектов: нахождение точки безубыточности, расчет периода окупаемости, анализ дисконтированного потока денежных средств.

В заключение стоит обратить внимание на ошибки, которых следует остерегаться при постановке управленческого учета.

1. Отсутствие четких стратегических целей.
2. Неверное определение задач.

3. Отсутствие на предприятии единой нормативной базы и единой терминологии.
4. Неправильное распределение ролей между сотрудниками, ответственными за внедрение управленческого учета.
5. Отсутствие четкого механизма взаимодействия между центрами финансовой ответственности.
6. Нереальные цели и сроки.
7. Отсутствие механизма контроля.
8. Отсутствие механизма точной и своевременной информации.
9. Фальсификация данных. [2]

Список использованной литературы.

1. Тер-Григорьянц А.А. Особенности организации управленческого учета на современном предприятии [Электронный ресурс] // URL: http://science.ncstu.ru/articles/econom/15/07.pdf/file_download (дата обращения: 26.05.2012 г.).
2. Лантушенко Л.С. Методология постановки управленческого учета [Электронный ресурс] // URL: <http://www.promgupss.ru/publisher/txt2/more.php?more=27> (дата обращения: 26.05.2012 г.).
3. Мещеряков А.И. Постановка управленческого учета в торговой компании [Электронный ресурс] // URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/1/1085.html> (дата обращения: 26.05.2012 г.).

НАЗНАЧЕНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

С.В. Субботина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: rayss@sibmail.com

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

В современной российской экономической литературе понятие налоговое планирование представляет собой одну из форм избежания налогов и в отличие от уклонения от их уплаты считается законным способом рационализации денежных потоков и максимизации стоимости бизнеса. Следует отметить, что избежание уплаты налогов представляет собой любые действия субъектов хозяйствования, направленные на минимизацию налоговых обязательств всеми законными способами.

Налоговое планирование наиболее эффективно на этапе организации бизнеса, так как целесообразно изначально грамотно подойти к выбору организационно-правовой формы, места регистрации предприятия, разработке организационной структуры предприятия.

В России созданы предпосылки к сознательному, целенаправленному налоговому планированию, основанному на нормах закона. Разрабатываются теоретические положения и методические основы налогового планирования в организациях. Налоговое планирование имеет объективный характер, продиктованный требованиями рыночной конкуренции и стремлением хозяйствующего субъекта к сокращению налоговых расходов и увеличению собственных средств для дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

В начале нынешнего века налоговое планирование стали рассматривать как элемент управления хозяйственно-финансовой деятельностью. Тем не менее, цель минимизации налоговых обязательств превалировала при выборе вариантов ведения хозяйственно-финансовой деятельности.

Понимание ограниченности налогового планирования, направленного на минимизацию налоговых последствий по отдельным операциям и конкретным налогам, привело к появлению нового подхода в налоговом планировании, соответствующего термину «оптимизация налогообложения». Употребление понятия «оптимизация» в налоговом планировании стали согласовывать с родовым термином «оптимум» в смыслах: наилучший вариант из возможных состояний системы; цель развития и качество принимаемых решений.[1]

Необходимость налогового планирования в решающей степени зависит от тяжести налогового гнета в стране. Если удельный вес налогов не превышает 15% общего чистого дохода предприятия, то потребность в налоговом планировании минимальна. В такой ситуации за состоянием налоговых платежей вполне может следить главный бухгалтер или его заместитель.

При уровне налогового гнета в пределах 20-35% в мелких и средних фирмах целесообразно иметь специалиста, а в крупных фирмах – группу специалистов, ориентированных исключительно на контроль за налоговыми обязательствами. Для новых проектов обязательно привлечение квалифицированных внешних консультантов по налоговому планированию.

Если налоги забирают 40-50% и более, то налоговое планирование принимает глобальный характер и становится важнейшим элементом всей управленческой работы. Надзор за налоговыми вопросами осуществляется на уровне высшего руководства. В средних и больших фирмах обязательно наличие группы или отдела налогового планирования.[2]

Налоговое планирование не ставит целью скрыть заработанные денежные средства или материальные ресурсы от налогообложения. Во всем мире сокрытие доходов считается криминальным преступлением, преследуемым по закону. Однако добросовестная уплата налогов не означает, что она должна быть бездумной или максимальной. Поэтому для современных российских предприятий целесообразно постоянно работать в направлении снижения налогового бремени в рамках действующих законов. В условиях жесткой фискальной политики научно обоснованное налоговое планирование особенно актуально, поскольку оно помогает предприятиям минимизировать финансовые риски и обеспечивать расширенное воспроизводство. Уплата же налогов по максимальной ставке является достаточно редким явлением и, как правило, свидетельствует о низкой квалификации финансового менеджера и плохой организации финансового учета на предприятии.

Со временем налоговое законодательство становится более совершенным, практически ежегодно в Налоговый кодекс РФ вносятся поправки, изменения и дополнения, которые приводят законодательную налоговую базу в соответствие с реальной экономической действительностью. Кроме того, большое число российских предприятий, особенно тех, которые работают с зарубежными партнерами, в том числе крупные предприятия-экспортеры, для укрепления своих позиций на международном рынке вынуждены вести прозрачный финансовый учет, а значит, использовать только законные способы минимизации налогов. В итоге на сегодняшний день налоговое планирование является одним из направлений финансового планирования в рамках финансового менеджмента предприятий, который, в свою очередь,

преследует цель не просто минимизации налоговых платежей хозяйствующего субъекта, но рассматривает любые финансовые решения в совокупности.

Планирование налоговых платежей является последовательностью действий, направленных на исчисление сумм отдельных налогов и общей суммы обязательных платежей на плановый период. Целью же налогового планирования является максимизации прибыли посредством оптимизации налогового портфеля хозяйствующего субъекта. Причем такая налоговая оптимизация не имеет ничего общего с узкопрактической направленностью на снижение налоговых поступлений, ибо минимизация налогов сама по себе не всегда отвечает стратегическим целям деятельности хозяйствующего субъекта. Кроме того, основной целью налогоплательщика является не противодействие фискальной системе государства, а высвобождение собственных активов для дальнейшего их использования в экономической деятельности, которая в перспективе приведет к увеличению суммы прибыли. Это, в свою очередь, приведет к увеличению поступлений денежных средств в бюджет. Таким образом, налоговое планирование выгодно как отдельным экономическим субъектам, так и государству в целом.

Необходимость налогового планирования на предприятии обусловлена действующим законодательством, которое предусматривает различные налоговые режимы в зависимости от статуса плательщика налогов, места его регистрации и организационной структуры, направлений и результатов его финансово-хозяйственной деятельности и т.п. [3]

Налоговое планирование является одной из главных составляющих частей процесса финансового планирования. Происходит предварительный расчет вариантов сумм прямых и косвенных налогов, налогов с оборота по результатам общей деятельности и по отношению к конкретной сделке или проекту в зависимости от различных правовых форм ее реализации. Налоговое планирование доступно любому, но осуществлять его надо не после совершения какой-либо хозяйственной операции или проставлении налогового периода, а до этого.

Налоговое планирование достаточно сложно поддается ясному и формализованному описанию из-за того, что налоговая схема работы каждой организации и финансовая схема каждой сделки во многом уникальна, и практические советы даются так же, как и врачебное заключение, – только в конкретном случае после предварительной экспертизы.

Государство предоставляет множество возможностей для снижения налоговых выплат. Это обусловлено и предусмотренными в законодательстве налоговыми льготами, и наличием различных ставок налогообложения, и существованием пробелов или неясностей в законодательстве не только из-за низкой юридической квалификации законодателей, но и ввиду невозможности учета всех обстоятельств, возникающих при исчислении и уплате того или иного налога.

Налоговое планирование влияет на эффективность деятельности компании – позволяет оптимизировать денежные потоки, управлять затратами и прибылью, воздействовать на ликвидность и финансовую устойчивость. Теоретические разработки, а также практический опыт, прежде всего крупных компаний, в области оптимального налогового планирования позволят в будущем создать систему налогового планирования в организации, соответствующую понятию оптимизации.

Современное содержание налогового планирования на микроуровне характеризуется его органической связью с управлением финансово-хозяйственной деятельностью. В связи с этим, налоговое планирование можно определить как сово-

купность плановых действий в рамках хозяйственно-финансового планирования, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы и других элементов налогообложения, обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по всем налогам в соответствии с действующим законодательством.[4]

Список использованной литературы.

1. Барулин С. Налоговый менеджмент [Электронный ресурс] // Электронная библиотека ModernLib.Ru. URL: http://www.modernlib.ru/books/barulin_s/nalogoviy_menedzhment/read_2/ (дата обращения 17.06.12).

2. Налоговое планирование [Электронный ресурс] // Библиофонд. URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=19295> (дата обращения 17.06.12).

3. Основы налогового планирования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978594723964&at=exc&n=0> (дата обращения 17.06.12).

4. Налоговое планирование [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/nalogi/nalogovoe-planirovanie.html> (дата обращения 17.06.12).

УПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЕМ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.А. Сушинова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Sushinova91@mail.ru

Научный руководитель: Кац В.М., канд. физ.-мат. наук, доцент

Дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них. В данной статье сделан анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере предприятия ЗАО «ВИГК»

Балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точкой для исследования вопроса о влиянии расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние. Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования. Последние мо-

гут принимать форму либо просроченной кредиторской задолженности, либо банковских кредитов.

Таким образом, оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

По существу, выручка от продаж является единственным средством для погашения всех видов кредиторской задолженности. Поступление денежных средств от продаж определяет возможности предприятия по погашению долгов кредиторам. Практически речь идет об одновременном управлении движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности. [1]

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности на примере предприятия ЗАО «ВИГК»

Предприятие имеет следующие показатели за II квартал (тыс. руб.) [3]

1. Выручка от продаж – 60 219.
2. Затраты на проданную продукцию – 35 000.
3. Средние балансовые остатки дебиторской задолженности – 20 500 (долгосрочная – 1 350, просроченная – 2 500).
4. Средние балансовые остатки кредиторской задолженности – 14 440 (долгосрочная – 1 200, просроченная – 1 000).
9. Изменение балансовых остатков запасов за период (+, –) – +1 800.

Исходя из приведенных отчетных данных предприятия, можно определить показатели, характеризующие движение дебиторской и кредиторской задолженности.

Однодневная выручка от продаж составляет $60\,219 / 90 = 669$ тыс. руб. Соответствующая ей дебиторская задолженность равна $20\,500 - 1\,350 - 2\,500 = 16\,650$ тыс. руб. Следовательно, средняя оборачиваемость дебиторской задолженности как результат договорных условий расчетов с покупателями составляет 24 дня ($16\,650 / 669 = 24,88$).

Однодневные затраты на проданную продукцию с учетом изменения остатков запасов равны $35\,000 + 1\,800/90 = 408,8$ тыс. руб. Кредиторская задолженность, относящаяся к оцениваемому кварталу: $14\,440 - 1\,200 - 1\,000 = 12\,240$ тыс. руб. Средняя оборачиваемость кредиторской задолженности, отражающая условия расчетов с поставщиками, расчетов по оплате труда и расчетов с бюджетом, равна 30 дней ($12\,240 / 408,8 = 30,1$).

Таким образом, в среднем через каждые 24 дня предприятие получает оплату от дебиторов и через каждые 30 дней обязано платить кредиторам.

Если условия расчетов не нарушаются, то каждые 24 дня предприятие получает денежные средства от покупателей в сумме, равной 16 650 тыс. руб., а каждые 30 дней уплачивает кредиторскую задолженность в размере 12 240 тыс. руб.

Таблица 1 – Движение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия при соответствии условий расчетов договорным (тыс. руб.)

| Порядковый номер дня платежа | Поступление платежей дебиторов | Платежи кредиторам | Свободные средства (+), недостаток средств в обороте (-) |
|------------------------------|--------------------------------|--------------------|--|
| 24 | 16 650 | – | +16 500 |
| 32 | – | 12 240 | +4 260 |
| 48 | 16 650 | – | +20 910 |
| 64 | – | 12 240 | +8 670 |
| 72 | 16 650 | – | +25 320 |
| 90 | – | – | +25 320 |
| 96 | 16 650 | 12 240 | +29 730 |
| 120 | 16 650 | – | +46 380 |
| 128 | – | 12 240 | +34 140 |
| 144 | 16 650 | – | +50 790 |
| 160 | – | 12 240 | +38 550 |
| 168 | 16 650 | – | +21 900 |
| 180 | – | – | +21 900 |

Результаты расчета показывают, что взаимоотношения предприятия с дебиторами и кредиторами, соответствующие условиям расчетов с ними, благоприятны для предприятия: в обороте постоянно присутствуют свободные средства, сумма которых последовательно растет. Однако рост свободных средств не является равномерным: по состоянию на отдельные даты их сумма снижается, а затем снова возрастает. В течение всего периода предприятие может использовать в обороте свободные средства. (250 000 тыс. руб.) В этих условиях предприятие способно погасить просроченную кредиторскую задолженность (1 200 тыс. руб.), даже если дебиторы не вернут свои просроченные долги (1 000 тыс. руб.).

Рассмотрим состояние балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности и их влияния на уровень коэффициента общей ликвидности. Сравним эти данные на две даты – 90-ый день и 180-й день.

Как видно из данных табл. 1, на 90-ый день переходящие остатки дебиторской задолженности соответствуют 18 дням, а кредиторской задолженности – 26 дням. Таким образом, на конец квартала краткосрочная дебиторская задолженность составит $669 \times 18 = 12\,042$ тыс. руб., а краткосрочная кредиторская задолженность – $408,8 \times 26 = 10\,628,2$ тыс. руб.

На конец полугодия уровень коэффициента общей ликвидности будет выше, чем на конец квартала (0,82): кредиторская задолженность на конец полугодия ниже, а дебиторская – выше, чем на конец квартала. При этом нет опасности возникновения просроченной кредиторской задолженности, т.к. предприятие имеет большую сумму свободных средств в обороте. Эта сумма, увеличится на 192-й день до 26 310 тыс. руб., т.к. в один день наступит срок расчетов с кредиторами и поступления от дебиторов. До следующей даты платежей кредиторам предполагается поступление дебиторской задолженности, и свободные средства на некоторое время составят 42 960 тыс. руб. ($26\,310 + 16\,650 = 42\,960$). [2]

Таким образом, в условиях соблюдения дебиторами договорных сроков платежей предприятие имеет средства для своевременных расчетов с кредиторами и постоянно располагает свободными средствами в обороте.

Столь благоприятные условия обеспечиваются двумя обстоятельствами:

1. Средний однодневный размер выручки от продаж превышает среднюю однодневную сумму затрат на проданную продукцию и прироста балансовых запасов.

2. Дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской задолженности.

Влияние каждого из названных обстоятельств на формирование свободных средств в обороте, следовательно, на достаточность платежей дебиторов для своевременного погашения кредиторской задолженности неравнозначно.

Список использованной литературы.

1. Крейнина М.Н., Дебиторская и кредиторская задолженность // "Финансовый менеджмент" – 2009. – №3. – С. 17–18.

2. Сравнительный анализ кредиторской и дебиторской задолженностей [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. URL: <http://www.unilib.org> (дата обращения: 16.09.2012 г.).

3. Баланс предприятия. Форма 1 / За 4 месяца, квартальный. – ЗАО «ВИГК». – 01.04.12 г. – 1.07.12 г.

НДС И ЕГО АЛЬТЕРНАТИВЫ

Ю.А. Сушинова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Sushinova91@mail.ru

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

Проблемы совершенствования косвенного налогообложения, и в частности налога на добавленную стоимость, в настоящее время являются чрезвычайно актуальными для Российской Федерации. Начиная с 1992 г., когда в стране впервые был введен НДС, ведутся постоянные споры о целесообразности его взимания и возможной его замены на налог с продаж. В ходе исследования выявлено, что замена НДС на НДСП нерациональна, а необходима реформация НДС.

Для консолидированного бюджета Российской Федерации НДС – один из основных источников налоговых поступлений. По данным ФНС России, за 2011 г. доля поступлений НДС составила 18%. (федеральный бюджет 35%). [2]

Дискуссии о замене НДС налогом с продаж были подняты в связи с вопросами децентрализации налоговой системы в РФ. По мнению некоторых чиновников, существующая система не способствует полноценному исполнению своих полномочий регионам Российской Федерации, и масштабное перераспределение налоговых ресурсов станет возможным только при появлении налога с продаж, который будет взиматься на местном уровне.

Сторонники отмены НДС ссылаются на ряд недостатков налога, которые делают его неэффективным. Среди основных доводов в пользу отмены НДС и замены его налогом с продаж можно выделить следующие:

1. Поскольку косвенные налоги в конечном итоге оплачивает потребитель, то чем раньше налог будет уплачен, тем больше оборотных средств будет отвлечено из экономики.

2. Распространены схемы уклонения от НДС и необоснованного получения возмещения из бюджета, что требует тщательного контроля за его применением. [1]

3. Взимание НДС влечет довольно высокие административные расходы. НДС требует определенной квалификации со стороны бухгалтерии и налоговых органов, что увеличивает стоимость администрирования НДС как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны государства.

4. Существующий порядок возмещения НДС несовершенен, в результате чего, с одной стороны, честные налогоплательщики несут дополнительные издержки по получению возмещения, с другой – у недобросовестных налогоплательщиков есть возможность незаконно получать возмещение из бюджета (в частности, по схемам лжеэкспорта).

5. В случае освобождения от НДС налогоплательщиков в середине производственно-коммерческой цепочки возможен каскадный эффект, свойственный оборотным налогам.

6. Налог, по существу, сдерживает развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью, а его отмена существенно улучшит инвестиционную привлекательность таких отраслей, расширит их финансовые возможности.[1]

Поскольку большинство государств, взимающих налог на добавленную стоимость, ввели НДС в качестве альтернативы различным налогам с продаж, можно сформулировать несколько основных причин, по которым дилемма налоги с продаж – НДС решалась именно в пользу последнего:

1. Нейтральность НДС по отношению к любой стране-производителю, к производственному циклу, к методам производства.

2. Потенциально широкая база обложения НДС позволяет равномерно распределять нагрузку на все стадии экономического цикла и увеличивать государственные доходы.

3. Плательщиками НДС являются практически все юридические лица, что обеспечивает его устойчивость.

3. Расходы конечных потребителей облагать всегда предпочтительней, так как собираемость налога сразу упрощается.

4. При исчислении налоговой базы для НДС в расчет принимается только часть стоимости товара, и притом только новая, появившаяся на очередной стадии прохождения товара, а для НДС – валовая стоимость товаров.[3]

5. При многократном обложении фискальные органы имеют возможность получать оперативную информацию и осуществлять налоговый контроль за всеми стадиями производства и обращения товара.

6. НДС на импорт обеспечивает взимание налога в первом пункте ввоза в страну и позволяет собрать значительные доходы с импорта, не создавая протекционизма.

7. В России НДС является крупнейшим по объему доходов налогом, за счет которого обеспечивается четверть доходов консолидированного бюджета.

8. Применительно к российской практике это накопленный правовой опыт налогоплательщиков и налоговых инспекторов.

Практическая разница между одноступенчатым налогом с продаж и НДС заключается в административных издержках, расходах налогоплательщиков и уклонении от уплаты налогов. Уклонение от уплаты налога характерно и для НДС, и для налога с продаж. При определенных условиях, основными различиями являются:

1. Риск неуплаты при одноступенчатом налоге с продаж концентрируется на одной стадии производственно-коммерческой цепочки, и вся сумма налога может быть полностью потеряна. НДС же собирается на разных стадиях производственно-

коммерческой цепочки, и риск потерь существует только на той стадии, на которой уклоняются от уплаты налога.[1]

2. НДС предоставляет возможность уклонения от уплаты, которой нет при других налогах.

3. Налог с продаж взимается на стадии розничной реализации товаров (работ, услуг), т.е. на том этапе, когда уклонение от налогообложения является весьма легким. В этой связи администрирование налога с продаж становится более дорогостоящим по сравнению с администрированием НДС.

4. При взимании налога с продаж весь доход будет собираться на конечном этапе торговой цепочки, состоящей, в основном, из субъектов малого и среднего бизнеса. В настоящее время данные субъекты не признаются плательщиками НДС. Вовлечение малых предприятий в налоговую систему оборотного налога может привести к увеличению налогового бремени для них.

5. Потери от уклонения от уплаты налога с продаж на импортируемые товары выше, т.к. НДС взимается непосредственно при таможенном оформлении товара, а налог с продаж поступает в бюджет после первой продажи внутри страны;

7. Эффективное применение НСП возможно при его сравнительно небольших ставках. В большинстве стран НСП ниже или равен 10%, а НДС, выше 10%. Если вводить налог с продаж со ставкой не более 10%, это повлечет существенные потери бюджета, а найти безболезненные и быстродействующие способы компенсации выпадающих в связи с отменой НДС доходов не представляется возможным. [3]

Таким образом, при сравнительном анализе НДС и налога с продаж выясняется, что, несмотря на некоторые недостатки, НДС имеет целый ряд преимуществ перед налогом с продаж. По моему мнению, замена НДС налогом с продаж негативно отразится на стабильности налогового законодательства, как следствие – уменьшится инвестиционная привлекательность экономики Российской Федерации. Необходимо провести реформирование НДС с минимальными издержками. Для этого следует упорядочить и упростить получение возмещения НДС, систематизировать различные положения Налогового кодекса РФ в части НДС и устранить имеющиеся внутренние противоречия, повысить эффективность работы контролирующих органов, снизить издержки для налогоплательщиков, связанных с исполнением налогового законодательства.

Список использованной литературы.

2. НДС и налог с продаж: доводы «за» и «против» [Электронный ресурс] // Институт экономической политики им. Е. Гайдара. URL: <http://www.iep.ru> (дата обращения: 15.09.2012 г.).

3. Отчет о структуре начисления налога на добавленную стоимость [Электронный ресурс] // ФНС. URL: http://nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/ (дата обращения: 15.09.2012 г.).

4. Нужна ли отмена НДС в России? [Электронный ресурс] // Экономический портал. URL: <http://institutiones.com> (дата обращения: 15.09.2012 г.).

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Тонеева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anastasia.toneeva@yandex.ru

Научный руководитель: Спесивцева А.Л., ассистент

В данной статье рассмотрен способ стимулирования инвестиционной деятельности Томской Области посредством введения налоговых льгот. Проанализирована инвестиционная политика региона, произведена оценка ее способности привлечения финансовых ресурсов в региональную экономику за счет налоговых инструментов.

Одной из самых актуальных и сложных проблем в России в настоящее время является проблема инвестиций. Без увеличения объема инвестиций во все сферы деятельности не возможным окажется дальнейший рост экономики страны. [3, с.55] Поэтому необходимо улучшать инвестиционный климат и принимать меры, способствующие восстановлению и улучшению инвестиционного потенциала как России в целом, так и отдельных регионов.

Одним из элементов регулирования, без которого не обходится инвестиционная деятельность, является налоговое регулирование через различные налоговые инструменты. Поэтому целью данной статьи является выявление связи между налоговыми инструментами и инвестиционной деятельностью. Основным инструментом государства при осуществлении экономической политики в области налогового регулирования выступает система налоговых льгот, основное направление действия которых – это сокращение налогового обязательства плательщика.

Экономически обоснованная система налоговых льгот подразумевает установление ее на законодательном уровне. При этом приоритет имеют Налоговый кодекс РФ и налоговые законы о конкретных налогах. Налоговые льготы вводятся не ради самих льгот, а для активного воздействия на экономические процессы. Правильно примененные налоговые льготы способны уменьшить нагрузку на расходную часть бюджета и одновременно – стимулировать инициативу налогоплательщиков. Рассмотрим применение налоговых льгот, направленных на стимулирование инвестиционной деятельности, на примере Томской Области.

В Томской Области достаточное внимание уделяется инвестиционной деятельности, основополагающим законом в этой сфере является Закон от 18.03.2003 № 29-ОЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Томской области», который направлен на активизацию инвестиционного процесса на территории региона, создание благоприятных условий для привлечения внешних инвестиций, устанавливает формы и порядок поддержки инвесторов со стороны органов государственной власти Томской области, а также дополнительные гарантии осуществления инвестиционной деятельности на территории области. [5]

Томская область предоставляет дополнительные льготы по налогам, которые в соответствии с федеральными законами и законами Томской области полностью или частично зачисляются в областной бюджет (налог на прибыль организации, налог на имущество организации), организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность на территории Томской области.

Администрация Томской области разрабатывает различные законы и постановления для поддержки инвестиционной деятельности региона. Это такие законы как ОЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Томской области», ОЗ «О предоставлении дополнительных налоговых льгот организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность на территории Томской области», ОЗ «Об инвестиционном налоговом кредите в Томской области» и др.

В Томской области была создана Особая экономическая зона. Ее создание благоприятно сказывается на инвестиционном и предпринимательском климате региона и служит дополнительным толчком для формирования динамично развивающейся, конкурентоспособной региональной экономики посредством развития наукоёмких, высокотехнологичных отраслей, а это по ориентировочным подсчетам не менее 5 тыс. рабочих мест. [4] Для компаний-резидентов технико-внедренческой Особой экономической зоны предусмотрены налоговые льготы:

- Земельный налог (5 лет) – 0%;
- Взносы на обязательное социальное страхование: 2010 год – 14% (вместо 26%);
- 2011-2014 годы – 14 % (вместо 34%);
- Транспортный налог – освобождение на 10 лет;
- Налог на имущество организаций – освобождение на 10 лет;
- Налог на прибыль в части платежа в бюджет субъекта РФ – 13,5 %;
- Упрощенная система налогообложения – 5%. [1, ч.2]

Для Томской области, как и для других регионов Российской Федерации, очень важна инвестиционная политика, так как она способствует привлечению финансовых ресурсов в реальный сектор региональной экономики. Опыт Томской области показывает, что создание льготного режима организациям при ведении инвестиционной деятельности не только стимулирует приток инвестиций в экономику, но и увеличивает налоговые поступления в бюджет.

Региональные власти Томской области заинтересованы в предложении привлекательных налоговых условий для потенциальных инвесторов, так как это связано с созданием новых рабочих мест и расширением источников налоговых поступлений в местный бюджет. Таким образом, региональные ставки налогов и региональные льготы создают возможность налоговой конкуренции между субъектами Федерации за инвестиции.

Наряду с законами об инвестиционной деятельности, ориентированными на поддержку предпринимательской активности на территории региона, их администрации принимали документы, в которых предоставлялись налоговые льготы отдельным предприятиям, предприятиям одной или нескольких отраслей, малым предприятиям, разрабатывались специальные программы развития. [2] В ряде регионов были созданы «специальные экономические зоны», в которых действовал особый льготный налоговый режим. Так, например, в Томской области была создана Особая экономическая зона. Создание Особой экономической зоны позволило сформировать новый стандарт качества организации труда и жизни, что естественным образом повысит привлекательность города Томска как места, где созданы благоприятные условия для работы и проживания.

В заключении хочется отметить, результатом мер налогового регулирования является ускоренное развитие приоритетных отраслей народного хозяйства, отдельных экономических территорий, стимулирование определенной экономической дея-

тельности. Кроме того, такое регулирование является мощным рычагом подъема экономики, борьбы с безработицей, снижения инфляции и дефицита бюджета.

Список использованной литературы.

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Федеральный закон №117-ФЗ от 30.07.2010 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. 2012. URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 25.09.2012 г.).

2. Булгаков Д.В. Инвестиционное обеспечение экономического развития регионов России // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – 397 с.

3. Актуальные проблемы укрепления региональных финансов / под ред. проф. И.Г. Сычева, проф. К.И. Таксира. – М.: Финансы, 2004. – 416 с.

4. Томская особая экономическая зона [Электронный ресурс] // Инвестиционный паспорт Томской области. 2012. URL: http://www.investintomsk.com/gla/investicionnye_vozmozhnosti/tomskaya_osobaya_ekonomicheskaya_zona/ (дата обращения: 01.10.2012 г.).

5. О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Томской области: Областной закон от 18.03.2003 №29 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. 2012. URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW091;n=60242> (дата обращения 25.09.2012 г.).

ПРОЦЕСС ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ВУЗА. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТО- ОБОРОТА В ВУЗЕ

Е.А. Тунгусова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kazakova@tpu.ru

Научный руководитель: Никулина И.Е., доктор экон. наук, профессор

Информационно-документационное обеспечение является важной обслуживающей функцией управления, которая нуждается в тщательной и продуманной организации.

От четкости и оперативности обработки и движения документа зависит скорость получения информации, необходимой для выработки решения. Несвоевременная обработка документов, особенно финансовых, может привести к отрицательным экономическим последствиям.

Объем документации, создаваемой в вузах, как и в любой другой организации всего мира, так и в нашей стране, имеет тенденцию к постоянному и все более ускоряющемуся росту.

Электронный документооборот в вузе актуален тем, что в каждой крупной организации существует огромное количество различных приказов, служебных записок, отчетов, инструкций, актов и т.д., которые требуют регистрации, контроля исполнения, архивного хранения, быстрого поиска. Чтобы проконтролировать весь процесс «хождения» документов нужна развитая система документооборота. Для того чтобы облегчить весь процесс документационной деятельности предприятия были созданы современные технологии, а именно электронный документооборот.

Документооборот любой организации, а именно, принятая российскими управленцами, бюрократическая система, является одним из острых вопросов любых, в первую очередь государственных учреждений.

Вуз можно сравнить с маленьким государством, в котором власть за канцелярией. Выражается данная власть в усложнении жизни граждан, сотрудников, «бумажной волокитой», созданием большого количества ненужных «организаций» и «законов».

В рамках деятельности государственных учреждений документы являются универсальным носителем информации. Они используются в качестве инструмента управления и выполняют функцию обеспечения взаимодействия между внутренними и/или внешними контрагентами: отдельными сотрудниками, целыми подразделениями, студентами, партнерами и вышестоящими инстанциями. Все задействованные в процессе сотрудники, принимают участие в создании, обработке, хранении и распространении документов. Эффективность постановки и внедрения документооборота влияет на качество работы всего предприятия в целом.

Существует множество интерпретаций понятия «документооборот». Наиболее точной и полной является формулировка, представляющая собой циклическое правило:

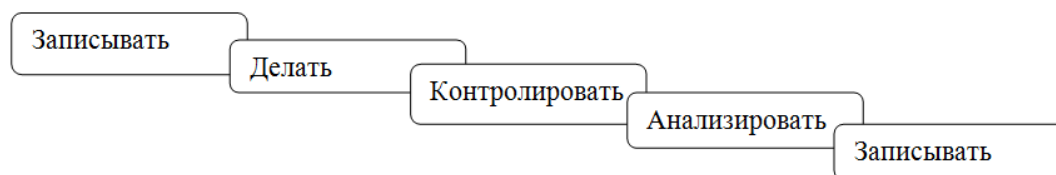


Рис. 1. Циклическое правило

Электронный документооборот (далее по тексту СЭД) позволяет обеспечить поддержку делопроизводства посредством внедрения компьютерных технологий. Регламентация и контроль процесса движения внешних и внутренних документов на предприятии основываются на работе информационных систем.

Основное назначение документооборота заключается в постановке работы с информацией, которая обрабатывается внутри и вне предприятия. Этот процесс включает в себя поиск, сбор, консолидацию, публикацию и использование знаний. Таким образом, высшей ценностью СЭД является систематизация информационных потоков.

Формирование единого информационного пространства. Создание единого пространства для хранения, обработки и многократного использования информации обеспечивает вовлеченность всех сотрудников организации в процесс коллективной работы. Функционал СЭД позволяет фиксировать и вести последовательный учет данных о том, какой именно сотрудник, сколько раз и какую информацию добавляет в общую базу. Информационное пространство программы исключают необходимость хранения документов на локальном компьютере. С помощью такой системы руководитель может отслеживать фактическую деятельность каждого работника.

Стандартизация работы с документами. Единый для всех сотрудников регламент устанавливает четкий порядок процедур, на основе которых обрабатывается электронный вариант документа. Стандартизация процессов позволяет обеспечить доступность, управляемость и защищенность информации. Технологии делопроиз-

водства унифицируются и систематизируются, обретая единую форму исполнения. Благодаря стандартизации процессов обработки документов на предприятии создается возможность оповещения об их создании и изменении, а также производится своевременная автоматическая доставка ответственным лицам.

Внедрение СЭД способствует созданию качественно новой системы управления на основе соблюдения электронных регламентов. Администрация вуза определяет параметры процессов и применяет формальные методики для их описания. Электронное сопровождение бизнес процессов создает ряд преимуществ:

1. Наличие четко определенного регламентированного комплекса действий с фиксацией изменяющихся в процессе их выполнения результатов.
2. Обеспечение немедленного информирования о нарушениях или несоответствиях в рамках деятельности компании.
3. Возможность своевременного внесения актуальных корректировок, способствующих повышению эффективности процессов.
4. Скорость передачи входящей и исходящей документации.
5. Достижение цели, а именно, повышение эффективности управления организацией. Цель достигается за счет обеспечения прозрачности процессов на предприятии.
6. Упрощение процессов поиска и хранения документации.
7. Упрощение работы с архивными данными, ускоряется получение сведений об актуальном состоянии процессов организации, в которых участвует тот или иной электронный документ.
8. Сокращение бумажного документооборота. Снижение доли бумажного документооборота в делопроизводстве компании позволяет экономить материальные и людские ресурсы. Введение электронного документооборота позволяет снизить количество служб, занятых работой с документами (курьеров, канцелярских работников и т. п.).

На рисунке ниже показано, насколько сокращается время отдельных этапов работы с документами при замене бумажного процесса на цифровой.

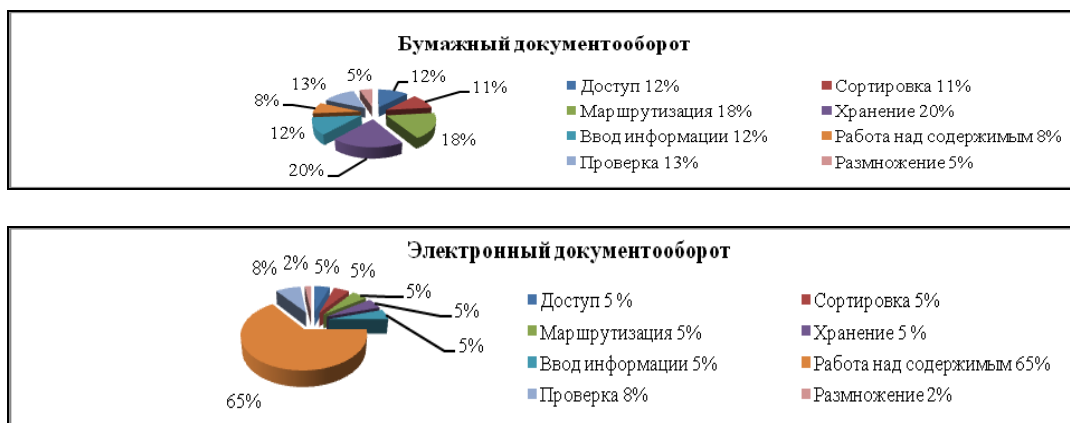


Рис. 2. Преимущества электронного документооборота

9. Обеспечение сохранности информации.
10. Контроль исполнения документов.
11. Регистрация документов.

12. Ввод резолюций к документам.

13. Электронно-цифровая подпись.

Перечисленные преимущества внедрения СЭД позволяют рассматривать электронный документооборот не только как технологический, но и как организационный инструмент управления.

Проблемы внедрения системы электронного документооборота.

Существуют общие практически для любых организаций проблемы, которые приходится решать при реализации, внедрении и сопровождении систем электронного документооборота. Ниже перечислены основные из них:

1. Консерватизм персонала, низкая образованность, нежелание обучаться и переобучаться. Боязнь прозрачности собственной деятельности для руководства, которая возникает после внедрения системы электронного документооборота.

2. Постоянные структурные изменения в организации, слабая формализация бизнес-процессов.

3. Необходимость обеспечения юридической силы документов (после принятия закона об электронной подписи этот фактор начнет терять свою значимость).

4. Необходимость взаимодействовать с внешним «бумажным» миром, в особенности если это касается параллельных структур в ассоциированных организациях или ведомствах, с которыми идет постоянная работа.

Список использованной литературы.

1. Майкл Дж.Д. Саттон. Корпоративный документооборот. Принципы, технологии, методология внедрения. – М.: Изд. Азбука, 2002. – 446 с.

2. Жеребенкова А.В. Документооборот на предприятии. – М.: Изд. Вершина, 2005. – 384 с.

3. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] // URL: http://www.cfin.ru/management/practice/hs_process.shtml (дата обращения 05.10.2012 г.).

4. Независимый портал о СЭД [Электронный ресурс] // URL: <http://www.doc-online.ru> (дата обращения 05.10.2012 г.).

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ

И.В. Фомина

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

E-mail: zvezdochka209@mail.ru

Научный руководитель: Баркова В.В., ст. преподаватель

Интересы заинтересованных пользователей учетной информации значительно различаются, и бухгалтерский учет на сегодня не может удовлетворить все информационные потребности этих пользователей в полном объеме. Рассмотрение вопросов приоритета групп пользователей бухгалтерской информации, сходства и различия их интересов, проведенное исследование позволило установить, что в последнее время акцент смещается на инвесторов, как на основных пользователей информации бухгалтерского учета.

Установлено, что бухгалтерская отчетность должна обеспечивать полезной информацией как реальных, так и потенциальных инвесторов, кредиторов и других ее пользователей для принятия разного рода решений. Эта информация должна быть исчерпывающей и доступной к восприятию лицами, компетентными в сфере коммерческой деятельности и желающими изучать эту информацию. В последнее время происходит смещение приоритетов от инвестора – к институциональному инвестору, от пользователя – бухгалтера к профессиональному пользователю – финансовому аналитику.

Проведенное исследование принципов бухгалтерского учета и их влияние на формируемую в бухгалтерском учете информацию, позволило поставить под сомнение необходимость использования принципа нейтральности информации, содержащейся в отчетности. Обеспечение нейтральности информации, содержащейся в отчетности, означает исключение одностороннего удовлетворения интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности, перед другими.

Отчетность, характеризующаяся признаками прозрачности, не может одновременно обладать признаками нейтральности, поскольку ограничивает интересы отдельных классов пользователей. Например, часто прозрачная отчетность игнорирует интересы реальных акционеров, фискальных органов и др.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что на концептуальном уровне проблема основного пользователя информации бухгалтерского учета представлена недостаточно последовательно. Так в Концепции развития бухгалтерского учета простым перечислением названы заинтересованные пользователи, в числе которых: инвесторы и их представители; работники и их представители; работодатели; поставщики и подрядчики; покупатели и заказчики; органы власти; общественность в целом. Пользователи представлены как потребители информации отчетности и их расположение в одном ряду связано в первую очередь с тем, что преобладает принцип нейтральности отчетности, который непредвзято удовлетворяет интересы всех групп пользователей без исключения.

В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации цели бухгалтерского учета определяются в зависимости от группы пользователей, то есть определенной группе пользователей соответствует определенная цель. В диссертационной работе акцент сделан на необходимость признания прио-

ритета интересов определенных групп пользователей. [1]

Доказано, что из традиционной классификации пользователей и характеристики их интересов не вытекает принцип нейтральности бухгалтерской отчетности. Расчет весовых коэффициентов интересов пользователей бухгалтерской информации позволил заключить, что главную роль имеет принцип прозрачности отчетности, который по нашему мнению противоречит принципу нейтральности такой отчетности. В то же время, различная интерпретация фактов хозяйственной деятельности обусловлена выносимым бухгалтерским суждением, которое не подчиняется каким-либо нормам и может быть вынесено тем или иным образом.

Соглашаясь с подходом, что «современная теория бухгалтерского учета допускает множественность видов отчетности, так же как и множественность возможных оценок объектов учета, ранее не допускавшихся», в диссертации исходя из такой возможности множественности оценок и множественности интерпретации фактов хозяйственной деятельности, сделан вывод о возможности формирования и различных вариантов отчетности.

Разные интересы обуславливают необходимость составления для разных пользователей разных отчетов. Расширение объема информации в одном отчете, рассчитанном на всех пользователей, большая часть которых может не интересоваться значительной частью информации, на наш взгляд, нецелесообразно. [2]

Составление специально ориентированных отчетов предполагает необходимость отбора релевантной информации для моделей принятия решений различными пользователями. Этот отбор может быть выполнен на основе анализа того, как пользователи принимают решения.

Достоверности сформированных показателей в разных вариантах отчетности показано на примере конкретной формы отчетности, которая имеет n – показателей. Форма отчетности представлена в виде n -мерного вектора, (под вектором понимаем набор показателей, отражаемых в определенной форме отчетности). Альтернативный способ представления информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности организации, предполагает описание формы отчетности в виде другого n -мерного вектора. Так: X_a -вектор, описывающий первую из сформированных форм, а Y_a -вектор, описывающий вторую сформированную форму отчетности, а – показатель финансово-хозяйственного состояния организации.

При условии отличия вектора X_a от вектора Y_a не исключена возможность установления недостоверности информации представленной в бухгалтерском отчете. Однако, однозначно судить об ошибке в представлении данных не следует. Гипотеза о системе инвариант, т.е. преобразований, которые переводят векторы X_a и Y_a друг в друга и наоборот позволяет допустить, что отображенная информация в бухгалтерском отчете является достоверной, а расхождение в векторах X_a и Y_a объясняется различной интерпретацией фактов хозяйственной деятельности на основе индивидуального суждения бухгалтера. Система инвариант определяет множество гиперплоскостей в n -мерном пространстве и в если имеет место принадлежность любых двух векторов одной гиперплоскости (имеется в виду, что начало векторов, находится на оси координат, концы лежат на одной и той же гиперплоскости), то можно сделать вывод о том, что информация в разных отчетах представлена достоверно. Принадлежность двух векторов одной плоскости означает достоверность представленной информации. Вектор X_a можно перевести в вектор Y_a соответствующим преобразованием, при этом сама гиперплоскость описывает весь спектр возможного отображения в отчетности организации. Если финансовое состояние

одной организации описывается двумя векторами, которые не принадлежат одной плоскости, то можно сделать вывод о недостоверном представлении информации в бухгалтерском отчете.

Отчет представляет собой n -мерный вектор. Сравнимость и допустимость существования разных векторов основное условие предоставления возможных вариантов отчетов. Вследствие допустимости ошибок в бухгалтерском учете требуется нахождение инвариант. Из системы показателей конкретной формы бухгалтерской отчетности (из совокупности n -компонент) выделяется группа показателей. Так из вектора X_a выделяется несколько компонент, в виде показателей отчетной формы, им ставится однозначное соответствие ряда компонент вектора Y_a . Такая операция может быть осуществлена для всех компонент отчетной формы. В результате получаем преобразование, которое будет отображать вектор X_a в вектор Y_a и, исходя из принципа эквивалентности данных векторов, вытекает факт существования преобразования, обратного данному, т.е. преобразование вектора Y_a в вектор X_a . При этом сопоставимость показателей формируемой отчетности достигается через гиперплоскости.

Предлагаемый подход к осуществлению контроля за достоверностью показателей в разных вариантах отчетности позволяет судить о допустимости множественности таких вариантов. Предлагаемая методика контроля достоверности показателей отчетности позволяет установить, нарушаются ли принципы представления информации и устранить существующие на сегодня споры о правомерности двойственного отображения информации, нарушения принципа нейтральности ее представления, предвзятости при формировании того или иного показателя отчета. [3]

Список использованной литературы.

1. Чайковская Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология) [Электронный ресурс] // URL: http://delist.ru/article/10092007_chaikovskajla/page4.html (дата обращения: 26.09.2012 г.).
2. Бухгалтерская отчетность - основа системы информационного обеспечения экономического анализа. [Электронный ресурс] // URL: http://otherreferats.allbest.ru/audit/00014564_0.html (дата обращения: 26.09.2012 г.).
3. Взаимосвязь систем управленческого и финансового учета производственной деятельности предприятия. [Электронный ресурс] // URL: <http://works.tarefer.ru/13/100641/index.html> (дата обращения: 06.10.2012 г.).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Т.А. Хакимов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail:mr.xakim.ru@yandex.ru

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

Многие из нас хотят иметь качественный, комфортный автомобиль, который будет нам служить верой и правдой долгие годы. Большинство из нас выбирают зарубежные авто, так как отечественный автопром не способен удовлетворить все прихоти современного потребителя. В СССР была более развита идея патриотизма, и у всех кто мог позволить себе иметь автомобиль был автомобиль отечественного производителя, но после «падения железного занавеса» все стали приобретать импортные товары. Это повлекло за собой большие изменения в экономике страны.

На сегодняшний день автомобильная промышленность России создает около 1 % ВВП, обеспечивает около 400 тыс. рабочих мест только в компаниях, являющихся производителями автомобилей и комплектующих. В остальных же компаниях отрасли (зависимые и дилерские предприятия) создается порядка 1 млн. рабочих мест. При этом можно говорить о том, что отрасль задействует не только компании машиностроительного сегмента, но и компании электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности. Это обеспечивает так называемый мультипликативный эффект, позволяя обеспечивать в смежных отраслях дополнительную занятость около 4,5 млн. человек.

Однако нельзя не отметить и некоторые очевидные проблемы отечественного автопрома. Так серьезный удар по развитию рынка российской автомобильной промышленности нанес мировой экономический кризис. Так в 2009 году производство легковых автомобилей сократилось на 59,4 % по сравнению с 2008 годом и составило 597 тыс. штук. Отечественных моделей легковых автомобилей в 2009 г. изготовлено 316,9 тыс. шт. (36,1 % объема 2008 г.) или 53,1 % общего объема производства легковых автомобилей. Выпуск автомобилей иностранных брендов составил 280,1 тыс. шт. (47,3 % объема 2008 года) или 46,9 % общего объема производства легковых автомобилей, в том числе предприятиями, работающими в режиме «промышленной сборки» – 192,2 тыс. шт. (51,1 % объема 2008 г.). В результате общий объем отгруженной в 2009 году продукции легкового автомобилестроения составил 227,0 млрд. руб. (59,2 % объема 2008 г.). Схожая ситуация наблюдалась в производстве грузовых автомобилей и автобусов.

Однако неутешительные результаты, связанные с последствиями экономического кризиса, нивелируются положительными экспертными оценками перспектив изменения рынка автомобилестроения в России, согласно которым рынок имеет тенденции к значительному росту в долгосрочной перспективе. В частности восстановление докризисного уровня автопрома ожидается уже к 2013-2014 годам. Уже сейчас по данным авторитетной организации «Комитет Производителей Автомобилей» (АЕВ Automobile Manufacturers Committee) продажи легковых автомобилей в России увеличились на 45 % в первых трех четвертях 2011 и на 26 % в сентябре 2011. Среди десяти моделей, пользующихся наибольшим спросом, 9 произведены на территории РФ. При этом первые четыре позиции уверенно удерживают автомобили LADA концерна «АвтоВАЗ». Первое место в списке самых продаваемых автомоби-

лей в период с января по сентябрь 2011 заняла Kalina (109785 проданных авто), за ней следуют Priora, 2104/2105/2107 и Samara (по 107959, 95809 и 85656 проданных авто соответственно).[1]

В последние годы в России предпринят ряд мер для развития производства автомобильного транспорта, которые привлекли в страну иностранных производителей и в то же время не дали окончательно уйти в небытие российским маркам. Отражением того, как идут дела в российском автопроме, является Московский международный автомобильный салон, который в очередной раз пройдет в августе этого года и на котором анонсируется представление не менее 9 мировых, 6 европейских и 50 российских премьер, а также более десятка концепт-каров. В дополнение к этому, учитывая рост российского автомобильного рынка в первой половине 2010 года на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года, интересно проанализировать перспективы российского автопрома.

Как сказал директор департамента автомобильной промышленности и сельскохозяйственного машиностроения Минпромторга России Алексей Рахманов на прошедшей в конце июля пресс-конференции «Отечественный автомобиль сегодня и завтра», через пару лет 80% продаваемых легковых автомобилей будут производиться на территории России. Возникает вопрос: сколько из этих 80 % будут составлять автомобили российских марок? В первом полугодии 2010 года, по данным PricewaterhouseCoopers, количество иномарок российского производства в общем объеме продаж составляло почти 32,8 %, в то время как количество автомобилей российских марок – 31,5 %. Прибыль от продажи иномарок российской сборки превзошла прибыль от продажи российских марок более чем в 2 раза – 4,7 млрд. долл. (33,6 % общего объема продаж) против 2,2 млрд. долл. (15,7 %).

Очевидно, что отечественные марки автомобилей не исчезнут совсем как минимум по двум причинам: во-первых, сохранятся в самом низком ценовом сегменте (при условии недопущения экспансии китайских автопроизводителей), а во-вторых, сохраняют производство в рамках оборонного заказа для нужд армии (что особенно важно для производителей грузовиков, специальной автомобильной техники, УАЗа).

Тем не менее, будущее отечественных марок видится неопределенным. Уже сейчас даже бюджетные модели должны соответствовать требованиям рынка. Помимо все более ужесточающихся требований к базовой комплектации с точки зрения комфорта и безопасности потребителей на первый план выходят требования по экологической безопасности и экономичности автомобилей. Причем два последних критерия в соответствии с трендами развития отрасли взаимосвязаны. С этих позиций положение отечественных марок в будущем выглядит наиболее тревожно.[2]

Список использованной литературы.

1. Каменский А. Нас не догонят [Электронный ресурс] // Стратегия и конкурентоспособность – 2007. – № 8 (20). – С. 30–31. URL: http://naco.ru/vestnik/20_SNK_site.pdf (дата обращения 25.06.12).

2. Лобачева Е.Н. Экономическая теория [Электронный ресурс] // Экономический портал «Экономика России и мировая экономика». 2012. URL: <http://Copyright.ru> (дата обращения 25.06.12).

3. Баршев В., Велетминский И. Загадай октановое число [Электронный ресурс] // Российская газета. 2005. № 104 (3773). URL: <http://www.rg.ru/2008/03/05/benzin.html> (дата обращения 25.06.12).

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.А. Щербакова, А.С. Ильина, Е.В. Слета

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail: Lensiserg@sibmail.com, venera92.09@mail.ru, cleta@mail.ru
Научный руководитель: Слета Е.В., ст. преподаватель

Были рассмотрены проблемы инновационного развития российских предприятий в современных условиях. Выявлено, что проблемы, возникшие в начале 90-х годов, не решены по сегодняшний день. Россия практически перестала предлагать новые технологии для выхода на мировой рынок. Приведен сравнительный анализ затрат на технологические инновации в России и в развитых странах Запада. Указаны причины низкой эффективности и конкурентоспособности российских предприятий в технологическом пространстве.

Распад Советского Союза привел к глубокому системному кризису, который начался с 90-х годов. Пройдя несколько фаз развития, в настоящее время кризис перешел в фазу социальную: падения уровней доходов и потребления основной массы населения. Мировые экономические кризисы также оказали негативное влияние на экономическое развитие России в новых условиях хозяйствования. В свою очередь, победа в «холодной войне» и появившаяся возможность пользоваться сырьевыми ресурсами бывшего СССР, достижениями советской науки, огромными рынками стран «социализма», сделали США и западный мир только сильнее и богаче.

Можно предположить, что у глобальных экономических кризисов не внешняя, а внутренняя логика возникновения и развития. Наука выяснила, что фактор оплаты труда и обеспечения социальными гарантиями действует как стимул для повышения производительности и качества труда только в ограниченных пределах. Примером тому может служить парадоксальная реакция на повышение социальных стандартов на Востоке, указывающая на то, что значение многочисленных советских льгот не так уж прямолинейно.

В настоящее время руководство осознает необходимость перехода России на инновационный путь развития, в связи с этим осуществляется ряд практических мер по реализации данного курса. Но, несмотря на все проводимые мероприятия, промышленные предприятия до сих пор не проявили активности в вопросах инновационного развития. Слова премьер-министра РФ Д.А. Медведева – «привычка жить за счёт экспорта по-прежнему тормозит инновационное развитие» – подтверждают сложившуюся серьезную экономическую ситуацию в России, так как большая часть ВВП России создается за счет экспорта сырья.[1] Производственная система России оказывается замкнутой на внутренний рынок, за исключением сырьевых отраслей и отдельных конкурентоспособных на мировом рынке предприятий обрабатывающей промышленности.

Динамика доли компаний, занятых в сфере науки, научных исследований все еще составляет менее 1 %, от общего числа субъектов предпринимательства. В структуре затрат на технологические инновации преобладают затраты на приобретение машин, оборудования и программных средств – это 61,1 %. На приобретение новых технологий приходится всего лишь 2,5 % затрат, несмотря на действия Правительства, направленные на модернизацию и развитие инноваций, и ежегодное увеличение ассигнований федерального бюджета на научные исследования и разра-

ботки гражданского назначения (объем средств по сравнению с 2006 годом увеличится примерно в 3 раза с 77,1 млрд. руб. в 2006 до 227,8 млрд. руб. в 2011 году, и на 55 млрд. руб. больше, чем в 2010 году). [6]

Инновации в России развиваются очень двойственно.[5] В последнее десятилетие Россия практически не предлагает новых технологий для выхода на мировой рынок. Большинство отраслей экономики активно закупают за рубежом чужие ноу-хау, занимаясь имитацией и освоением западных производственных стандартов. Многие исследования и разработки структурно не совпадают со спросом на мировом рынке и поэтому распространяются в основном на внутреннем рынке.

Затраты на технологические инновации в 2009 г. составили менее 2 % от общего объема произведённой продукции (см. рис.1). Доля расходов на научные исследования и разработки в ВВП составляет 1,07 %. В то время как у ведущих стран Запада расходы на НИОКР (научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы) составляют 2-3 % ВВП, в том числе у США – 2,7 %, а у таких стран как Япония, Швеция, Израиль достигает 3,5-4,5 % ВВП. Очень высокими темпами наращивает расходы на НИОКР Китай (1,7 % ВВП). Ожидается, что в следующем десятилетии КНР догонит США по объему расходов на науку. Быстро растут расходы на НИОКР и в Индии, планируется, что к 2012 году показатели достигнут 2 % ВВП. Европейский Союз поставил задачу увеличить расходы на НИОКР до 3 % ВВП.[4]

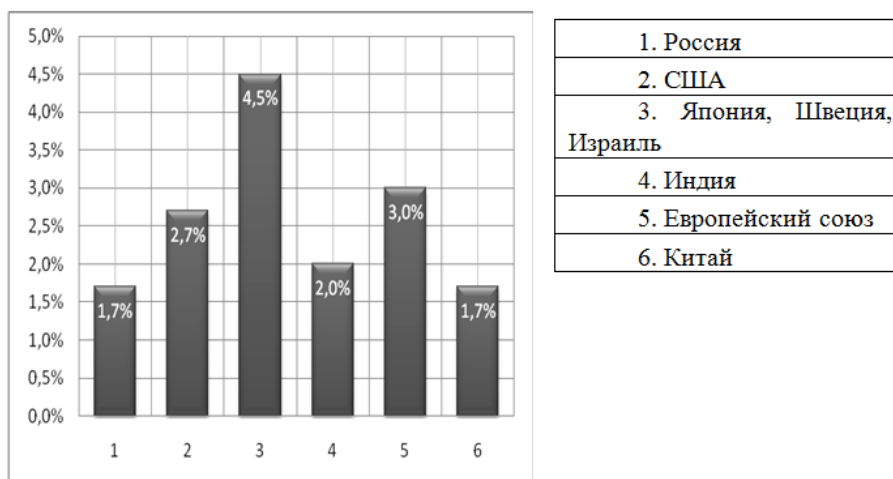


Рис.1. Затраты на технологические инновации [4]

По данным аналитической группы Всемирного экономического форума (ВЭФ), Россия в 2010 г. по инновациям находилась на 51-м месте, по уровню глобальной конкуренции страна заняла 63 место, оказавшись между Шри-Ланкой и Уругваем, возглавляет рейтинг Швейцария, второе и третье место у Швеции и Сингапура. А по уровню эффективности рынка товаров и услуг Россия занимает 123 строчку из 139 возможных. В числе наиболее серьезных негативных факторов аналитическая группа ВЭФ отметила недостаточные гарантии защиты прав собственности – 126 место, развитие финансового рынка – 125 место, инфляцию – 125 место, время государственного регулирования – 128 место, причем по сравнению с 2009 годом эти показатели заметно ухудшились. [7]

Низкая эффективность и конкурентоспособность российских предприятий в технологическом пространстве является следствием устаревшего подхода к организации национальной инновационной системы. Признаками этого можно считать:

1. Отсутствие действующего законодательства, регулирующего ведение инновационной деятельности на предприятии;
2. Недостаток финансовых вложений инновационной деятельности предприятий из-за высокой стоимости внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочности вложений;
3. Отсутствие у российских предприятий современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия необходимого оборудования;
4. Сопротивления инновациям;
5. Отсутствие специализированных кадров;
6. Трудности в проведении маркетинговых исследований инновационных продуктов.

Таким образом, проблемы низкой инновационной активности и технологического отставания в российской экономике во многом носят объективный характер и обусловлены серьезными структурными диспропорциями постсоветской экономики.

Список использованной литературы.

1. Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации от 12 ноября 2009 года.
2. Проблемы построения российской инновационной системы [Электронный ресурс] // Институт экономики и антикризисного управления. URL: http://www.ieay.ru/nauch/sc_article/2012/04/Tormusheva2.shtml (дата обращения 31.09.2012).
3. Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 3. – С. 171–173.
4. Как и на что повлиял распад СССР [Электронный ресурс] // Информационное агентство. URL: <http://www.iarex.ru/articles/11821.html> (дата обращения: 12.01.2011 г.).
5. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2010–2011 / TheGlobalCompetitivenessIndex [Электронный ресурс] // URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/09/09/2668> (дата обращения: 12.01.2011 г.).
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 12.01.2011 г.).

РЕЗЕРВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ: НЕДОСТАТКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Т.В. Щетинина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: tat23371@yandex.ru

Научный руководитель: Кац В.М., канд. физ.-мат. наук, доцент

В статье описан один из популярных в налоговом планировании резерв - резерв по сомнительным долгам. Дано определение резерву, рекомендации, в каких случаях им стоит пользоваться организациям, а также представлены преимущества и недостатки резерва.

Резерв по сомнительным долгам – самый популярный и эффективный в смысле налогового планирования резерв. Он дает возможность равномерно сокращать свои налоговые потери, получая, таким образом, страховку от неисполнения покупателями обязательств по оплате товаров, услуг.

Дата возникновения и размер сомнительного долга, по которому фирма обязана создать резерв, определяются исходя из условий договора о сроках платежа. Так, например, если условиями договора предусмотрен единый срок оплаты по нескольким отгрузкам, то для создания резерва такая задолженность рассматривается как один долг. Если условиями договора предусмотрена оплата каждой отгрузки товара, то резерв необходимо создавать по каждой не оплаченной в срок отгрузке [1].

Создавая резервы, организация может также временно сберечь свои оборотные средства, так как благодаря резервам уплата части налоговых платежей переносится на более поздние сроки.

Резервы выгодно формировать в том случае, когда расходы планируются на конец года. Тогда ежемесячно можно уменьшать налогооблагаемую прибыль на сумму отчислений в них. По расходам же, намеченным на начало года, резервы создавать нецелесообразно, так как из-за этого отодвинется момент признания уже понесенных расходов на конец года.

Резервы по сомнительным долгам начисляются в конце отчетного (налогового) периода, что установлено п. 3 ст. 266 НК РФ, согласно которому суммы отчислений в эти резервы уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль.

Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, если эта задолженность не погашена в срок, установленный договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. [2]

Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности.

При создании резерва по сомнительным долгам дебиторская задолженность учитывается в размерах, предъявленных продавцом покупателю, в том числе с учетом налога на добавленную стоимость. [3]

Резерв по сомнительным долгам, может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных таковыми в порядке, установленном НК РФ. [2] То есть если фирма создает резерв по сомнительным долгам, то расходы по списанию безнадежных долгов осуществляются только за счет суммы созданного резерва.

Если сумма созданного резерва меньше суммы безнадежных долгов, подлежащих списанию, разница (убыток) подлежит включению в состав внереализационных расходов (за счет чего налогоплательщик может уменьшить платежи по налогу на прибыль) в тот день, когда появился очередной безнадежный долг.

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная организацией в отчетном периоде, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период. При этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода.

Если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав внереализационных доходов организации в текущем отчетном (налоговом) периоде (что невыгодно налогоплательщику в целях оптимизации налога). [1]

Если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва больше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению во внереализационные расходы в текущем отчетном (налоговом) периоде (за счет этого организация также экономит на налоге). [1]

Включенная в состав резерва сомнительная задолженность должна быть документально подтверждена. В договорах между продавцом и покупателем обязательно должны быть указаны сроки оплаты. Это необходимо для точного определения даты возникновения сомнительной задолженности, так как сумма резерва зависит от количества дней просрочки обязательства.

Безнадежные долги, в том числе долги, по которым истек срок исковой давности, из резерва исключаются и отражаются в составе доходов при расчете налога на прибыль.

На практике было рассмотрено, как создание резерва по сомнительным долгам повлияло бы на расчет по налогу на прибыль. После проведенным расчетов, был получен следующий результат: неприменение резерва привело бы к излишней уплате налога на сумму более 200 000 руб. Данная сумма значительна для организации.

С точки зрения экономии налога прибыль создание резерва по сомнительным долгам представляется более чем целесообразным.

Кроме уменьшения налоговой нагрузки на организацию, при принятии решения о создании резерва следует спрогнозировать влияние последнего на показатели статей баланса.

Рассмотрим показатели статей баланса и статей Формы № 2 без применения резерва по сомнительным долгам и с применением последнего (табл. 1).

Сравнительная таблица показателей финансово-хозяйственной деятельности

Таблица 1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности

| Показатели | Показатели 2011 г. без резерва | Показатели 2011 г. с резервом |
|---|--------------------------------|-------------------------------|
| Выручка | 117411 | 117400 |
| Себестоимость | 7751 | 7751 |
| Валовая прибыль | 34233 | 42300 |
| Коммерческие расходы | 1286 | 1286 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 21372 | 13700 |
| Прочие доходы / Прочие расходы | 786 | 1903 |
| Прибыль до налогообложения | 137760 | 111905 |
| Текущий налог на прибыль | 27552 | 22381 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 110208 | 89524 |

Из представленной таблицы 1 видно, что с введением в учетную политику пункта о применении резерва по сомнительным долгам прибыль до налогообложения и соответственно чистая прибыль резко снизились.

Коэффициенты ликвидности также имеют тенденцию к резкому снижению. Снижение коэффициентов ликвидности можно расценивать как крайне неблагоприятное для предприятия.

Подводя итог проведенной работы, можно сказать, что при значительной экономии по налогу на прибыль, одновременно компания сталкивается с серьезным ухудшением показателей финансовой устойчивости организации в целом. Это нужно учитывать при принятии решения о применении резерва по сомнительным долгам, особенно если организация имеет кредиты в банках и обязана удовлетворять требованиям банка о показателях платежеспособности и ликвидности.

Список использованной литературы.

1. Денисенко М.Б., Ионцев В.А., Хорев Б.С. Бухгалтерский учет: учебное пособие. – М.: Изд-во МГУ, 2009. – С. 201–204.
2. Статья 266 НК РФ «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам» // Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. 2012. URL: <http://www.nalkod.ru/statia266> (дата обращения 05.10.2012).
3. О списании дебиторской задолженности: Письмо Минфина РФ от 09.07.2004 г. N 03-03-05/2/47 [Электронный ресурс] // Консультант плюс. 2012. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=48775> (дата обращения 05.10.2012).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА

А.В. Якубович, Е.В. Лазарчук

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Annyakubovich@mail.ru

Научный руководитель: Лазарчук Е.В., ассистент

Собственность традиционно относится к важнейшим элементам национальной экономики и затрагивает проблемы политики и социальных отношений. Процесс и результативность реформирования государственного сектора тесно связаны с эффективностью использования государственной собственности.

Основой любой рыночной экономики государства является защита и укрепление института собственности. Это ключевое условие оживления и роста всей экономики страны. В связи с этим нужна более продуманная и взвешенная политика в области структурных преобразований.

Вопросы формирования и экономической реализации государственной собственности рассматриваются наукой на протяжении длительного времени. Сущность собственности как экономического явления пытались раскрыть в своих работах такие ученые, как А. Смит, Д. Рикардо, П. Прудон, Дж. С. Милль, К. Маркс, А. В. Бенедиктов

При этом в России до сих пор не решены проблемы сохранности, эффективного использования государственным имуществом.

Государственная собственность должна работать и приносить доход. Для этого необходимо обновить методы, формы и механизмы управления этим имуществом. Основная стратегия такого обновления – максимально прозрачное управление государственным имуществом, что соответствует основополагающим принципам рынка и позволяет привлечь инвесторов в экономику.

При этом следует: сформировать эффективную систему институтов, регулирующих отношения государственной собственности, обеспечить сохранность объектов государственного имущества. [1, С. 40]

От имени Российской Федерации права собственника осуществляют органы и лица, указанные в статье 125 Гражданского кодекса Российской Федерации. Правительство РФ утверждает федеральную программу по использованию федеральной собственности, а также определяет федеральные органы исполнительной власти Российской Федерации, ответственные за подготовку нормативных документов и методических материалов для передачи прав собственности. А субъекты Российской Федерации вправе передавать органам местного самоуправления часть своих полномочий в области организации системы управления государственным имуществом, согласно Федеральному закону (от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ) [3, С. 10].

Особого рассмотрения заслуживают отношения между субъектами и объектами собственности, складывающиеся на федеральном уровне. Государство, в отличие от других собственников, не может решать проблемы управления находящимися в его собственности объектами на интуитивной основе, ориентируясь на использование метода проб и ошибок.

Процесс управления государственной собственностью должен осуществляться таким образом, чтобы затраты на ее содержание и управление не превышали дохо-

дов, полученных от процесса управления. Для этого в процессе управления необходимо применять некий набор методов и приемов управления, которые в совокупности составляют единую методологию управления государственной собственностью. [4, С. 124]

Управление государственной собственностью требует четкого определения объектов и субъектов государственной собственности и учета их особенностей. К первым, как правило, относятся участки земли сельскохозяйственного назначения, большая часть природных ресурсов, средства производства государственных предприятий, финансы, ценные бумаги и многое другое. Вторыми выступают государство, субъекты федерации, субъекты муниципальной собственности.

При этом, наука, искусство, образование требуют не огосударствления, а государственной поддержки этих сфер, свободы формирования научных, художественных, педагогических коллективов. [5, С. 80]

Так, принципиально важным для содержания государственной собственности в условиях российской экономики является вопрос о социально-экономическом влиянии государства.

Основные усилия властей должны быть сосредоточены не на распродаже остатков собственности, а на поиске форм лучшего ее использования. Но всё же под вопросом остаётся низкая эффективность управления государственным имуществом. В первую очередь это обусловлено отсутствием практики, по планированию целей на уровне предприятий. В результате государство как собственник (совладелец) предприятия не в состоянии решать задачи управления, так как не обладает необходимой информацией для принятия управленческих решений. [6, С.54]

Обязательным условием для эффективного управления является наличие целей. Целями для управления предприятием, как экономическим объектом, являются финансово-экономические показатели, которые могут быть определены в результате прогнозирования будущей деятельности предприятия. Целевые показатели могут быть определены, только в том случае, если предприятие имеет разработанный бизнес-план, из которого следует: как, в какие сроки, и почему определенные финансово-экономические показатели могут быть достигнуты.

Отсутствие целей и планов порождают безответственность в управлении предприятиями. Если нет целей и не определены пути их достижения, то нет и четких критериев для оценки эффективности менеджмента. В результате, процедуры контроля со стороны собственника (в данном случае государства) из важнейших управленческих функций превращаются в формальность. Таким образом, наличие бизнес-плана, включающего определенные цели (в виде финансово-экономических показателей), а также основные положения стратегии развития предприятия и выполнения операций, является важнейшим условием для создания системы управления. [7, С. 72]

В заключении можно добавить, что эффективность государственного управления в области экономики обуславливается не количественными, а качественными её характеристиками, она не связана напрямую ни с численностью государственного аппарата, ни с величиной государственной собственности, а зависит именно от грамотной постановки целей и задач.

Список использованной литературы.

1. Авеков В. Управление государственным имуществом // Экономист. – 2006. – № 10. – С. 38–46.

2. Талапина Э. В. Вопросы организации управления государственной собственностью // Российское право. – 2001. – № 3.
3. Сафаралиев Г.К. К вопросу об управлении государственной собственностью // Правовое регулирование. – 2001. – №4. – С. 9–13.
4. Черников В.В. Современная государственная система охраны собственности в России. – М., 1995. – 321 с.
5. Корняков В. Государственно-корпоративное направление развитой экономики // Экономист – 2000 – № 5 – С. 74–90.
6. Золотарёва В.С. Финансовый менеджмент. – Ростов-на/Д.: Феникс, 2000. – 224 с.
7. Мартыненко Т. Государственная собственность: региональный аспект // Экономист. – 2010. – № 1. – С. 68–75.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО КОНТРОЛЛИНГА ПО РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.В. Яроцкая, И.В. Яроцкий*

Томский политехнический университет, г. Томск

*Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

E-mail: yarockaya@tpu.ru

Статья посвящена этапам формирования и внедрения внутрифирменного контроллинга по развитию экономического потенциала страховой организации. Выявлены особенности и определена организационная структура внутрифирменного контроллинга, структура подчиненности, этапы формирования службы контроллинга. А также предложены этапы внутрифирменного контроллинга по развитию экономического потенциала страховой организации.

Внутрифирменный контроллинг – система эффективного управления направленная на достижение поставленных конечных целей и обеспечение будущего существования предприятия и его структурных подразделений. Это неотъемлемая часть долгосрочного планирования [1, 2].

Для формирования системы контроллинга развития использования экономического потенциала страховой организации необходимо создать службу контроллинга.

Задачами службы контроллинга экономического потенциала страховой организации должен стать поиск и ликвидация «узких мест» в показателях экономического потенциала, то есть выявление и устранение причин несоответствия состояния экономического потенциала уровню его использования, нормативам и на основании этого определение путей дальнейшего развития организации.

На наш взгляд, целесообразнее использовать линейно-функциональную организационную структуру. В этом случае контроллинг вводится как штатная единица, и главный контролер подчиняется непосредственному руководителю организации. Это обусловлено тем, что контроллинг должен находиться на более высоком уровне управления, чем остальные структурные единицы, что позволит более оперативно принимать решения и будет сохранен принцип единоначалия.

Служба контроллинга должна прямо подчиняться руководителю организации. Такая структура позволяет службе контроллинга делегировать часть полномочий некоторым подразделениям фирмы. При этом в прямом подчинении у руководителя службы контроллинга должны находиться контроллер по трудовому потенциалу, контроллер по финансовому потенциалу и контроллер по инвестиционному потенциалу, которые отвечают за соответствующее направление (рис. 1). В свою очередь контроллер отдела несет ответственность за результаты деятельности курируемого подразделения.

Использование данной структуры позволит обмениваться необходимой информацией в оперативном порядке между контроллерами подразделений, а также приведет к эффективному планированию и реализации мероприятий по развитию экономического потенциала и устранению причин несоответствия состояния экономического потенциала организации уровню его использования. В данной структуре существует двойное подчинение контроллера в подразделении руководителю подразделения и главному контроллеру.

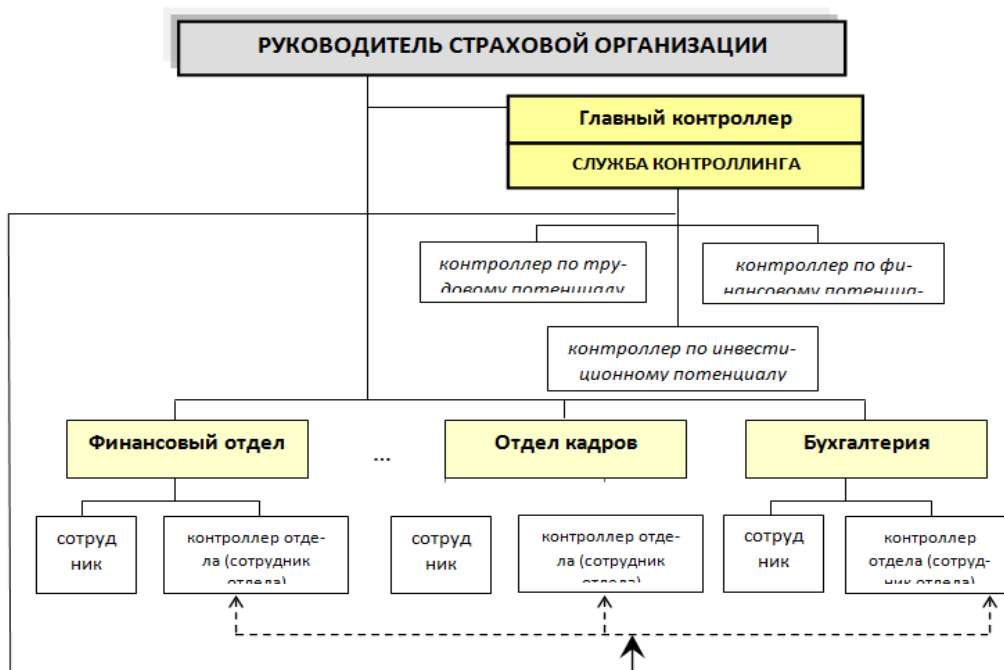


Рис. 1. Внутрифирменный контроллинг как линейно-функциональная структура страховой организации

Для того чтобы не возникали конфликтные ситуации в подразделениях и между руководителями необходимо четко определить обязанности каждого члена системы контроллинга.

Систему контроллинга следует вводить постепенно, так как может отсутствовать опыт построения такого рода систем у персонала страховой организации. Возможно, на первом этапе создания системы целесообразно пригласить консультанта по контроллингу или привлечь на штатную работу специалиста по контроллингу (рис. 2).

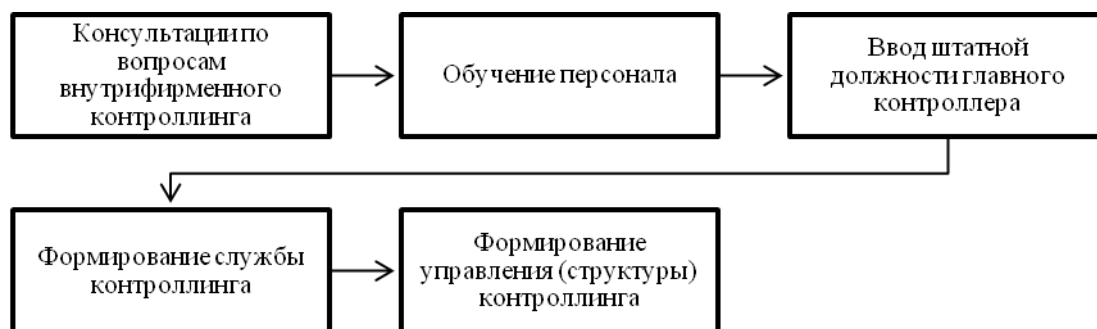


Рис. 2. Этапы формирования контроллинга в страховой организации

Когда служба контроллинга начинает работу, то её задачей является разработка системы внутрифирменного контроллинга развития экономического потенциала страховой организации. При этом созданная система контроллинга не должна являться окончательно сформировавшейся системой, так как она должна реагировать на постоянно меняющиеся факторы внутреннего и внешнего окружения компании.

Развитие экономического потенциала страховой организации это процесс управления путем устранения причин несоответствия имеющегося потенциала у страховщика с требованиями внешней среды. Причем, необходимо помнить, что наличие большого размера экономического потенциала не может свидетельствовать об эффективности его использования. При этом элементы экономического потенциала страховой организации (трудовой, финансовый, инвестиционный) не должны рассматриваться по отдельности, должны работать в совокупности на достижение поставленной цели, потому что только так можно достичь синергетического эффекта в развитии экономического потенциала страховой компании.

В связи с этим можно предложить следующие этапы внутрифирменного контроллинга по развитию экономического потенциала (рис. 3).

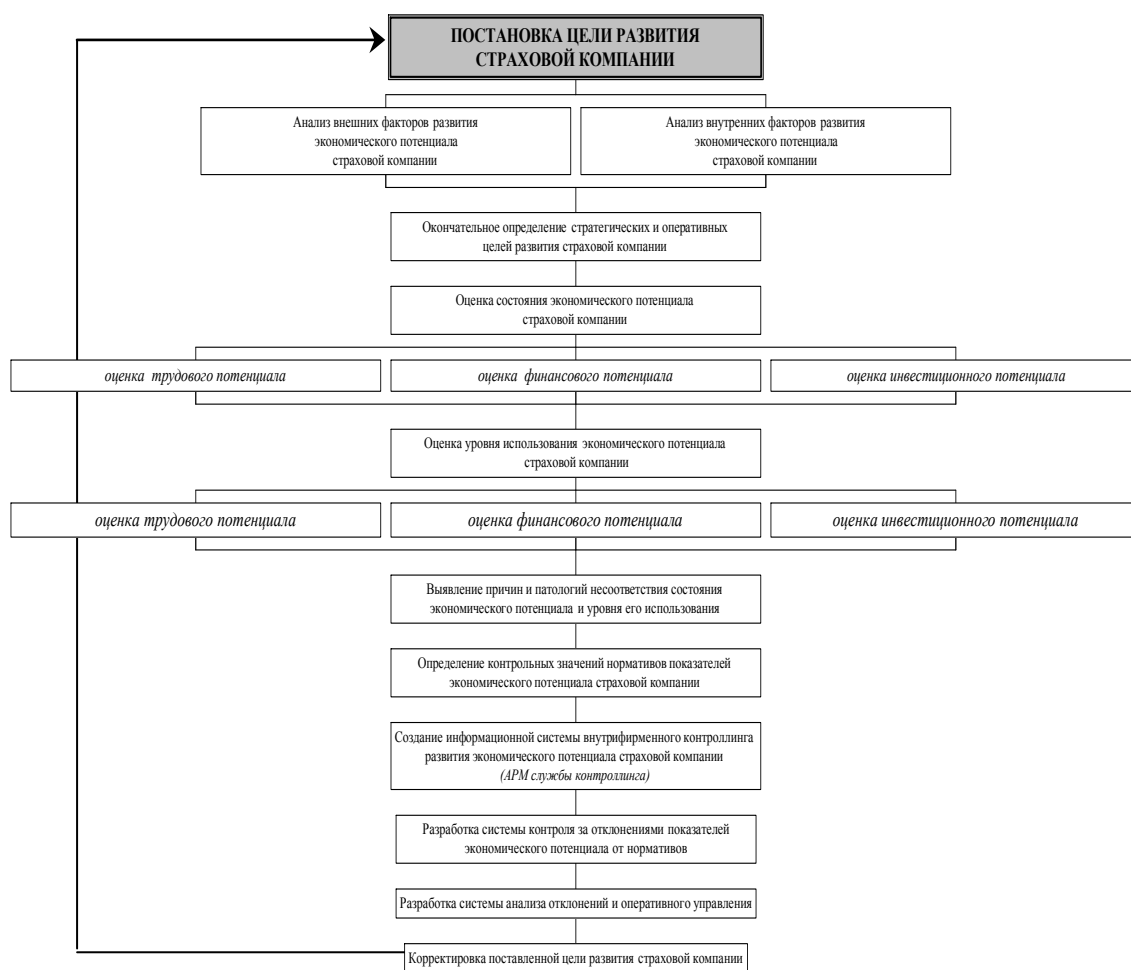


Рис. 3. Этапы внутрифирменного контроллинга по развитию экономического потенциала страховой организации

Внедрение внутрифирменного контроллинга по развитию экономического потенциала страховой компании будет способствовать эффективному оперативному контролю за отклонениями показателей экономического потенциала от нормативных, повысит качество обслуживания клиентов, снижению суммарного размера возможных потерь в компании, а это в свою очередь будет способствовать его устойчивому финансовому положению и эффективному развитию. Конечно, в итоге, только грамотное и профессиональное руководство процессом контроллинга по развитию экономического потенциала страховой организации даст тот результат, который планируется.

Список использованной литературы.

1. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг. – М.: Омега-Л, 2005. – 280 с.
2. Смирнов С.А. Контроллинг. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, – 2002. – 161 с.

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКАХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В ВТО

Е.С. Астапова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: katerina_astapova@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

В данной статье рассмотрена конкуренция на рынках пищевой промышленности и сельского хозяйства при вступлении в ВТО, главные изменения, происходящие на этих рынках, торговые барьеры, а также осуществление экономической деятельности в соответствии с правилами ВТО.

Вступление стран мира во Всемирную торговую организацию (ВТО) и игра по ее правилам – это вызовы XXI века, которые Россия не может не принять, чтобы не потерять потенциально конкурентоспособные отрасли нашей страны и активизировать международное сотрудничество с другими странами.

Вступление в ВТО так или иначе сказывается на всех секторах экономики РФ. Снижение импортных ставок и обострение конкуренции с иностранными производителями осложняет функционирование предприятий и компаний, ныне обеспечивающих около 40% совокупного объема выпуска в экономике и 60% занятости в промышленности и сельском хозяйстве РФ [1].

Вступление России во Всемирную торговую организацию повышает уровень конкуренции, причем самый тяжелый удар приходится на сельское хозяйство и пищевую промышленность: они столкнутся с наибольшими трудностями, по сравнению с другими отраслями экономики. В ближайшее время возможно быстрое сокращение производства.

Будучи членом ВТО, Россия уже не может ограничивать приток в страну иностранной продукции. Вступив в ВТО, российский агропром в будущем будет терять 4 млрд. долл. ежегодно [2].

Отечественные бренды, представленные на рынке, могут не выдержать конкуренции с зарубежными аналогами, которые постепенно придут на российский рынок. По мнению некоторых экспертов, за 20 лет развития ритейла в России не создано ни одного бренда, вышедшего на международный уровень. После того, как механизмы, предусмотренные сотрудничеством с ВТО, начнут работать в России, место отечественных брендов с легкостью займут международные профессиональные ритейлеры. Доля «проигравших» – порядка 4% ВВП, при этом членство в ВТО не окажет какого-либо существенного влияния примерно на две трети экономики России [1]. Россия рискует полностью потерять свой агропромышленный комплекс, открывая внутренний рынок для иностранных сельхозпроизводителей [3].

Вступление в ВТО запрещает меры прямой господдержки сельхозпроизводителей, можно использовать только косвенные меры поддержки, так называемую «зеленую» корзину. В «зеленую корзину» входят наука и образование, консультационное обслуживание сельхозпредприятий, поддержка развития сельской инфраструк-

туры, строительство дорог, экологические программы. Это те меры, которые не связаны с финансированием производителей. Соответственно, они не поддаются регулированию в рамках международной торговли и могут использоваться сколь угодно активно.

Сельскохозяйственный сектор уже смирился с тем, что он окажется «козлом отпущения» в данной ситуации. Несомненно, по нему будет нанесен жестокий удар при том, что в последние годы он и так страдал от отсутствия государственного финансирования. Масло, молоко и вино европейского производства, южноамериканское мясо, птица из Азии и Соединенных Штатов уже на очереди, чтобы заполнить полки магазинов России и, наконец, сделаться доступными всякому карману.

Конкуренция, вызванная вступлением страны в ВТО, затронет рынок продовольствия, главное, что наконец-то появятся необходимые стандарты качества, которые уже давно приняты в западных странах, а сейчас впопыхах принимаются у нас. В правилах ВТО прописано: если страна такими стандартами не обладает, то все товары импортируются в нее на условиях поставщика. А это может стать серьезным ударом по отечественному производителю.

Снятие торговых барьеров по определению несет в себе выгоду потребителю, ведь дешевле импортная продукция, да и отечественная, в производстве которой используются импортные составляющие, тоже. Кроме того, конкуренция дополнительно побудит производителей корректировать ценовую политику и модернизировать производство. [4]

Рассмотрим влияние вступления в ВТО на анализируемые отрасли в Томской области.

Конкурентная борьба в пищевой промышленности ведется в основном с местными производителями. Экспортоориентированные компании, которые работают в основном на рынок стран СНГ, смогут повысить рыночную активность. Однако пищевая промышленность имеет невысокий уровень реализации продукции на экспорт при неуклонном росте импорта продовольственных товаров, и вступление в ВТО лишь усилит эту тенденцию. Ввозные таможенные пошлины на пищевые продукты, производимые на территории Томской области (а это, прежде всего, товары первой необходимости с ограниченным сроком хранения – хлеб, хлебобулочные изделия, молочная, мясная продукция и др.), в большинстве случаев не подлежат значительному уменьшению. На защиту внутреннего рынка окажет влияние фактор срока поставки товара до потребителя. Кроме того, для защиты добавляется эффект «инерционного спроса» населения на отечественную продукцию. Вполне вероятно замещение небольшой доли продукции томских пищевиков. Большинство томских предприятий пищевой промышленности технически и технологически оснащены на уровне лучших мировых и отечественных аналогов, однако изношенность оборудования на некоторых предприятиях составляет до 30%. В долгосрочной перспективе предприятия в отдельных сегментах при сохранении нынешнего уровня технологичности столкнутся с проблемой конкурентоспособности. [5]

Негативные последствия от либерализации рынка ожидают производителей сельского хозяйства. Несмотря на то, что продукция крупных предприятий производится на современном оборудовании (в основном животноводство), низкие возможности уменьшения цены и повышения качества продукции позволяют оценивать их устойчивость как низкую. Готовность сельского хозяйства Томской области можно оценить как очень низкую, поэтому необходимо предпринимать существенные меры, направленные на поддержку сельхозпроизводителей, иначе в условиях вступле-

ния в ВТО сельское хозяйство столкнется с серьезными проблемами при постепенном давлении импортной конкуренции. Угроза для предприятий – низкая конкурентоспособность по сравнению с импортными товарами по цене. В целом по отрасли открытие рынка приведет к падению выручки и рентабельности не менее чем на 10%. Производительность снизится. В краткосрочной перспективе с большой долей вероятности прогнозируется некоторый спад объемов производства. В более долгосрочной перспективе, с учетом постепенной либерализации рынка, тенденция будет усиливаться [5].

Нам постоянно внушают: присоединение России к ВТО означает присоединение к «цивилизованному сообществу». [6] На самом деле, негативные последствия этого процесса могут затронуть каждого жителя Томской области.

Список использованной литературы

1. Конкуренция в ритме ВТО [Электронный ресурс] // ИД Ритейлер 2012. URL: <http://www.retailer.ru/item/id/61607/> (дата обращения 26.09.2012).
2. Солобов Ю. Больше не знает никто ничего [Электронный ресурс]. 2012. URL: http://vremyasobirat.ucoz.ru/publ/mezhdu_proshlym_i_budushhim_ubiva_jushhie_rossiju/quot_bolshe_ne_znaet_nikto_nichego_quot/40-1-0-39 (дата обращения 26.09.2012).
3. Вступление России в ВТО [Электронный ресурс] // ООО «Независимый центр оценки и экспертиз». 2012. URL: <http://ncoe.ru/globalnews/vstuplenie-rossii-v-vto-chego-ozhidat/> (дата обращения 26.09.2012).
4. В России рассчитали плюсы и минусы вступления в ВТО [Электронный ресурс] // Вектор логический центр. 2012. URL: <http://vectorspb.com/news/v-rossii-rasschitali-plyusy-i-minusy-vstupleniya-v-vto/> (дата обращения 26.09.2012).
5. Ожидание последствий [Электронный ресурс] // Издательский дом Бизнес-Пресса. 2012. URL: http://www.idbp.ru/index.php?action=page&name=bvs_07_104_2012_1&printversion=1 (дата обращения 26.09.2012).
6. ВТО и конкурентная борьба: десять основных видов оружия [Электронный ресурс] // Институт высокого коммунитаризма. 2012. URL: http://communitarian.ru/publikacii/ekonomika/vto_i_konkurentnaya_borba%3A_desyat_osnovnyh_vidov_oruzhiya./ (дата обращения 26.09.2012).

МОДЕРНИЗАЦИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ю.Е. Ахаева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: luckyjuli@sibmail.com

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

Образование в жизни человека играет очень важную роль, в том числе и дошкольное образование. В России и во всем мире идут модернизационные процессы, так как общество не стоит на месте и постоянно развивается. Поэтому уже с ранних лет нужно развивать детей и готовить к будущей жизни соответственно. Если раньше детей учили читать в школе, то теперь образование требует, чтобы ребёнок пришел в школу уже с какими-то знаниями и умением читать. Для того, чтобы развитые страны не стояло на месте надо соответственно готовить будущее поколение уже в раннем возрасте, но при этом не лишая детей детства и не ущемляя их личных интересов, именно для этого и нужна модернизация дошкольного образования.

Главная задача российской образовательной политики – обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Модернизация образования – это политическая и общенациональная задача. Цель модернизации образования состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования.

Основные задачи по модернизации дошкольного образования:

1. Обеспечение государственных гарантий доступности и равных возможностей получения дошкольного образования;
2. Достижение нового современного качества дошкольного образования;
3. Повышение социального статуса и профессионализма работников дошкольного образования.

Уже в возрасте 3–6 лет формируются такие ключевые для сегодняшнего общества качества, как креативность, способность к поиску знаний. Поэтому современная модель образования предполагает высокие технологии развития воображения, грамотности и других базовых способностей детей. Использование этих технологий требует высокой квалификации воспитателей – педагогов. До сих пор в России работа воспитателя рассматривается с точки зрения присмотра за детьми, но новое время диктует новые условия. Спектр проблем, стоящих перед современным педагогом, настолько широк, что от него требуется владение информационными технологиями, умение эффективно сотрудничать с другими людьми, полноценно использовать личностные качества, готовность осуществлять собственную образовательную траекторию. Поэтому подготовка специалистов в области дошкольного образования приобретает особую значимость. Сегодня востребован не просто воспитатель, а педагог – исследователь, педагог – психолог, педагог – технолог.

В настоящее время в системе дошкольного воспитания в основном работают люди, получившие образование в советской школе, где приоритетным было формирование знаний, умений и навыков. Без фундаментальных знаний обойтись нельзя. Модернизацию педагогических технологий может реализовывать педагог, обладающий инновационным стилем мышления. Поэтому, наряду с обновлением структуры образовательного стандарта, организации работ по содержательному наполнению требований к образовательным программам, условиям их предоставления и ре-

зультатам освоения для обеспечения перехода на новый стандарт необходимо изменение системы повышения квалификации и переподготовки педагогов, в основе которой лежит развитие творческого педагогического мышления. [1] Педагогам, работающим в условиях модернизации системы образования, предстоит творчески осмыслить новое содержание учебно-воспитательного материала, отыскать более эффективные пути, формы и методы трудового, нравственного, эстетического и физического воспитания. Уже в 2012 году для расширения охвата разнообразными услугами дошкольного образования привлекаются организации разной формы собственности. Государственно-частное партнерство в этой сфере выражается в системе финансирования программ дошкольного образования, которое предполагает возможность получения бюджетного финансирования негосударственными организациями, оказывающими услуги дошкольного образования. Также принципиальным требованием к новой схеме оказания услуг дошкольного образования является гибкость образовательных программ, их «подстраиваемость» под различные потребности семей. Конкретными вариантами новой схемы являются группы дошкольного образования при общеобразовательных учреждениях, группы кратковременного пребывания при образовательных учреждениях различных типов и видов, в том числе при учреждениях дополнительного образования.

Для того чтобы модернизация дошкольного образования была эффективна и имела результаты, также необходимо решить вопрос с количеством детских садов, которых катастрофически не хватает. На данный момент 400 тыс. детей стоят в очереди на места в детских садах. Государство должно больше уделять внимания данному вопросу, так как будущее нашей страны зависит от подрастающего поколения.

Список использованной литературы.

1. Фестиваль педагогических идей «Открытый урок» [Электронный ресурс] // Модернизация технологий дошкольного образования. Переподготовка воспитателей. 2012. URL: <http://festival.1september.ru/articles/587512/> (дата обращения: 12.06.2012).

2. Инновационная образовательная сеть «Эврика» [Электронный ресурс] // Общие положения. Основные проблемы дошкольного образования. 2012. URL: <http://www.eurekanet.ru/ewww/info/13057.html> (дата обращения: 11.06.2012).

3. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 [Электронный ресурс] // RG.RU. Российская Газета. 2012. URL: <http://www.rg.ru/2012/05/09/nauka-dok.html> (дата обращения 13.06.2012).

МОТИВАЦИОННЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ

М.С. Бараксанов

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: Baraksanov@gmail.com

Научный руководитель: Нехода Е.В., доктор. экон. наук, профессор

Выбор профессии – один из важных шагов в человеческой жизни. Особенно на этапе зарождения, когда школьник должен выбрать направление подготовки. От данного выбора зависит его успех и дальнейшая результативность. На выбор влияют мотивационные стимулы, как внутренние, так и внешние. При правильном выборе индивидуальные особенности подростка совпадают с требованиями профессии. Поэтому необходимо помочь ученику, верно, решить проблему профессионального выбора.

Жизнь человека состоит из множества этапов. Одним из таких этапов является получение образования, в частности высшего профессионального. Поэтому при окончании школы перед каждым человеком стоит выбор, что делать дальше, в каком направлении развиваться, где учиться. На эти и многие другие вопросы должен ответить сам школьник.

Многие школьники не интересуются и не задумываются о дальнейшей жизни, но нам представляется, что должно быть хоть малейшее представление своего будущего. При этом необходимо создавать некую модель: Как человек видит свое будущее, и каким путем идти к реализации этой модели. Ведь прогнозирование и виденье своего будущего является залогом успеха в будущем. Но от чего нужно отталкиваться при планировании, а затем и при конкретном выборе профессии, направлений деятельности.

Попытаемся это понять, определив факторы, влияющие на мотивационные предпочтения школьников при выборе профессии. К таким факторам можно отнести внешние и внутренние стимулы, побуждающие человека к выбору. К внешним стимулам можно отнести сложившуюся ситуацию на рынке труда в период выбора профессии и будущие ожидания на рынке. Будущие ожидания на рынке это главное упущение, на которое не обращают внимания школьники при принятии решений, так как в силу цикличности экономики, тенденции на рынке труда меняются постоянно.

Следующим стимулом является востребованность той или иной специальности, профессии. Закончив учебное заведение, каждый выпускник хочет стать высокооплачиваемым специалистом на рынке труда. Но когда на начальной стадии выбор направления обучения происходит не обдуманно, а по принципу «лишь бы взяли», «лишь бы пройти», то стать конкурентоспособным на рынке труда практически не возможно. Поэтому большая часть выпускников вузов работают не по специальности.

Трудности профессионального самоопределения возникают обычно у двух категорий будущих выпускников. Первые пока не нашли в этой жизни ничего интересного, поэтому не могут определиться, чем бы хотелось заниматься. Вторые очень активны, и им интересно все, что они посещают. Более того, у них все получается, но трудно определить, что нравится больше.

Современное российское образование явно проигрывает с социально-экономической точки зрения существующей ранее советской образовательной модели в связи с отсутствием системы трудоустройства выпускников.

Не малую роль при выборе профессии играют и внутренние мотивы человека. А именно самореализация в труде, осознание своих достижений, интерес к выбранному направлению. Внутренняя мотивация возникает из потребностей самого человека, поэтому на ее основе человек трудится с удовольствием, без внешнего давления.

Но также не нужно забывать и о субъективных факторах при выборе профессии. Традиционно экономическая наука не уделяла им должного внимания, в связи с чем субъективные факторы исследуются психологией и социологией. В частности экономическая социология акцентирует внимание на изучении субъективного в экономическом поведении людей. К группе субъективных факторов, занимающих весомую часть мотивационной составляющей при принятии решений, можно отнести социальные связи, социальные отношения, стереотипы, традиции. Сталкиваясь с этой группой нужно быть очень внимательным к неким элементам. Стереотипы не дают сто процентную гарантию будущей актуальности выбранного направления. Социальные связи – это своего рода инструмент выбора конкретной профессии, но есть один нюанс, который заключается в том, что социальными связями обладает далеко не каждый. Говоря о традициях, нужно отметить, что следуя им, нужно задумываться, будет ли вам это полезно, добьетесь ли вы высоких результатов, в области профориентирования, на этапе, определяющем всю вашу дальнейшую судьбу.

Учебные заведения и компании также прикладывают немало усилий, чтобы молодые специалисты могли получить путевку в жизнь. Но без готовности молодежи развиваться все эти усилия едва ли увенчаются успехом. Тенденция рынка труда такова, что требуются специалисты узких квалификаций, для решения конкретных задач, развитие которых должно быть направлено в сторону углубления знаний.

Это лишь часть мотивационных предпочтений, которые предопределяют тот или иной выбор школьника. Мы не ставили своей целью в данной статье решение проблем мотивационных предпочтений школьников при выборе профессии, их анализа и глубокого исследования. Статья носит лишь постановочный характер, и мы надеемся, что она получит дальнейшее развитие в научно-исследовательской деятельности автора.

Список использованной литературы

1. Аврамова Е.М. Рынок труда и система образования // *Общественные науки и современность*. – 2011. – №3. – С. 51–61.
2. Кулькова И. Поиск работы как составляющая трудового поведения // *Вопросы экономики*. – 2008. – №6. – С. 111–117.
3. Резник Г.А. Компетентностный подход как фактор успеха будущего специалиста на рынке труда // *Alma Mater*. – 2011. – № 8. – С. 52–55.
4. Тюплина И.А Рынок труда как фактор маркетинговой среды вуза: социологический аспект // *Вестник ВЭГУ*. – 2011. – №1. – С. 63–68.

ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕС В РОССИИ

Е.И. Бойчук

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ekaterinaboychuk@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич Л.С., канд. экон. наук, доцент

В связи с активным развитием информационных технологий появляются новые формы бизнеса. Их изучение актуально с точки зрения развития малого предпринимательства и обеспечения самозанятости.

Интернет-бизнес начинает приобретать все большее значение в современном мире, и в нашей стране соответственно, в связи с тенденцией к всеобщей глобализации экономики. Ситуация с бурным развитием интернет-рынка в России повторяет ситуацию, сложившуюся на Западе, и прежде всего в Америке.

Интернет-бизнес – это один из самых эффективных инструментов для создания и/или развития большинства видов бизнеса [1].

Несмотря на объективные сложности технического и экономического характера, сегодня Интернет в России, как и во всем мире, превращается в один из действенных инструментов ведения бизнеса. Хозяйствующие субъекты, использующие Сеть в коммерческих целях, получают дополнительные возможности и определённые преимущества по сравнению с производителями, избегающими участия в Интернет-коммерции. Такие выгоды и преимущества, основным из которых является сокращение издержек фирмы, возможны благодаря специфике новой деловой среды. Сегодня Интернет предлагает бизнесу: относительно недорогие коммуникации, оперативную информацию, возможность снижения в ряде случаев внутрифирменных технологических затрат, доступные и удобные средства для разработки фирменных информационных систем, с помощью которых формируется привлекательный деловой имидж фирмы и ее потенциала.

Быстрый рост информационной системы Интернет объясняется и ее децентрализованной природой. Ни один из хозяйствующих субъектов не является владельцем Интернета и не может контролировать его.

По сути, речь идет о появлении нового, виртуального, т.е. существующего только в электронном пространстве, мира. Уже сегодня очевидно, что Интернет становится прототипом глобальной информационной инфраструктуры нового типа. Такая инфраструктура оказывает значительное влияние на локальную бизнес-практику отдельных фирм.

Интернет-бизнес означает в настоящее время гораздо больше, чем просто автоматизацию бизнес-процессов и продажу товаров и услуг через Интернет. Это и появление огромного количества новых, недостижимых ранее возможностей, среди которых: оптимизация операций на основе принципов самоуправления и самоорганизации, построение функциональных отношений с бизнес-партнерами (отношений, сокращающих затраты и ускоряющих внедрение инноваций), повышение качества услуг, более полное удовлетворение потребителей и т.п. Невзирая на сложности технико-экономического плана, все большее число российских компаний включают Интернет-бизнес в перечень используемых инструментов. Причем все большее число фирм применяет Интернет на всех этапах своей деятельности, «для многих ком-

паний вопрос уже заключается не в том, стоит ли использовать Интернет, а в том, какой бюджет на это выделить и как его распределить» [2].

В настоящее время существует два основных направления использования Интернета в бизнесе: 1) как средства коммуникации, источника справочной информации, средства рекламы и маркетинга для ведения хозяйственной деятельности вне электронных сетей и 2) в качестве инструмента ведения электронного бизнеса, основанного на принципах сетевой экономики. Электронный бизнес развивается в разных секторах экономики. Многие услуги, например финансовые, могут уже сегодня массово предоставляться в электронном виде, но перевод всего бизнеса на «электронные рельсы» сдерживается из-за сложности решения некоторых проблем, связанных, в частности, с признанием цифровых подписей, необходимых для обеспечения коммерческой тайны, а также ряда других [3].

Электронный бизнес имеет целью удовлетворение потребностей определенного типа предприятий в определенной экономической и инфраструктурной среде. Российская действительность на эту среду, к сожалению, пока не очень похожа. Прежде всего, для электронного бизнеса нужны электронные предприятия. Автоматизации бизнес-процессов западные предприятия посвятили все последнее десятилетие. Параллельно развивался Интернет. С какого-то момента он позволил связывать электронные системы компаний друг с другом.

Основным преимуществом использования интернета для развития и продвижения бизнеса становится реклама, которая гораздо эффективнее в сети, чем по телевидению. Потому самые прогрессивные бизнесмены давно перенесли свой бизнес или его представительства в интернет, обеспечив, таким образом, успешное развитие и прекрасные перспективы.

Всемирная паутина дарит немало возможностей для черпания полезной информации. Потому бизнесмен может не только регулярно обновлять и выкладывать новости о собственном производстве или магазине, но и черпать важную информацию из той сферы бизнеса, в которой он специализируется.

В России уже достаточно хорошо зарекомендовали себя площадки на рынках вычислительной техники и электроники, фармацевтической продукции, тяжелой промышленности. В остальных товарных нишах прогресс электронного бизнеса неочевиден или вовсе отсутствует: площадки, которые уже созданы в неупомянутых сегментах, пока часто не отвечают современным требованиям сервиса.

С точки зрения электронной коммерции в России довольно перспективны электронные платежи, торговля ценными бумагами, банковские услуги, страхование, создание программного обеспечения. Еще один вид бизнеса в Интернете – это так называемая IP-телефония. Применение этой технологии существенно снижает стоимость международных разговоров.

Проблем и вопросов в отечественном секторе электронного бизнеса пока больше, чем ответов и готовых решений, работающих на практике. В России пока невелико число не только онлайн-покупателей, но и онлайн-продавцов.

Для российского электронного бизнеса характерен также пока невысокий уровень подготовленности к участию в экономических процессах, односторонние знания о них. Только сейчас в России стали появляться Интернет-компании в Западной понимании – с системой менеджмента, четкой структурой, бизнес-планом и маркетинговой политикой.

Рассматривая электронный бизнес в качестве особого экономического явления,

специалисты вынуждены регулярно обращаться к опыту других стран, анализировать достижения и рекомендации, разработанные за рубежом. Применительно к ситуации в России мы можем говорить пока, в основном, о перспективах развития электронного бизнеса, о том, каким он может стать в будущем, и о возможных «болезнях роста», которые сопровождают его развитие. При этом, вполне естественно, возникает вопрос, в какой мере логика развития рынков других стран и событий на них применимы к российским реалиям?[4]

Нам следует развивать собственный сектор высоких технологий, тем более, что, как утверждают многие специалисты, развитие электронной коммерции в России идет более высокими темпами, чем в ряде западных стран: ведь наша страна в определенном смысле идет по проторенной дороге и, следовательно, имеет возможность не повторять чужих ошибок. Конечно, многочисленных проблем нам не избежать. Однако любые трудности с лихвой окупятся переходом экономики на качественно новый уровень [5].

Рассматривая основные проблемы динамично развивающегося электронного бизнеса, а также выделяя ключевые моменты его специфики, мы все больше убеждаемся в том, что эта сфера деятельности заслуживает к себе особого отношения и внимания, являясь уникальным явлением в национальной и мировой экономике. Сегодня с ней уже нельзя не считаться. Становится все более очевидным, что электронный бизнес, как и сам Интернет, уже стал неотъемлемой частью современного мира. Он не заменит обычный бизнес, так же как электронные документы не заменят традиционных бумажных, просто они будут сосуществовать [6].

Таким образом, несомненно, у электронного бизнеса в России есть будущее. Более того, сегодня у бизнеса без активного использования Интернет будущего просто нет. И российские компании это понимают.

Список использованной литературы.

1. Степаненко Е.В. Электронная коммерция в России. Основные вопросы // Хозяйство и право. – 2012. – № 9. – С. 23–27.
2. Шпагина М.Ю. Иное измерение // Эксперт. – 2011. – № 15. – С. 78.
3. Мамыкин А.А. Стратегия и тактика маркетинга в Интернете // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 4. – С. 63–68.
4. Аммосов М.Д., Шпагина М.Ю. От революции к эволюции // Эксперт. – 2012. – № 14. – С. 54–56.
5. Паршенцев А.А. Проблема и перспективы развития электронных магазинов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 3. – С. 85–87.
6. Богданов С.И. Модель бизнеса для бизнеса // Финансист. – 2012. – № 2. – С. 45.

АДМИНИСТРАТИВНАЯ РЕФОРМА: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ⁵

Н.А. Былина, О.В. Ермохина

Томский университет систем управления и радиоэлектроники, г. Томск

E-mail: gpo1203@sibmail.com

Научный руководитель: Баранова М.Н., ассистент

В статье рассмотрено основополагающее законодательство для реализации административной реформы, охарактеризованы ее цели и задачи, направления. Проанализированы некоторые фактические процессы, происходящие в контексте административных преобразований, и связанные с новыми формами и правилами организации предоставления государственных и муниципальных услуг в Томской области, среди которых: Многофункциональный центр, Региональный портал государственных и муниципальных услуг, регламентация.

Необходимость административных изменений была признана в 2003 г., однако эффективных мер по ее реализации не предпринималось. Лишь в последние годы очевидна существенная активизация государственных и общественных структур, на практическом уровне стали заметны законодательные изменения, которые разрабатывались в теории на протяжении предыдущих лет.

Административная реформа – это комплекс мер, направленных на повышение эффективности системы управления, а также связанные с этим изменения структуры и функций органов исполнительной власти. Если рассматривать деятельность органов исполнительной власти, то очевидно, что ее оптимизация существенно сократит экономические издержки государственного аппарата с одной стороны, с другой – создаст благоприятные условия для модернизации экономики в стране.

Эффективная реализация административной реформы способствует повышению качества предоставляемых государственных и муниципальных услуг таким образом, что их получатели (граждане либо юридические лица) наделяются потребительскими правами, которые закреплены законодательно. В результате будут разрешены проблемы очередей, сократится количество документов и справок, необходимых для получения услуги, а также исчезнет необходимость многократного обращения по одному и тому же вопросу в органы власти.

Нормативную базу повышения качества предоставления государственных и муниципальных услуг формирует Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 гг., она создает механизмы управления и стимулирования государственной административной реформы, закрепляет ее основные направления.

Федеральный закон №210 от 27.07.2010 г. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» является правовой базой для проведения административной реформы. Среди наиболее значимых направлений, нашедших свое отражение в рассматриваемом документе, – разработка административных регламентов, содержащих в себе требования к стандартам предоставления государ-

⁵ Работа выполнена в рамках реализации федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы от 28 июля 2008 года №. 568 научно-исследовательской работы (проекта) по теме «Роль некоммерческих организаций в проведении административной реформы: опыт регионов Западной Сибири». Номер соглашения – №.14.И37.21.0555.

ственных и муниципальных услуг; организация их предоставления в многофункциональных центрах, а также развитие стандартов использования информационно-телекоммуникационных технологий.

В Томской области была разработана и утверждена региональная программа «Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, в Томской области на 2011–2013 годы» [1]. В целом, задачи региональной программы повторяют направления Федеральной концепции, однако, основное внимание акцентируется на создании сети многофункциональных центров, в том числе в районах области. И сегодня в регионе уже происходят некоторые фактические процессы административных преобразований.

В 2010 году был создан, в настоящее время содержательно наполняется, Портал государственных и муниципальных услуг Томской области [2]. Информация на портале представлена по таким разделам, как гражданство, ЖКХ, социальное обеспечение, здравоохранение, транспорт, образование, наука, пенсионное обеспечение и т.п. Данный электронный ресурс позволяет в удобной для получателя услуги обстановке найти подробную информацию о государственных услугах, включая необходимые документы и форму заявлений. Кроме того портал делает возможным пожаловаться на работу государственных и муниципальных органов управления.

Необходимо обратить внимание и на открытый по инициативе Администрации Томской области в 2009 г. Томский Многофункциональный центр [3]. Он реализует принципы работы «одного окна», осуществляет эффективный межведомственный обмен информацией, предоставляет услуги в электронном виде (можно записаться на прием, позвонить специалисту по Skype, посмотреть видеотрансляцию из зала ожидания, проверить готовность документов).

Еще одним направлением работы в Томской области стала регламентация государственных и муниципальных услуг. Так, Департамент социальной защиты населения Томской области публикует проекты административных регламентов на своем официальном сайте [4], что позволяет всем заинтересованным лицам осуществлять их независимую экспертизу с целью выявления возможных негативных последствий реализации их положений для граждан и организаций и вносить соответствующие предложения по доработке и исправлению регламентов.

Таким образом, можно констатировать, что административная реформа, происходящая в Российской Федерации, несет в себе абсолютно благие начинания, связанные с решением актуальных проблем: снижением административных барьеров и повышением качества и доступности государственных и муниципальных услуг. Уже сейчас можно наблюдать результаты реформы – созданы Порталы государственных и муниципальных услуг, Многофункциональные центры, права получателей услуг закрепляются в административных регламентах.

Список использованной литературы.

1. Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, в Томской области на 2011–2013 годы [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-портал Администрации Томской области. – Электрон. дан. – Томск, 2012. URL: <http://old.tomsk.gov.ru/rule/reform/barriers/> (дата обращения: 28.09.2012).

2. Портал государственных и муниципальных услуг Томской области [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – Томск, 2012. URL: <http://pgs.tomsk.gov.ru/portal/> (дата обращения: 28.09.2012).

3. Томский областной многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – Томск, 2012. URL: <http://mfc.tomsk.ru/> (дата обращения: 28.09.2012).

МОТИВАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

А.А. Векселева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: Vekseleva1992@mail.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В статье формулируются цель и задачи исследования, рассматривается проблема некачественной мотивационной безопасности предприятий и ее влияние на модернизацию российской экономики.

Современная российская рыночная экономика имеет в своей структуре множество проблемных сегментов. Экономисты достаточно давно сигнализируют о неравномерности ее развития и слабой возможности трансформироваться в инновационную и высокотехнологическую экономику.

Целью исследования являются рассмотрение мотивационных аспектов модернизации российской экономики. Чтобы достичь поставленной цели надо решить следующие задачи: рассмотреть конкурентную способность российской экономики, причины неадекватного ценностного базиса мотивационной безопасности предприятий на уровне работников и их коллективов.

Мировой финансовый кризис, несомненно, отразившийся на российской экономике, ставит перед страной множество вопросов. Одним из основных является действительная конкурентная способность российской экономики. Текущая действительность, к сожалению, не позволяет говорить о становлении модернизационного пути развития. В частности, об этом свидетельствует динамика износа основных производственных фондов: в 2000 году это 39,3%, в 2010 году – 47,1%; падение доли инвестиций в оборудование – 47,5% в 2000 году и 42,2% в 2010 году; снижение инвестиций в нематериальные активы в основной капитал: в 2000 году – 98,4%, в 2010 году – 98,8%; увеличение смертности составило: в 2000 году – 11,7%, в 2010 году – 14,2%, а так же падение уровня жизни и т.д.[1] Это, несомненно, является важной характеристикой опасной ситуации, в которой находится страна.

Ключевым фактором понимания экономической действительности выступает осознание мотивов поведения в рыночных условиях, как отдельных индивидов, так и различных социальных групп. Определенность и осознанность мотивов позволяет более четко формулировать экономическую политику для дальнейшей модернизации экономики.

Подобные воззрения на сущностную природу экономических отношений изложены в подходе Б.М. Генкина. По его мнению [2], двигателем экономических отношений выступают потребности человека. Если в процессе взаимодействия по-

требности будут удовлетворены, и общество и отдельный индивидуум получают экономическую и социальную выгоду. В противном случае, каждая из сторон постараются получить выгоду в ущерб другой. Поэтому обязательно в перечень угроз, влияющих на безопасность общества и предприятия необходимо включить мотивационные угрозы. Тем самым необходимо признать важность мотивационной безопасности для экономики: как для отдельных предприятий, так и для страны в целом.

Под мотивационной безопасностью в дальнейшем будем понимать совокупность мотивов поведения на индивидуальном и на коллективном уровне, формирующихся в рамках конкретных социально-экономических условий, характеризующих успешность и результативность жизнедеятельности общества. Отсутствие подобного комплекса индивидуальных и коллективных мотивов может привести к разрушению личности, так и к деградации всего общества.

Управление мотивационной безопасностью включает в себя принципы и методы, лежащие в основе формирования ценностного отношения к производительной деятельности индивида или группы, позволяющего максимально эффективно достигать целей социума: с оптимальным использованием имеющихся в наличии ресурсов. Таким образом, категории мотивационная безопасность и управление ею – мотивационной безопасностью – могут быть рассмотрены на различных уровнях – страны, предприятия, индивида.

Значительное влияние на социальную эффективность предприятий оказывает внешнее социальное окружение предприятия. Считается, что основная масса работников различных предприятий должна являть собой «средний класс». Средний класс в России составляет не более 20% (для сравнения в Америке и Европе – 60–80%), а его доходы в 2–3 раза ниже доходов западных коллег.[3] Получается, что для 60–80% работающего населения России господствующей психологией экономического поведения является психология бедности.

Главная причина российской бедности – это низкая оплата труда работающего населения. Если в большинстве стран мира, тем более в Европе и США, получение человеком работы автоматически выводит его из состояния бедности, абсолютной или относительной, он может снять квартиру или дом, купить машину, обеспечить семью приемлемым уровнем жизни, то в России это не так. Показательно сравнение российского минимального размера оплаты труда с минимальной зарплатой в других странах, в евро, по данным на май 2006 года; в России взят уже увеличенный МРОТ на 2012 г. – 4611 рублей, это составляет примерно 115 евро на сегодняшний день. [4]

| Ирландия | Франция | США | Испания | Словения | Эстония | Венгрия | Россия | Болгария |
|----------|---------|-----|---------|----------|---------|---------|--------|----------|
| 1293 | 1218 | 735 | 631 | 512 | 278 | 229 | 115 | 82 |

Рис. 1. Минимальный размер оплаты труда в развитых и развивающихся странах, евро [7]

Таким образом, главной проблемой российской бедности остается низкий уровень зарплат в большинстве секторов экономики, за исключением топливно-энергетического комплекса и добывающих отраслей. Это, несомненно, порождает множество проблем в сфере мотивационной безопасности предприятия, поскольку ориентирует работников на получение дополнительных заработков либо на получение инсайдерской ренты или теневую экономику. Говорить о повышении эффективности использования человеческого капитала не приходится, как не приходится

говорить и о применении самой концепции человеческого капитала, что идет в разрез с официальными заявлениями властей всех уровней.

Многие авторы на современном этапе утверждают, что темп роста заработной платы в России существенным образом опережает темп роста производительности труда, т.е. нарушается один из основных законов развития компаний.

Какие же причины приводят к такому положению дел в ценностном основании поведения более чем половины работников в России:

1. Мотивация экономического поведения так называемых «олигархов», связанная не со стратегией долгосрочного присутствия, а со стратегией первоначального накопления капитала [5]. Отсюда, как следствие, максимальная экономия на издержках, в том числе и на оплате труда.

2. «Оффшорная» направленность большинства крупных промышленных компаний, определяющих лицо «среднего» работника.

3. Слабость инфорсmenta (правовой защиты на рынке труда) и практически полное бездействие профсоюзных организаций.

4. Корруптированность всех уровней власти, что негативным образом влияет на перераспределение созданных благ в обществе.

5. Политическая апатия большинства работников, неспособность их влияния на сферу трудовых отношений. [6]

Сложно рассчитывать на модернизационный прорыв при таком положении дел.

Нами были рассмотрены причины неадекватного ценностного базиса мотивационной безопасности предприятий на уровне работников и их коллективов. Естественно, что подобные исследования необходимо расширять и продолжать на уровне государства, отдельных компаний и отраслей.

Чтобы улучшить мотивационную безопасность предприятий надо предпринять следующие меры: развивать систему материального мотивирования, добавлять социально-психологические методы, которые позволят поднимать общий уровень физического и умственного развития у работников, а также ввод новых организационно - производственных методов, что позволит нам с большей эффективностью мотивировать и стимулировать работников.

Список использованной литературы.

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 20.09.2012 г.).

2. Гончаренко Л.П. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / под ред. д.э.н., проф. Л.П. Гончаренко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 543 с.

3. Попов Н. П. Средний класс и его соседи сверху и снизу // Мир измерений. – 2009. – № 3. – С. 48–53.

4. Центр экономического анализа и экспертизы [Электронный ресурс] // URL: <http://www.assessor.ru/forum/?t=1486> (дата обращения: 20.09.2012 г.).

5. Экономическая теория: Серия «Учебник для вузов» / под ред. А.И. Добрынин, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб: Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 1997. – С. 480–490.

6. Бончарук В.А. Менталитет и стратегии российского бизнеса [Электронный ресурс] // iTeam портал. 2007. URL: <http://www.iteam.ru/publications> (дата обращения: 20.09.2012 г.).

7. Попов Н. П. Бедные в богатой стране // Труд и социальные отношения. – 2009 – № 4 – С. 41.

ПРОБЛЕМА ДЕМОГРАФИИ В РОССИИ

К.В. Волкова, Т.М. Королева

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kristinka1291@mail.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

Рассмотрены вопросы демографической проблемы России и описаны пути ее решения. Полученные результаты могут быть использованы для корректировки направлений развития России.

Демографическая проблема – глобальная проблема человечества, связанная с продолжающимся значительным снижением населения Земли. В настоящее время в России сложилась острая демографическая проблема. Сокращение численности российского населения стало напрямую угрожать национальным интересам страны. Это позволяет определить ситуацию как чрезвычайную, как демографическую катастрофу. По прогнозам Американского бюро переписи населения, если ничего не изменится, сокращение численности населения России вплоть до 2020 года будет составлять около 1 000 000 человек в год. И к 2015 году населения станет ещё приблизительно на 12 млн. меньше, а к 2050 году, как планирует Запад, в России останется только 50 миллионов населения.[1]

Целью статьи является выявление причин демографической проблемы в России и пути их решения.

В России наиболее драматичной представляется ситуация в Центральном и Северо-Западном федеральных округах – в Псковской, Тульской, Тверской, Новгородской, Ивановской, Ленинградской и других областях вышеуказанных регионов, где скорость депопуляции превышает 1% в год, а "время полураспада" нации составляет 35–40 лет. [2]

Прежде всего, демографическая проблема зависит от ряда причин, а именно:

1. Проблемы снижения репродуктивного потенциала населения России. По данным Росстата, осложнения беременности, родов и послеродового периода в 2010 году увеличились по сравнению с 2009 годом. В 2010 году случаев с осложнениями зафиксировано у 2889 тыс. чел., в 2009 году таких случаев было у 2881 тыс. чел. Коэффициент фертильности на данный момент составляет 1,7, что на 0,1 меньше по сравнению с 1990 годами, когда этот коэффициент составлял 1,8. Этот коэффициент очень низок, самый высокий коэффициент рождаемости был зафиксирован в Нигере в 2009 году, он составлял 7,75.

2. Смертность. По данным Росстата коэффициент смертности по основным классам причин в 2011 году по сравнению с предыдущими годами уменьшился, но не намного. Так, если в 2010 году он составлял 1419, то в 2011 году – 1348. [4]

3. Продолжительность жизни. Средняя продолжительность жизни в России у мужчин 59,1 лет, у женщин 73 года. В то время как в Андорре средняя продолжительность жизни у мужчин 80,4 лет, у женщин 85,1 лет. В этой стране самые высокие показатели. [5]

4. Проблема "старения" нации. По данным Росстата в 2012 году количество людей старше трудоспособного возраста составило 31726,8 тыс. чел., в то время как в 2002 году это число было гораздо меньше и составляло 20841 тыс. чел. [4]

Решить демографические проблемы можно используя следующие меры. России необходим национальный проект «Трёхдетная семья». В настоящее время до 15 процентов российских семей имеют трёх детей, а по отдельным регионам – до 22 процентов. При этом, как показывают социологические опросы, большая часть российской молодёжи убеждена, что в семье должно быть два-три ребёнка. Одного ребёнка, по опросам, хотели бы иметь 15 % населения, двоих детей – 66 % населения, троих – 17 %. В общей сумме желание иметь двоих–троих детей достигает 84 %. [3]

Не менее половины от этого количества, возможно, могут принять решение в пользу третьего ребёнка. Таким образом, задачей страны и государства должно стать доведение числа трёхдетных семей к 2015 году до 30 %, а к 2025 году – до 50 %.

Для решения проблемы снижения репродуктивного потенциала населения России необходимо провести популяционную стратегию, т.е. повышение качества медицинской помощи всем рожаящим женщинам и рождающимся детям во всех учреждениях родовспоможения, а не только в перинатальных центрах.

Для решения проблемы «старения» нации нужно думать о создании нормальных жизненных условий для пенсионеров. Во-первых, нужно повышать реальные доходы пенсионеров. Сегодня бюджетные возможности вполне позволяют нам делать это. Кроме того, нужны преобразования и в системе профилактического и медицинского обслуживания: санатории, профилактории и т. д. Не стоит забывать, что и продукты питания в большинстве своем неподъемны для основной части населения. Для этого можно открыть какие-то социальные магазины, где для пенсионеров продукты будут реализовываться по сниженным ценам. Но если, к примеру, пожилые люди даже на пенсии хотят работать, нужно обеспечить им для этого все необходимые условия. Чтобы жизнь для них была не тяжкой ношей. [6].

Для увеличения продолжительности жизни необходимо снизить материнскую и детскую смертность, уменьшить общую смертность, сократить заболеваемость туберкулезом, при этом ожидаемая продолжительность жизни должна увеличиться. Для этого необходимо повышать уровень медицинского обслуживания, продавать доступные по ценам лекарства.

Выявление проблем, занижающих демографию, позволяет понять, в каких направлениях социального развития необходимо принятие первоочередных мер. Повышение демографической ситуации позволит стабилизировать численность населения России.

Список использованной литературы.

1. Харченко Л.П. Демография (учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Статистика» и другим экономическим специальностям). – М.: Издательство Омега-Л, 2011.

2. Демографический провал [Электронный ресурс] // URL: http://www.kistine.ru/morals/demographia/demographia_berestov.htm (дата обращения 30.09.2012).
3. Демографические проблемы России и пути их решения [Электронный ресурс] // URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=13552> (дата обращения 30.09.2012).
4. Росстат [Электронный ресурс] // URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d1/05-08.htm (дата обращения 30.09.2012).
5. Географический справочник «О странах» [Электронный ресурс] // URL: http://ostranah.ru/_lists/life_expectancy.php (дата обращения 30.09.2012).
6. Как государство может решить проблему старения [Электронный ресурс] // URL: <http://www.meta.kz/271941-kak-gosudarstvo-mozhet-reshit-problemu-starenija.html> (дата обращения 30.09.2012).

АНАЛИЗ ПРОФИЛЯ БЕДНОСТИ РАБОТАЮЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Н.Н. Горюнова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: pnn@tpu.ru

Изучены профиль бедности работающего населения как самой большой группы в составе малоимущего населения России. Факторы и риски бедности проанализированы по отраслевому, профессиональному, региональному признакам. Выявлены предпосылки бедности как результата низких доходов от занятости вследствие низкого качества роста экономики. Сделан вывод о необходимости борьбы с бедностью в условиях реализации стратегии качественного экономического роста страны.

Для разработки эффективной политики, направленной на снижение бедности, важно правильно определить профиль бедности. Профиль бедности представляет собой описание бедности с акцентом на двух взаимосвязанных, но все же разных вопросах: «Кто подвержен риску бедности?» и «Каков состав контингента бедных?».

Изучая вопрос о том, какие группы населения более других подвержены риску бедности, можно понять, какие факторы сопряжены с бедностью, и выявить группы, в которых велик процент бедных. Это поможет выявить причинные факторы бедности и разработать такие меры политики, которые с наибольшей долей вероятности улучшат ситуацию в целевой группе. Риск попасть в группу бедных отражает показатель уровня бедности.

Однако, поскольку некоторые из рисков бедности затрагивают лишь небольшую долю населения, группа с высоким риском бедности необязательно будет составлять большую часть в контингенте бедных. Определение состава бедных поможет выявить факторы и разработать меры политики, которые должны помочь большинству бедных.

Экономическая бедность возникает вследствие причин экономического характера и охватывает экономически активное население: безработных и работающих граждан.

Безработные формируют один из устойчивых карманов бедности в РФ. В 2011 году риск бедности среди безработных был в 1,97 раз выше, чем для населения в це-

лом [1]. Однако, в контингенте бедных большую долю занимают трудящиеся граждане, причем доля таких бедных растет (63,1% в 2011 г. против 59,7% в 2008 г. [1]). Для сравнения: в США только 5–6% работающих получают заработную плату ниже черты бедности. При этом минимальная заработная плата обеспечивает около 140% прожиточного минимума [2].

Анализ результатов исследований уровня бедности среди работающего населения по отраслям экономики, проведенных специалистами Росстата [3], показывает, что низкооплачиваемые сектора экономики (уровень бедности работников этих отраслей ниже общероссийского) можно объединить в три основные группы.

Первая группа – организации и учреждения бюджетного сектора экономики: образование, культура и искусство, здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение, связь. Бедность работников бюджетной сферы – результат перераспределительных отношений. Решение проблемы преодоления этой бедности лежит в сфере бюджетной политики и реформ соответствующих секторов. В настоящее время действуют национальные проекты в области образования и здравоохранения. Результаты роста ВВП являются финансовой основой для последующего распределения доходов среди работников бюджетной сферы, но между экономическим ростом и бедностью этих работников нет содержательной зависимости. Следовательно, бедность работников бюджетного сектора в связи с экономическим ростом не является предметом данного исследования.

Ко второй группе относятся отрасли совершенной конкуренции, вступающие в экономические связи с монополиями: сельское хозяйство, бытовое обслуживание населения. Несоответствие высоких цен монополий на топливо и энергию и низкой цены продукции, сформированной рынком совершенной конкуренции, порождают низкую оплату труда и уровень бедности среди работников этих сферы, в 3–4 раза превышающий среднероссийский. Низкое качество роста экономики, сопровождающееся защитой интересов участников такого роста, предопределяет попадание в порочный круг: инфраструктура экономики благоприятствует дальнейшему искаженному экономическому росту.

Третья группа – предприятия, испытывающие давление импорта: легкая и пищевая промышленность. Появление категории «работающей бедноты» в этих и других отраслях связано в первую очередь с невысокими конкурентными позициями отечественного производства, формировавшегося в условиях закрытости национальной экономики. Бедность работников этих отраслей – непосредственный результат современной модели экономического роста, основанной на нескольких ресурсных секторах при низком уровне конкурентоспособности большинства отраслей промышленности (низкое качество роста в отраслевом измерении).

Анализ оплаты труда работников одних профессий по регионам [4] предопределяет вывод о том, что местонахождение предприятия очень важно для формирования размеров доход его работников. Масштабы бедности значительно разнятся в региональном разрезе.

Региональный аспект бедности работающего населения обусловлен различиями в экономическом потенциале территорий, преобладанием в отдельных субъектах Федерации нерентабельных предприятий депрессивных секторов экономики, слабой адаптацией населения к новому типу экономических отношений, неудовлетворительной структурой занятости.

В России риск бедности трудящегося снижается, если предприятие находится в регионе, богатом природными ресурсами. Это касается и фирм, которые не имеют

отношения к добыче и переработке этих ресурсов: высокий уровень оплаты труда на предприятиях топливно-энергетического комплекса стимулирует сдвиг кривой предложения труда влево и устанавливает цену труда на более высоком уровне. Низкое качество роста экономики в территориальном измерении – причина бедности работающего населения в депрессивных регионах.

Риск бедности работающего населения предопределяется не только региональным аспектом, но и размером населенного пункта, его местонахождением по отношению к центру России, областному центру и транспортным путям.

Российской особенностью является также то, что высокий уровень бедности отмечается не только в сельских районах, но и в небольших городских населенных пунктах. Из анализа данных [1] следует, что чем меньше городской населенный пункт, тем выше процент бедных. Распространенность бедности в городских пунктах с населением менее 20000 человек вдвое больше, чем в городах с населением свыше миллиона.

В целом необходимо констатировать, что риск бедности у работающего человека ниже, чем у нетрудоспособного и безработного, но этот риск феноменально высок по сравнению с уровнем бедности работающего населения в развитых странах.

Группа работающих бедных наиболее широко представлена в контингенте бедных. В этой связи российскую бедность можно определить в терминах экономической – бедности, связанной с местом конкретных категорий экономически активного населения на рынке труда.

Анализ профиля работающей бедноты позволил выявить следующие факторы бедности данной категории населения и соответствующие им риски (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы и риски бедности работающего населения России

| Тип бедности | Факторы | Риски |
|---------------------|-------------------------------------|---|
| По регионам | Наличие природных ресурсов | Регион, бедный ресурсами |
| | Местоположение на территории России | Регион, удаленный от центра; периферия |
| По муниципалитетам | Тип населенного пункта | Сельская местность Небольшой городской населенный пункт |
| | Удаленность от областного центра | Населенный пункт, удаленный от областного центра |
| | Уровень инфраструктуры | Слаборазвитая инфраструктура |
| По отраслям | Тип конкуренции | Отрасли совершенной конкуренции, которые вступают в экономические связи с монополиями |
| | Конкурентоспособность предприятия | Отрасли, испытывающие давление импорта |
| | Спрос на продукцию отрасли | Производство продукции низкого и застывающего спроса |
| По профессиям | Квалификация | Низкоквалифицированный труд |
| | Престижность | Непрестижная профессия |

Таким образом, факторы, генерирующие экономическую бедность в России, таковы, что само по себе наличие работы у трудоспособного населения не может служить гарантией защиты от бедности. Сложившаяся в России модель бедности – результат низких доходов от занятости вследствие низкого качества роста экономики (исследование качества экономического роста представлено в работе [4]). Существующая модель экономического роста не устраняет основы бедности работающего населения России, в ее рамках можно выделить следующие предпосылки бедности работающего населения:

- исторически сложившийся низкий уровень оплаты труда;
- неконкурентоспособность целых отраслей и производств;
- отсутствие возможностей эффективной занятости у бедного трудоспособного населения из-за низкого уровня развития производительного сектора экономики;
- отсутствие рынка труда в депрессивных регионах, где экономика определяется узким кругом предприятий (а зачастую одним - градообразующим) стагнирующих отраслей промышленности;
- деградация физической инфраструктуры, влекущая за собой социальное отчуждение населения, живущего в отдаленных районах;
- несоответствие квалификации бедных работников потребностям рынка и формирующегося нового общества;
- низкая производительность труда и его слабая организация;
- превалирование рабочих мест низкого качества, требующих низкооплачиваемых работников.

Для борьбы с бедностью такого профиля необходимо бороться методами, позволяющими этим категориям людей самостоятельно повысить свои доходы. Необходимо создать условия и предоставить возможность россиянам реализовать свой трудовой потенциал, осуществить не просто занятость, а занятость продуктивную, оплачиваемую в соответствии с уровнем квалификации и вкладом в рост валового продукта страны. Решение подобной глобальной задачи возможно только в условиях реализации стратегии качественного экономического роста страны.

Список использованной литературы.

1. Социально-экономические индикаторы бедности – 2011 год [Электронный ресурс] // Росстат. – Электрон. дан. – Москва: Росстат. URL: www.gks.ru (дата обращения 30.09.2012).
2. Лебедева Л.Ф. Проблемы измерения и динамика уровня бедности (мировой опыт и особенности России) // Научные труды сотрудников ИСКРАН [Электронный ресурс] // Институт США и Канады. Электрон. дан. ISKRAN. URL: <http://iskran.iip.net>. (дата обращения 30.09.2012).
3. Труд и занятость в России, 2009 г. [Электронный ресурс] // Росстат. – Электрон. дан. – Москва: Росстат. URL: www.gks.ru (дата обращения 30.09.2012).
4. Труд и занятость в России, 2007 г. [Электронный ресурс] // Росстат. – Электрон. дан. – Москва: Росстат. URL: www.gks.ru. (дата обращения 30.09.2012).
5. Горюнова Н.Н., Нехорошев Ю.С. Экономический рост как средство преодоления бедности работающего населения. – Томск: Изд-во ТПУ, 2012. – 133 с.

КИБЕРПОКОЛЕНИЕ

А.С. Денисюк

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dalisa@tpu.ru

Вследствие активного развития информационных и компьютерных технологий образовался новый вид реальности – киберреальность. Современное поколение свободно чувствует себя в реальном и виртуальном мире. Основываясь на «теории поколений» Н. Хоува и У. Штрауса, можно сделать вывод, что киберпоколению свойственны стремление к безопасности, к победам без рисков. И как следствие зависимости от компьютерных технологий, это поколение более управляемо.

Прогнозирование необходимо нам для эффективного управления. Модернизация невозможна без составления прогнозов, своего рода «предсказаний о будущем». (Исследование проводится в рамках выполнения проекта по ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» 2009–2013).

Неоспоримо то, что каждое поколение отлично от предыдущего. Каждое поколение сталкивается с непониманием. Однако возможно и понять, и предсказать, каким будет следующее поколение, что будет его интересовать, на какие ценности оно будет опираться. Эти вопросы волнуют политических деятелей, экономистов, бизнесменов. Такое прогнозирование возможно осуществить, используя накопленный опыт и знания. По словам Николо Макиавелли, нам достаточно проследить, что было, чтобы узнать, что должно случиться.

Исследования американских ученых Нейла Хоува и Уильяма Штрауса подтверждают слова философа. Опираясь на сформулированную ими «теорию поколений», можно проследить, что интересуется современное население, и предположить, что будет волновать наших ближайших потомков [1].

В основе теории поколений лежат глубинные ценности людей, которые оказывают существенное влияние на их жизнь, оставаясь при этом незаметными, неявными. Важнейшими факторами, определяющими мышление и действия поколений, являются среда, в которой человек растет до 10-12 лет, и нормы воспитания в семье. Человек оценивает происходящее вокруг него как само собой разумеющееся. Политические, экономические, социальные и технологические события в стране и мире накладывают отпечаток на всю дальнейшую жизнь человека, несмотря на то, что он был еще слишком молод, чтобы оценивать происходившее. Разумеется, у каждого человека есть свои индивидуальные ценности, на людей влияют также и локальные события в стране, городе, семье. Однако теория была апробирована в разных странах, и результаты показали, что общие положения теории работают одинаково. Теория поколений рассматривает общемировые и национальные ценности, которые присущи не отдельной личности, а целому поколению.

Промежуток времени, в течение которого рождаются представители одного поколения, составляет, согласно теории Хоува и Штрауса, около 20 лет. Соотнеся разработки американских авторов теории с особенностями истории, экономики и политики нашей страны, российские ученые сформулировали поколенческие модели с 1900 г.: 1900–1923 годы – «поколение GI» («выжившие», «поколение победителей»); 1923–1943 годы – «молчаливое поколение» («тихие», «silent», «beat», «lost»); 1943–1963 годы – «поколение беби-бумеров» («бумеров»); 1963–1984 годы – «поко-

ление X» («13-е поколение», «неизвестные», «летающие», «поколение MTV», «дети с ключом на шее»); 1984–2000 годы – «поколение Y» («поколение Сети», «поколение Миллениума», «поколение Next», «поколение Google», новые «герои»); с 2000 года – «поколение Z» (новые «молчаливые»). Это поколение сейчас находится в процессе формирования ценностей. Однако можно сделать предположение, что их ценности будут сходны с ценностями «поколения молчаливых». По прогнозам теоретиков «поколение Z» будет идеалистами и прагматиками одновременно. Им будет свойственно стремление к безопасности и индивидуализм. Предполагается, что представители этого поколения будут художниками, творцами. Им будет свойственно «уходить в мир грез» – виртуальную реальность и книги. Это новый этап киберпоколения, о котором идет речь далее.

В XXI веке современные компьютеры и информационные технологии дали возможность значительно приумножить эффективность работы в самых разных видах деятельности, возможность расширить горизонты своих знаний, опыта. С помощью Интернета появился и стремительно развивается новый тип общества – виртуальное общество. А в этом виртуальном обществе живут виртуальные жители – киберпоколение.

«Поколение Y» («поколение Сети»), готовое к переменам, выросшее в среде технического «бума», куда более других приспособлено к жизни в новом веке. Их ценностные ориентации – адаптация к изменениям, общительность, уверенность в себе, глобальная информированность – дают им преимущества в мире, где особую роль играет Всемирная паутина – Интернет. Современный человек проходит этап киберсоциализации, как своего рода «инициацию», открывающую новые возможности для того, кто готов «поселиться» в киберреальности. «Поколение Y» свободно живет в виртуальном и реальном мире.

Еще большую готовность жить в двух мирах одновременно демонстрирует «поколение Z». Эти дети никогда не жили в мире без мобильных телефонов, компьютеров, Интернета. Для них технические достижения – это нормальная среда обитания. В отличие от своих предшественников, «игреков» и «иксов», они будут иначе рассматривать виртуальную реальность. Виртуализация рабочего места также будет способствовать более глубокому погружению поколения Z в компьютерную реальность. Им будет труднее найти грань между реальностью и киберреальностью.

Киберреальность привлекательна ощущением бессмертия, здесь нет «точки невозврата». Это важно для поколения, ищущего безопасности (поколение Z) и удобно для поколения, стремящегося к славным победам (поколение Y). Игрок может начать игру сначала, может закончить ее так, как хочет (например, намеренно прекратить существование своего героя). Удаление «аккаунта» в социальной сети не является необратимым, можно создать любое количество своих «клонов» в Сети, а можно придумать себе «лирического героя», который будет исполнять роль двойника пользователя. То, что недостижимо в «реальной» жизни, возможно в киберпространстве.

Как следствие у «жителя» виртуальной реальности развивается зависимость от нее, которую можно назвать «кибераддикцией». В целях данной работы мы не сужаем понятие «кибераддикция» психологическими рамками, где она такая аддикция рассматривается как зависимость от компьютерных игр. Термин «киберадикт» характеризует человека, выбирающего киберпространство для ухода от реальности.

Кибераддиктивность свойственна «поколению Z» и «поколению Y». «Поколение X» играет в компьютерные игры, не забывая про реальный, суровый мир. «По-

бедители» стремятся обрести желаемый превосходный результат во всем, что привлекает их к компьютерным и сетевым играм. Стремление победить и быть успешными приводит их к кибераддикции. А самое юное поколение – просто не представляет себе жизни, где нет компьютерных игр.

Успешная киберсоциализация позволяет адаптироваться в двух мирах. И новое поколение уже является примером такого одновременного проживания в виртуальной и реальной жизни одновременно.

Стремление к безопасности, а также возможность творческого проявления себя, привлечёт «поколение Z» к сетевой жизни. «Поколение Y», склонное искать способы проявить себя героями, победителями, покорителями киберпространства, также используют на полную мощность сетевые возможности. Интернет дает возможность создавать бесконечное множество своих Я-образов. Говоря словами О.А. Штайн: «В Сети циркулирует мысль, а чистое мышление предполагает трансформацию телесности. Формируется новое тело – кибертело... <...>... Тело как организм нуждается в естественном или предметном мире. В гиперискусственном мире достаточно мозга да пальцев (наша культура становится «дигитальной», в то время как раньше она была «мануальной»)» [3]. Вот отличная площадка для творчества для новых поколений!

«Поколение X» опирается на такие ценности как готовность к изменениям, техническая грамотность, индивидуализм, стремление учиться в течение всей жизни, неформальность взглядов, прагматизм, надежда на себя, равноправие полов. Им свойственно даже в Сети оставаться самостоятельными, выбирать, исходя из своего опыта, спрашивать мнения только у проверенных людей и друзей. «Иксами» очень трудно управлять. Свойственные «поколению Y» оптимизм, адаптация к изменениям, общительность, уверенность в себе, глобальная информированность, ответственность, умение подчиняться, делают их хорошими подчиненными. Они более ведомы. Как уже было отмечено, для «игреков» важна стабильность, уверенность в будущем. Новое «молчаливое поколение», скорее всего, будет опираться на те же ценности, что и их предшественники – «тихие»: преданность, соблюдение правил и законов, уважение к должности и статусу, жертвенность, экономность, семья. Следовательно, им еще более, нежели «поколению Y» будет свойственно подчинение и ведомость. Кроме того, именно новые поколения наиболее подвержены кибераддикции.

Подводя итоги, признаем, что киберпоколение, по большому счету, ведомо. Управлять им, манипулировать, направлять его взгляды, вкусы и интересы не составляет особого труда. Находясь в процессе веб-серфинга, играя в компьютерную игру, человек невольно становится уязвим для манипулятивных технологий. Специфика Сети и компьютерных игр, а также окружающее медиа-пространство позволяют воздействовать на пользователей повсеместно.

Список использованной литературы.

1. Чумаков В. За Икса не отвечаю // Идея Икс. – 2008. – № 1. – С. 12–21.
2. Плешаков В.А. Киберсоциализация как инновационный социально-педагогический феномен [Электронный ресурс] // URL: http://sirdionis.ucoz.ru/load/prezentacija_po_teme_kibersocializacija/1-1-0-1 (дата обращения: 02.10.2012 г.).

3. Штайн О.А. Трансформация телесности в современном мире // Вестник удмуртского университета. Философия, психология и педагогика. – 2010. – Вып. 1. – С. 99.

ПРИНЯТИЕ РИСКОВ КАК ОСНОВА БАНКОВСКОГО ДЕЛА

С.С. Емельянова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: svetaxani@tpu.ru

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В данной статье рассмотрено понятие банковского риска, представлена классификация банковских рисков, а так же даны основные аспекты современного развития банковской системы в Российской Федерации.

В настоящее время экономическая ситуация банковской системы как Российской Федерации, так и зарубежных стран является крайне неоднозначной. Так как по мнению многих экономистов вероятность кризиса в банковской системе, который произойдет в течение скользящего года (четвертый квартал 2012 – второй квартал 2013), оценивается около 50%.

Именно поэтому актуальность данной темы не вызывает сомнения, поскольку необходимо иметь представление о тех неблагоприятных факторах, которые оказывают влияние на состояние современной банковской системы.

Вероятность неблагоприятного влияния конкретных факторов или их комбинаций на надежность банка характеризуется так называемыми банковскими рисками.

Под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность понесения кредитной организацией потерь и ухудшения ликвидности вследствие наступления негативных событий, связанных с внутренними и внешними факторами. Он выражается вероятностью, точнее, угрозой получения отрицательных финансовых результатов: непредвиденных дополнительных расходов, потери банком части своих ресурсов и ожидаемой прибыли. Поэтому, с одной стороны, любой банк старается свести к минимуму степень риска и из нескольких альтернативных решений всегда выбирает то, при котором уровень риска минимален. С другой стороны, банку необходимо выбирать оптимальное соотношение уровня риска и степени деловой активности, доходности.

Иначе говоря, все банки стараются минимизировать риск и максимизировать прибыль. Но осуществить последнее без значительного увеличения риска, как правило, не удается.

Многие коммерческие банки России сейчас работают в зоне повышенного риска, что является результатом сознательной авантюристической политики руководства некоторых банков, а так же некомпетентностью их персонала.

Таким образом, приведенные факторы могут стать причиной возникновения следующих банковских рисков [1, с. 46–52]:

1. Внутренние риски:

Риски ликвидности связаны с потерей возможности быстро превращать свои активы в денежную форму или привлекать дополнительные ресурсы в достаточном объеме для оплаты предъявляемых обязательств.

Процентный риск связан с колебаниями процентных ставок на рынке.

Кредитный риск связан с возможностью невыполнения заемщиком свои финансовых обязательств.

Валютный риск возникает при проведении валютных операций банком и связан с возможностью денежных потерь в результате непредсказуемого колебания валютных курсов.

2. Внешние риски:

Рыночный риск связан с возможным обесценением ценных бумаг. Может возникнуть в результате колебания нормы ссудного процента, изменения прибыльности и финансового благополучия компаний-эмитентов, а также инфляционного обесценения денег.

Политический риск определяется стабильностью и предсказуемостью политического климата в стране, уровнем противостояния отдельных политических сил, возможностью резкого изменения приоритетов и направления развития страны.

Риск изменения конъюнктуры рынка связан с возникновением резких и неблагоприятных изменений на отдельных сегментах финансового рынка. Если банк имеет узкую специализацию и работает только на данном рынке, то такая ситуация существенно подрывает надёжность банка. Для универсальных банков потеря отдельных рынков менее болезненна, но тоже может явиться причиной сбоев в его работе.

Страновой риск зависит от политико-экономической стабильности стран-клиентов или стран-контрагентов, импортёров или экспортёров, работающих с данным банком.

Риск форс-мажорных обстоятельств зависит от наступления обстоятельств непреодолимой силы, возникающих в результате чрезвычайных и непредотвратимых событий (например, стихийное бедствие, война, эмбарго, введение валютных ограничений, забастовки и т.д.).

Данная классификация банковских рисков показывает общую картину влияния неблагоприятных факторов на современную банковскую систему.

Что же касается банковской системы России, то на сегодняшний день существует три источника риска.

Во-первых, это слишком активная экспансия банков в части кредитования населения. За год кредиты физическим лицам увеличились на 42,3%. При этом отношение всех платежей по погашению долга ко всем доходам превысило предкризисный максимум 2008 года. По данным на июнь 2012 года ежегодные платежи всех домохозяйств составляли 17% от их общего ежегодного дохода. Максимум 2008 года оценивался в 16,3% [2]. То есть сейчас мы имеем исторический максимум, и все говорит о том, что никаких подвижек в переломе этого тренда нет. Кредитная нагрузка продолжает расти. При этом устойчиво растёт и абсолютный объём просроченной задолженности. Если кредитование затормозится, то доля просрочки в кредитах вырастет.

Во-вторых, снижается отношение капитала к активам банков. К 1 июля был установлен абсолютный минимум – 13,8% [2]. Тенденция к снижению продолжится и дальше. Неблагополучие концентрируется в крупных частных банках, которые проводят авантюрную политику, направленную на максимизацию прибыли посредством выдачи огромного количества дорогих кредитов физическим лицам.

В-третьих, банки все больше берут короткие кредиты у ЦБ. Депозиты физических лиц растут медленно. Население приносит в банки меньше средств, чем забирает из него в виде кредитов. Банки используют для фондирования короткие кредиты ЦБ, то есть получается, что очень короткими пассивами фондируются длинные активы.

Из всего этого можно сделать вывод, что по масштабам кризис вряд ли будет таким, как в 2008 году, но, скорее всего, чуть больше, чем был в 2004 году. В центре поражения окажутся банки, которые увлеклись беззалоговыми кредитами и зависят от ЦБ, а это в основном крупные частные банки.

Так же необходимо сказать, что банковская система России подвержена значительному числу рисков, поскольку коммерческие банки слабо защищены от многочисленных, в том числе системных, рисков. Банковские риски занимают немало важную роль в российской банковской практике, поскольку именно сейчас в преддверьях нового нарастающего кризиса, опираясь на опыт прошлых лет, можно сгладить или даже предотвратить возможные потери, которые присущи банковской деятельности.

В заключении хочется отметить, что принятие рисков является основой банковского дела. Банки будут иметь успех тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Риск должен быть определен и измерен. Каждый банк должен разрабатывать собственную стратегию управления рисками, для того, чтобы своевременно и последовательно использовать все возможности развития банка и одновременно удерживать риски на приемлемом и управляемом уровне.

Список использованной литературы.

4. Севрук В.Т. Банковские риски. – М.: «Дело ЛТД», 2010. – 72 с.
5. Соловьев О.В. Горькая цена авантюризма [Электронный ресурс] // Эксперт. URL: <http://expert.ru/2012/09/10/gorkaya-tsena-avantyurizma/> (дата обращения 30.09.2012).
6. Ачкасов А.И. Активные операции коммерческих банков / Под ред. А.П. Носко. – М.: АО "Консалтбанкир", 2009. – 80 с.

СЕЛЬСКАЯ МОЛОДЕЖЬ КАК ОСНОВНОЙ КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

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 кадровой обеспеченностью сельского хозяйства страны, с закреплением высококвалифицированных работников на селе, с падением кадрового потенциала данной отрасли. На основании данных Федеральной службы государственной статистики, показана тенденция сокращения занятого в сельском хозяйстве трудоспособного населения. Отдельно проанализирована проблема непрестижности работы в сельскохозяйственной отрасли и роли сельской молодежи в развитии сельских территорий.

Сельское хозяйство – важнейшая отрасль экономики страны, тем более, когда речь идёт о России, богатой земельными ресурсами. Однако развитие этой отрасли напрямую зависит от кадрового потенциала. Молодые специалисты – аграрии, обладающие современными знаниями, необходимы сельскому хозяйству. Но стоит признать, что на сегодняшний день проблема дефицита кадров в сельском хозяйстве стоит достаточно остро. Особенностью современного состояния обеспеченности кадрами сельского хозяйства является то, что аграрный сектор экономики по-прежнему продолжает испытывать значительный недостаток в квалифицированных работниках.

Современному селу нужен грамотный крестьянин, готовый к переводу агропромышленного производства на инновационный путь развития, с использованием высоких технологий. Для реализации этой задачи потребуются высококвалифицированные специалисты нового поколения. На сегодняшний день на селе не хватает не только рабочих, но и управленцев – от доярок до руководителей хозяйств. В целом сельский рынок труда неоднороден по своей структуре, слабо регулируется федеральными органами исполнительной власти, на местах отсутствует адекватная его природе инфраструктура, наметился ряд других негативных тенденций [3, с. 49].

Молодёжь не едет на село по объективным причинам: низкая заработная плата, отсутствие жилья и возможности карьерного роста – всё это тормозит приток специалистов. Не секрет, что численность сельского населения за последние десятилетия сильно сократилась, особенно это касается населения трудоспособного возраста. Это не может не влиять на падение кадрового потенциала сельского хозяйства. По данным федеральной службы государственной статистики, число занятых в сельском хозяйстве страны с каждым годом снижается (см. табл.).

Оценка населением своего реального социально-экономического состояния основывается на анализе качества трудовой жизни, поскольку на работе человек проводит большую часть активного времени.

Труд в сельском хозяйстве из-за неудовлетворительных условий по-прежнему непривлекателен и не конкурентен с трудом в других сферах занятости; работник ни экономически, ни юридически, ни психологически не сформирован как самостоятельный субъект трудовых отношений; его основные усилия направлены на выживание. В итоге, изначально связать свою жизнь, свои надежды с перспективами раз-

вития сельского хозяйства заведомо проигрышная позиция. Практически все современные молодые люди села желают жить и работать в городе. Желание и стремление самореализоваться в условиях села у современной сельской молодежи, в основном, отсутствует. И все-таки определенная часть молодых людей хотела бы остаться в деревне, в сельской местности, трудиться на земле. Но отсутствие рабочих мест, низкая оплата труда, невысокий уровень социально-бытовых условий заставляют молодых людей уезжать в близлежащие города.

Таблица 1 – Занятое население в сельском и лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве и рыбоводстве относительно общего количества занятых по всем видам экономической деятельности, в процентах [4]

| Годы | Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство | Мужчины | Женщины |
|------|---|---------|---------|
| 2005 | 10,2 | 12,3 | 8,0 |
| 2006 | 10,0 | 12,1 | 7,8 |
| 2007 | 9,0 | 11,0 | 6,9 |
| 2008 | 8,6 | 10,5 | 6,7 |
| 2009 | 8,4 | 10,4 | 6,4 |
| 2010 | 7,9 | 10,0 | 5,7 |
| 2011 | 7,9 | 9,9 | 5,9 |

Социальное и профессиональное становление современной сельской молодежи проходит в условиях нестабильной работы агропредприятий, кризисного состояния производственной и социальной сфер села, системной деградации сельского социума. Современная сельская молодежь формируется в противоречивых условиях: с одной стороны, для нее открылись возможности, которых ранее не было у родителей, с другой – социальные условия жизни на селе являются сложными, непривлекательными, неперспективными для молодых людей.

В условиях современных преобразований происходящих в агропромышленном комплексе есть надежда того, что в ближайшее время на селе появятся социальные группы, заинтересованные в его развитии и способные внести материальный вклад в поддержание и развитие инженерной и социальной инфраструктуры.

Потенциально молодежь села представляет собой инновационный ресурс его социально-экономического и культурного развития, важнейший фактор материального и интеллектуального обновления российской деревни. Вопреки общему мнению, она вооружена знаниями, решительна, устремлена к созданию личного капитала, а значит, способна к самостоятельной деятельности, работе на земле, более информирована и готова к жизни на селе. Социокультурные характеристики подрастающего поколения (его ценности, жизненные установки, профессиональные интересы) во многом определяют параметры воспроизводства сельского социума, дальнейшее развитие сельских территорий России.

Инновационный потенциал сельской молодежи включает в себя: личностный потенциал, в виде соответствующих качеств, способностей, интересов личности; образовательный – знания, умения, навыки; трудовой – трудовые умения, обезличенные трудовые ресурсы; интеллектуальный – способности к мышлению, созиданию, созданию интеллектуальных продуктов; творческий – креативные компетентности.

Потенциал современной сельской молодежи кроется в том, что именно она может стать движущей силой в социально-экономических преобразованиях сельского социума, готовой работать по полученной специальности, способной к организации собственного дела в условиях села, своей семейной жизни, досуга [2, с. 34].

Проблема совершенствования кадрового потенциала входит в разряд стратегических, ключевых в деятельности всех государственных структур, управляющих производственно-хозяйственной жизнью страны. В условиях, которые сложились на данном этапе социально-экономического развития, краевые, областные и республиканские власти просто обязаны проводить активную социально-экономическую политику, учитывающую местные особенности и специфику. Следует отметить, что при минимуме благоприятных условий экономического развития народного хозяйства страны численность сельского населения неизбежно будет сокращаться, и именно молодые, энергичные, квалифицированные специалисты смогут поднять сельское хозяйство на новый уровень развития, вдохнуть новую жизнь в агропромышленный комплекс России, в обеспечение продовольственной безопасности страны.

Список использованной литературы.

1. Сёмин А.Н. О проблемах и мерах по улучшению закрепления молодых специалистов на селе // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 5 – С. 63–69.
2. Гурьянова М.П. Сельская молодежь и общество: кризис отношений // Педагогика. – 2011. – № 2. – С. 32–40.
3. Кузнецов В.В. Трудовой потенциал с/х территорий // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – №3. – С. 48–49.
4. Занятое население по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 27.09.2012).

ПРОБЛЕМЫ ГУМАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД РЕФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В.К. Зольников

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vova_zolnikov@mail.ru

Научный руководитель: Попова Л.Л., канд. филос. наук, доцент

Период любых изменений, реформ сложен для жизни всей организации, каждого ее сотрудника. Успех реформирования зависит от понимания каждым своей роли в этом процессе, требует гуманизации процесса управления. В полной мере это относится к Томскому политехническому университету, переживающему процесс модернизации.

Если бы мир не менялся столь стремительно, и конкуренция не была бы такой ожесточенной, то при переводе фирмы, организации на новые рельсы не пришлось бы расплачиваться столь дорого. Быстрое осуществление новых инициатив не может стать необходимым и достаточным условием успеха при относительной стабильности обстановки. Сегодняшняя проблема – это нестабильность, ставшая нормой жизни. Большинство экспертов согласны с тем, что в ближайшие несколько де-

сятелетий следует ожидать только усиления непостоянства и неожиданности изменений на арене деловой жизни.

Совершение любых ошибок, характерных для процесса кардинальной трансформации фирмы, организации чревато серьезными последствиями. Приводя к снижению темпов преобразований, порождая ненужное сопротивление, лишая работников надежды на скорое улучшение жизни, а иногда буквально удушая необходимые перемены, каждая из этих ошибок в состоянии лишить компанию возможности продавать товары и услуги по ценам, приемлемым для покупателя. Тогда ее бюджет приходится сокращать, часть сотрудников временно увольнять, а те, кто остается работать, испытывают сильный стресс. Последствия же всего этого как для семей рабочих и служащих, так и для местного населения бывают просто разрушительными.

Однако ошибки не фатальны, если знать о них и действовать умело, можно, либо вообще избежать оплошностей, либо значительно смягчить их неблагоприятные последствия. Ключ к успеху лежит в понимании того, почему организации сопротивляются назревшим реформам, что конкретно представляет собой многоэтапный процесс реформирования, способный преодолеть пагубную рутину. Необходимо осознание того, что руководители, способные направить процесс реформирования по социально безопасному пути, не могут не учитывать необходимости гуманизации – процесса создания атмосферы, в которой делается акцент на важности отдельной личности.

Томский политехнический университет – организация, в которой происходит реформирование в связи с обретением университетом нового статуса. Глобальной целью развития университета на период 2011–2015 гг. является его становление как национального исследовательского университета мирового уровня, ориентированного на кадровое обеспечение и разработку технологий для ресурсоэффективной экономики.

Сотрудники и студенты строят и развивают один из лучших в мире технических университетов, успех которого основан на профессионализме, творческом подходе и гармонии всего коллектива, являющегося единой командой.

Ценности университета:

- Свобода и смелость в расширении границ знаний в приоритетных областях науки для блага человечества при соблюдении профессиональной этики.

- Инновации в области науки и образования в стремлении к превосходству в профессиональной среде.

- Независимость мышления и творческий подход к решению стоящих перед университетом задач.

- Вовлеченность коллектива во все сферы деятельности университета, которая позволяет преподавателям, сотрудникам и студентам, настоящим и будущим, полностью достигнуть реализации своего потенциала.

- Сплоченность выпускников, студентов и сотрудников, основанная на вековых традициях университета.

- Корпоративная культура, обеспечивающая открытость и комфортную внутреннюю среду.

- Свобода личности, выражающаяся в отсутствии расовой, этнической, религиозной, гендерной и политической дискриминации.

Содержание данных ценностей, свидетельствуют о понимании гуманизации как важного фактора развития университета.

Для определения перспектив развития ТПУ был проведен анализ факторов его внешней и внутренней среды, анализ непосредственного окружения, SWOT-анализ университета.

Методология SWOT-анализа предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегий организации.

Таблица 1 – SWOT-анализ университета

| | <u>Возможности</u> | <u>Угрозы</u> |
|--|---|---|
| | 1. Привлечение большего количества абитуриентов 2. Развитие различных научных направлений | 1. Развитие конкурентов 2. Демографическая яма 3. Разнонаправленная политика Министерства образования и науки |
| <u>Сильные стороны</u> 1. Известный бренд 2. Предоставление широкого спектра услуг 3. Серьезный консолидированный бюджет университета | <i>1. Усилить рекламную кампанию университета во время приемной кампании. 2. Выделение дополнительных средств на стимулирование научной деятельности среди молодых ученых</i> | <i>1. Формирование положительного имиджа среди потенциальных абитуриентов. 2. Привлекать студентов из других стран. 3. Развивать международное сотрудничество</i> |
| <u>Слабые стороны</u> 1. Большое количество ППС свыше 60 лет 2. Отсутствие необходимого количества общежитий 3. Низкое качество комбината питания | <i>1. Привлечение молодых кадров для работы в разные научные направления. 2. Привлечь спонсорское финансирование для строительства общежитий для студентов. 3. Усилить контроль за комбинатом питания</i> | <i>1. Формировать положительный образ научной карьеры среди студентов. 2. Привлекать активно студентов к научной деятельности начиная с младших курсов</i> |

Таким образом, ключевыми направлениями развития университета по результатам SWOT-анализа являются:

1. Усиление рекламной деятельности во время приемной кампании
2. Выделение дополнительных средств на стимулирование научной деятельности среди молодых ученых
3. Привлечение молодых кадров для работы в разные научные направления
3. Привлечь спонсорское финансирование для строительства общежитий для студентов.
4. Усилить контроль за комбинатом питания.
4. Формирование положительного имиджа среди потенциальных абитуриентов.
5. Привлекать студентов из других стран.
6. Развивать международное сотрудничество.
7. Формировать положительный образ научной карьеры среди студентов.
8. Привлекать активно студентов к научной деятельности начиная с младших курсов.

Решение поставленных сложных задач возможно, прежде всего, при гуманизации управления, вовлечении всего коллектива университета в реализацию Програм-

мы развития ТПУ. Гуманизация управления – процесс, в результате которого все внимание уделяется человеку, как личности, развитию его творческого потенциала.

Список использованной литературы.

1. Организация и развитие молодежной науки в политехническом университете: монография / В.А. Власов, Л.М. Зольникова, Б.Б. Мойзес, А.А. Степанов; Томский политехнический университет. Том 1. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 221 с.

2. Миссия ТПУ [Электронный ресурс] // URL: <http://today.tpu.ru/meet-tpu/mission/> (дата обращения 03.09.2012).

3. Комплексная программа развития Национального исследовательского университета на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] // URL: <http://nru.tpu.ru/files/cdp-2011-2015.pdf> (дата обращения 03.09.2012).

КАРЬЕРНЫЕ УСТРЕМЛЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ ТОМСКИХ ВУЗОВ

В.С. Иванова

Томский политехнический университет, г. Томск
E-mail vcsoc@rambler.ru

В статье представлены результаты исследования, посвященного профессиональным стратегиям выпускников вузов г. Томска и месту предпринимательской деятельности в карьерных планах молодежи, как одного из факторов перехода к инновационной экономике. Называя и взвешивая привлекательные и непривлекательные стороны бизнеса, респонденты делают выбор не в пользу данного рода деятельности.

Современному российскому обществу для решения основной задачи – построение инновационной экономики необходимо интенсивное развитие предпринимательства, как одного из факторов инновационного пути развития. Одним из показателей стабильного состояния и развития предпринимательства является пополнение новыми членами данной социальной группы. Актуальность вопросов привлечения молодого поколения к данным процессам подтверждается стратегическими решениями в области молодежной политики, где государство пытается создавать условия для социализации и самореализации молодежи.

Ядром молодежного предпринимательства могли стать выпускники вузов, как категория социально активная, образованная и креативная, способная воплотить социальные проекты в реальность. Возникает вопрос – какова доля мотивированной студенческой молодежи, желающей заняться предпринимательством и каковы их ожидания относительно данного рода деятельности. Ответу на эти вопросы было посвящено одно из исследований, проведенного на кафедре социологии ТГУ, в ходе которого было опрошено более тысячи выпускников шести вузов г. Томска.

Если исходить из того, что предпринимательство, как важное явление современности, затрагивающее не только экономический, но и социальные аспекты жизни общества, имеет разнообразие интерпретаций среди исследователей и не однозначно оценивается в социально экономических науках, то закономерно, что в повседневном сознании россиян пока не сложились однородные представления о данном явлении. Происходит стереотипизация предпринимательства, причем ее компоненты (описа-

тельные и оценочные) полярны, противоречивы и неустойчивы, в целом стереотип предпринимательства – неконгруентен, т.е. нет согласованности не только среди населения России, но и в различных целевых группах. Наблюдать можно общую ригидность, негибкость представлений о бизнесе, в частности, и в группе молодых специалистов.

В рамках данной работы предпринимательство будет рассматриваться в ключе шумпетеровской теории, как инновационная деятельность, направленная на получение прибыли. Исходя из размышлений современных российских социологов [1, 2, 3], основными моделями предпринимательства являются следующие. «Модель личностной самореализации», ориентированной на достижение успеха, воплощение личностных ожиданий; далее, «стратификационная модель» наиболее типичная для нижних слоев и означающая ориентацию на продвижение по социальной лестнице и достижение престижного статуса. «Традиционная модель» предполагает преемственность поколений, династичность, связанная с традициями и историями семьи. «Транзитная модель» характеризуется поиском собственной ниши, но ее особенность в том, что при достижении успеха активность предпринимательства зачастую угасает. «Авантюрно-игровая» – вовлечение в предпринимательство происходит под действием азарта. «Нормативно-рациональная» свойственна новаторам, ориентированных на разнообразные новшества как технического, так и социального характера, а значит повышение прибыли осуществляется за счет улучшения технологий. И, наконец, «деструктивная модель», стоящая за рамками легального бизнеса, по мнению авторов данная модель была основной для российского общества 90-ых годов.

Что же молодые специалисты, выпускники вузов думают по поводу предпринимательства, связывают ли они свои карьерные устремления с этим видом деятельности. Выбор той или иной карьерной стратегии зависит от многих факторов, таких как общая политически-экономическая ситуация, ситуация на рынке труда в целом, ситуация в рамках той или иной профессиональной деятельности и так далее. Наряду с перечисленными факторами, которые относятся к внешним (объективным), можно выделить внутренние или субъективные (личностные) факторы, которые всецело зависят от личности выпускника, а также социальной среды его развития.

Основываясь на субъективных факторах, российские социологи предлагают различные типологии карьерных устремлений молодых специалистов [3]. Это и деление на пассивные и активные типы поведения: «активные» используют все доступные каналы для поиска интересующего их места работы, а «пассивные», как правило, выбирают тактику ожидания, и не редко выпускники с таким типом поведения после окончания вуза продолжают обучение по другой специальности, в другом учебном заведении. Соответственно, активному типу поведения соответствует поисково-новаторская модель поведения на рынке труда, а пассивному модель ожидания.

Гипотетически, исходя из перечисленных типологий, можно назвать основные компоненты модели выпускника, выбирающего в качестве своей карьерной стратегии предпринимательство. Во-первых, он способен к использованию всех возможных каналов для построения карьеры, в качестве таких каналов, в первую очередь выступает спектр программ по развитию молодежного предпринимательства, так же данный тип выпускника зачастую использует социальные связи (контакты своих родителей, преподавателей, друзей) для достижения поставленных целей. Во-вторых, он, как «решительные гедонисты», характеризуется повешенным уровнем риска, желанием экспериментировать, искать свободные виды деятельности (к примеру, фриланс), позволяющие с легкостью переходить из одной компании в другую. И, в-третьих, отличается высокой

профессиональной мобильностью, желанием преодолеть образовательный резонанс (учился на биолога, стал владельцем ночного клуба), т.е. с легкостью менять набор профессиональных ролей.

Главный вопрос, есть ли среди выпускников томских вузов данный типаж и насколько он распространен? Анализ функционирования бизнеса в нашем регионе, а также мнения экспертов позволил сформулировать основную гипотезу исследования: выпускники вузов далеки в своих намерениях от того, чтобы заняться предпринимательством. Из всего массива опрошенных лишь 4% рассматривали предпринимательство как возможную карьерную стратегию. Картина, относительно желающих заниматься предпринимательской деятельностью по ВУЗам, в которых обучались выпускники, также идентична. Чуть больше таких в архитектурно-строительном (6%) и политехническом (5%) университетах.

Если говорить о том, какая карьерная стратегия наиболее распространена среди респондентов, то это работа по найму в крупных (известных) фирмах. По мнению 65% опрошенных, работа по найму – это не просто их устремления, но та реальность, в которой они находятся в настоящее время. Так думают не только выпускники, но и эксперты: «молодежь больше делает ставку на устройство на приличную должность в большие корпорации, а-ля «Сбербанк», да еще и с позиции большой гарантии», или «молодые люди хотят работать в крупных компаниях, в государственных компаниях, ...или в администрации города, потому что здесь они чувствуют спокойствие. Молодежь отличается стремлением к высокому статусу и стабильности» (руководитель предприятия).

Что так отталкивает выпускников от занятия бизнесом? По данным опроса среди основных недостатков предпринимательской деятельности большинство (71% опрошенных) указывает на риски, без которых бизнес невозможен. По мнению каждого третьего респондента, предприниматель сталкивается со сложностями финансового и нормативного плана, находится в зависимости от внешних условий. Менее актуальными недостатками оказались большая степень ответственности (20%) и высокие требования к личным и профессиональным компетенциям (7%).

Несмотря на то, что доля желающих заняться бизнесом не велика, тем не менее, опрошенные называют и положительные характеристики предпринимательства: больше половины отмечают возможность выбора собственного пути развития, самостоятельность и финансовое благополучие. Несколько менее значительными для респондентов оказались возможность самореализации (47%) и занятие любимым делом (41%). Такие преимущества, как творческая компонента предпринимательства привлекает только каждого четвертого, а о престиже данного вида деятельности заявляют лишь 8% опрошенных.

Подводя итог, необходимо отметить, несмотря на то, что в Томской области есть программы развития молодежного предпринимательства, бизнес как карьерная стратегия не получила широкого распространения среди выпускников города Томска. Подобная ситуация в первую очередь объясняется внешними условиями (государственная политика), которые обуславливают и внутренние (намерения, устремления молодых). Государство пока не в состоянии обеспечить порядок, позволяющий индивидам обрести необходимую уверенность для выстраивания планов, программ своей жизни в институциональном поле предпринимательской деятельности. И этот же не выстроенный порядок или, наоборот, намеченный порядок вещей в повседневности не способствует формированию замыслов, выборов молодых в пользу бизнеса, в качестве будущей траектории своей и профессиональной и социально-экономической деятельности. Пока для

молодых бизнес – это не стабильная жизнь, это не только риск, но и возможный страх «потерять все».

Список использованной литературы.

1. Верховин В.И. Экономическая социология / В.И. Верховин, В.И. Зубков. – М.: Изд-во РУДН, 2002. – 459 с.
2. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте /А.И. Чепуренко. – М.: Наука, 2004. – 475 с.
3. Волкова Н.В. Типология карьерных стратегий молодых специалистов // СОЦИС. – 2006. – № 1. – С.142–147.

МАЛЫЙ БИЗНЕС И ВТО

М.Ю. Ильиных

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: meerkatze@sibmail.com

Научный руководитель: Селевич О.С., канд. экон. наук, доцент

Рассмотрены угрозы и выгоды малому бизнесу от вступления в ВТО, предложены меры по защите малого предпринимательства в новых условиях.

ВТО как правовая структура – это своеобразный кодекс поведения правительств при регулировании своей внешней торговли. Присоединяясь к этой организации, любая страна берет на себя обязательства выполнять все те нормы и правила, которые зафиксированы в правовом пакете, а также обязана привести национальное внешнеторговое законодательство в полное соответствие с ними.

Во вступлении в ВТО есть свои риски и издержки. Однако эта организация – только инструмент, и все будет зависеть от того, насколько эффективно мы научимся им пользоваться. От присоединения России к ВТО получают преимущества такие отрасли, как металлургия, нефтяная и газовая промышленность, производство химических удобрений, то есть более крупные сегменты бизнеса, в то время как машиностроение, пищевая и легкая промышленность, фармакология и розничная торговля проигрывают от ВТО [1]. В стратегии нашего присоединения к ВТО, к сожалению, слабо учтены интересы именно малого бизнеса, для которого членство в этой организации - одновременно и определенная опасность, и перспектива роста.

На данный момент мы только вступили в ВТО и малый бизнес пока не осознал всех возможностей и последствий, а также угроз и рисков, которые принесет для него присоединение России к ВТО и последующее открытие внутренних рынков для более конкурентоспособных международных предприятий.

Некоторые социологи рисуют «радужную» картинку малого бизнеса, которая выглядит примерно так: городской или сельский бизнесмен держит лесопилку или промышленную мастерскую, где трудятся в основном мигранты. Этакое римское обустройство общества. Прибыль вкладывается в развитие бизнеса, на внутреннем рынке все больше товаров отечественного производства, реализуются инновационные проекты, растет благосостояние и культурный уровень населения, укрепляется здоровье нации и повышается рождаемость и так далее, включая политическую ста-

бильность. Но на всем этом можно поставить «крест», существует сейчас риск, что нашего недоразвитого малого предпринимателя «пододвинет» креативный предприниматель из Европы, используя Россию, как рынок [2].

Стало заметно, что в последнее время произошел буквально взрыв интереса к России у представителей малого бизнеса европейских государств. Можно предположить, что они могут выйти на наш рынок и создать конкуренцию российским производителям. У них возможности больше, чем у нашего малого предпринимательства, хотя бы потому, что на Западе другая стоимость кредитов, более простой и легкий доступ к «длинным» деньгам, чем в России. А условия, в которых работают наши предприниматели, серьезно отличаются от тех, что существуют на Западе. Это и несравнимо высокая процентная ставка по кредитам, и другая ставка арендной платы. Если заранее не позаботиться об отечественном малом бизнесе, то можно дожидаться больших проблем [3].

Чем же грозит вступление в ВТО малому бизнесу? Всемирный банк оценивает выгоды России от вступления в ВТО в среднесрочной перспективе в 3,3% ВВП в год, или порядка 49 млрд долларов при расчете на основе ВВП 2010 года. При этом банк отмечает, что квалифицированные работники и городское население выиграют от вступления в ВТО больше, чем население страны в среднем, благодаря увеличению притока иностранных инвестиций в сектор бизнес-услуг.

Что касается субъектов Российской Федерации, то значительную выгоду получат все регионы страны, однако в наибольшей степени выиграют те, которые преуспеют в привлечении прямых иностранных инвестиций. По данным Всемирного банка, около 72% выгоды будет получено Россией в результате повышения качества услуг и снижения цен на них, что приведет к росту производительности и конкурентоспособности российских предприятий, которые получают доступ к более качественным услугам.

Между тем, снижение импортных пошлин несет как положительные, так и отрицательные последствия. С одной стороны, это приведет к снижению отпускных цен в России, что негативно повлияет на прибыль и объем выпуска предприятий. С другой стороны, увеличение спроса на импортную продукцию ослабит реальный курс рубля, однако цены на импортные товары и цены на аналогичные товары в России снизятся меньше, чем тарифные ставки, и, следовательно, негативное воздействие на российскую промышленность будет меньшим, указывают эксперты Всемирного банка.

В числе плюсов то, что снизится стоимость промежуточных товаров для отечественной промышленности. Произойдет расширение производственной деятельности во многих отраслях сферы услуг, так как эти отрасли станут более открытыми для прямых иностранных инвестиций. При этом иностранные компании, инвестирующие в Россию, будут нанимать на работу преимущественно российских граждан. Негативные последствия в виде сильного давления со стороны конкурентов и сокращение выпуска могут почувствовать те отрасли, в которых объем экспорта невелик.

Экономисты соглашаются с тем, что выгоды от вступления в ВТО будут смешанными: одни отрасли выиграют, другие могут серьезно пострадать. Такие отрасли, как сельхозпроизводство, легкая и пищевая промышленность, однозначно не смогут конкурировать с зарубежными производителями, прежде всего, из-за низкого технического уровня производства, изношенности оборудования и, наконец, природных условий, существенно влияющих на возможности бизнеса. Очень сомнительны перспективы автомобильной промышленности России, протекционистская политика

государства в отношении которой, по требованиям ВТО, должна быть в корне изменена. Таким образом, среднему бизнесмену придется поработать.

Как можно видеть, большинство малых предприятий в регионах России относится как раз к «проблемным» отраслям – тем, что могут не выдержать конкуренции с потоком импортных товаров. Следовательно, о своем будущем нужно позаботиться уже сейчас: вкладываться в создание качественного современного производства и модернизацию фондов.

Да, снижение или отмена ввозных пошлин ударят по целому ряду отраслей малого бизнеса. Ни для кого не секрет, что главные преимущества от вступления в ВТО получают тяжелая промышленность и крупный бизнес, в то время как всем остальным придется приложить немало усилий, чтобы выжить. Однако Россия 154 страна по счету, вступившая в ВТО – и надо отметить, что в предыдущих ста пятидесяти трех случаях экономических катастроф удалось избежать. Более чем вероятно, что солидная часть предприятий пройдет через смену собственников, но, как правило, винить в этом придется в первую очередь владельца, не слишком эффективно распоряжающегося собственностью [4].

Госорганам необходимо будет решать проблемы административных барьеров, к которым относятся технические стандарты, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке и снижать уровень коррупции в регионах. Также малому бизнесу нужно будет пользоваться государственной поддержкой, и участвовать в выработке новых правил международной торговли. Кроме того, важен иностранный опыт. Российскому бизнесу будет полезно перенять опыт тех стран, которые еще находятся на разных стадиях адаптации к новым требованиям. Среди них Китай, Бразилия, Чили, Израиль, Индия [1].

На региональном уровне можно сделать многое по защите интересов предпринимательства. Очевидно, что без субсидий из федерального и региональных бюджетов просто не выжить. Например, рассмотреть возможность принятия законов, которые бы предоставляли компенсацию на часть затрат субъектов малого предпринимательства, осуществляющих экспортную деятельность и производящих импортозамещающую продукцию, на участие в выставках, на аренду коммерческой недвижимости, на освобождение от налогов объектов интеллектуальной собственности, а также сохранить возможность пользоваться упрощенной схемой налогообложения. Кроме того, во время переговоров о вступлении в ВТО Россия добилась сохранения ввозных тарифов и квот по целому ряду «проблемных» направлений, прикрыв – хотя бы на какое-то время – например, производителей мяса.

Словом, рынок ждут потрясения, но поводов для паники пока нет. В конце концов, не все изменения – к худшему.

Список использованной литературы.

1. Российская газета [Электронный ресурс] // Российская газета RU.RG. 2012. URL: <http://www.rg.ru> (дата обращения 29.09.2012).
2. ВТО и российский малый бизнес [Электронный ресурс] // Сайт «Гайдпарк». 2012. URL: <http://gidepark.ru> (дата обращения 29.09.2012).
3. Саморегулирование [Электронный ресурс] // Электронный портал. 2012. URL: <http://sroportal.ru> (дата обращения 29.09.2012).
4. Линии Торговли [Электронный ресурс] // Рекламно-информационный журнал. 2012. URL: <http://www.linestorg.ru> (дата обращения 29.09.2012).

ПРОБЛЕМА НЕЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

А.С. Казаков

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

В настоящее время отечественная наука переживает не лучшие времена. Её потенциал раскрыт не полностью, но даже то, что имеем, используем лишь отчасти. Проблема неэффективного использования научного потенциала в наши дни остается актуальной. В статье рассмотрена структура занятых в научном секторе, а также предоставляется картина реального положения дел в данной сфере.

Научный потенциал страны представляет собой сеть научных организаций (научно-исследовательских, конструкторских, проектных институтов, а также исследовательских подразделений вузов), функционирующих в целях производства, распространения и внедрения в практику научных знаний, реализации научно-технической политики. Россия располагает достаточно крупным научным потенциалом.

В научных, конструкторских, проектных организациях занято примерно 730 тыс. человек, в том числе почти 104 тыс. докторов и кандидатов наук. В сфере науки трудится 1,2% всех занятых в экономике. Но если рассматривать структуру занятых в сфере науки более детально, то окажется, что фактически людей, занимающихся непосредственно исследованиями чуть больше половины от общего числа занятых в данной сфере. Остальные же: «вспомогательный персонал» – 190 тысяч, «технический» – 50 тысяч и прочий персонал – 120 тысяч [3]. Более того, около 40 процентов от общего числа исследователей, люди, перешагнувшие порог пенсионного возраста. По факту: число людей, которые будут продвигать науку в будущем, катастрофически ничтожно, цифра вряд ли перешагнет рубеж в 300 тысяч [1].

Стоит обратить внимание на существующую тенденцию по эмиграции большого числа ученых из России. Точное число уехавших определить невозможно, но разные источники приводят следующие цифры: за последние 10 лет от 500 до 800 тысяч российских ученых покинули страну для работы за рубежом. Исследование, проведенное в Гарвардском университете, предлагает более скромные оценки: за период после 1991 года Россию покинули от 10 до 30 тыс. ученых. А вот более поздние данные. Их приводит О.А. Ускова – президент Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий. Она пишет: «Только в 2009 году в рамках профессиональной эмиграции в США уехали 56 тысяч человек, в Израиль – около 13 тысяч, в Австралию – 12 тысяч, в Германию – 9 тысяч и в Канаду – 8 тысяч человек»[2]. Только за один год. Цифры, говорящие сами за себя.

Статистика также приводит плачевные данные. В таблице 1 приведены основные показатели по научно-технологическому потенциалу ведущих стран мира.

Таблица 1– Основные показатели по научно-технологическому потенциалу ведущих стран мира

| | Ед. изм. | Годы | США | ФРГ | Англия | Франция | Япония | КНР | Россия | Ю.Корея |
|------------------------|----------------------|------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Население | млн | 2009 | 314,7 | 82,2 | 61,6 | 62,3 | 127,2 | 1345,8 | 140,9 | 48,3 |
| ВВП | US\$ млрд | | 14 256,3 | 3 352,7 | 2 183,6 | 2 675,9 | 5 068,1 | 4 909,0 | 1 229,2 | 832,5 |
| Место | | | 1 | 4 | 6 | 5 | 2 | 3 | 12 | |
| Затраты на НИОКР | По ППС, US\$ млрд | 2009 | 398,2 | 84,0 | 40,4 | 48,0 | 148,8 | 120,6 | 33,4 | |
| Доля в ВВП | % | 2008 | 2,8 | 2,6 | 1,8 | 1,9 | 3,4 | 1,5 | 1,0 | 3,4 |
| Кол-во исследователей | тыс. | 2007 | 1 426 | 291 | 255 | 216 | 710 | 1 423 | 469 | 222 |
| Доля в мире | % | | 20,0 | 4,0 | 3,5 | 3,0 | 9,8 | 19,7 | 6,5 | 3,1 |
| | тыс. | 2009 | 1 413 | 312 | 235 | 229 | 657 | 1 592 | 422 | 236 |
| Кол-во опубл. статей | тыс. | 2008 | 272,9 | 76,4 | 71,3 | 57,1 | 74,6 | 105,0 | 27,1 | 32,8 |
| Доля в мире | % | | 27,7 | 7,7 | 7,2 | 5,8 | 7,6 | 10,6 | 2,7 | 3,3 |
| Место в мире | | | 1 | 3 | 5 | 6 | 4 | 2 | 14 | 12 |
| Кол-во патентов* | | 2006 | 19 883 | 4 947 | 2 033 | 2 208 | 13 264 | 259 | 84 | 1 037 |
| Доля в мире | % | | 41,8 | 10,4 | 4,3 | 4,6 | 27,9 | 0,5 | 0,2 | 2,2 |
| Пользователи Интернета | На 100 чел. | 2008 | 74 | 78 | 78 | 71 | 71 | 22 | 32 | 81 |
| ИРЧП** | Место (из 169 стран) | 2010 | 4 | 10 | 26 | 14 | 11 | 89 | 65 | 12 |
| СПЖ*** со дня рождения | Из 224 стран | 2008 | 78,1 | 79,1 | 78,9 | 80,9 | 82,1 | 73,2 | 66,0 | 78,6 |
| Место | | | 47 | 32 | 37 | 9 | 3 | 108 | 164 | 41 |
| | Из 223 стран | 2011 | 78,4 | 80,1 | 80,1 | 81,2 | 82,3 | 74,7 | 66,3 | 79,1 |
| Место | | | 50 | 27 | 29 | 13 | 5 | 96 | 163 | 41 |

Прим.: патенты* - вычислены на основе методики ОЭСР; ИРЧП** - индекс развития чел. потенциала; СПЖ*** - средняя продолжительность жизни; 2011 0 оценка.

Почти по всем показателям мы не в первых рядах. Невольно возникает вопрос: «а есть ли он, потенциал у российской науки?» Ответ безоговорочный: «да, есть». Просто так сложилось, что новшества никому не нужны. Для промышленников модернизация – это огромные издержки, которые возвратятся только в долгосрочной перспективе. История показывает, что, как правило, российские предприятия не строят далеко идущих планов. Небольшое количество предприятий переходят от отца к сыну, а для всех остальных сегодняшний день становится определяющим. Стоит ли говорить, что сырьевые гиганты не будут спонсировать разработку новых видов источников энергии. Для малого бизнеса инновации носят проблематичный характер – нет должного рынка сбыта. Исследования есть, а применения, внедрения в жизнь нет. Мы все катимся по намеченной колее, вне её лишь единицы.

В западных странах многие ученые сами продвигают свои исследования. Ученый – бизнесмен обычное явление для такой страны, как, например, Америка. В России же, ученые скорее аскеты. Возможно ли, что в ближайшем времени эта ситуация изменится, наверное, нет.

Список источников литературы.

1. Арин О.А. Разрушители мозга (О российской лженауке). – М.: Россия, 2011. – 206 с.

2. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] // Научный потенциал. 2011. URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/nauchnyu-potencial.html> (дата обращения 27.09.2012).

3. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс] // Численность персонала, занятого исследованиями и разработками. 2011. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm (дата обращения 26.09.2012).

4. The Organisation for Economic Co-operation and Development [Электронный ресурс] // Main Science and Technology Indicators. 2011. URL: <http://www.oecd.org/sti/scienceandtechnologypolicy/mainscienceandtechnologyindicators/msti2012edition.htm> (дата обращения 27.09.2012).

ВЛИЯНИЕ ГУМАНИЗАЦИИ ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА СОЦИОКУЛЬТУРНУЮ СИТУАЦИЮ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

А.А. Карташова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anianaumova@mail.ru

Социальная сфера современного общества столкнулась с массой негативных явлений. Известно, что образование и педагогическая наука активным образом могут повлиять на сложившуюся ситуацию. Однако, сама система образования не удовлетворяет основные потребности человека в воспитании, самореализации, профориентации и др. Представлены основные тенденции гуманизации образования. Показано, что гуманизация образования способна оказать положительное влияние как на отдельно взятого человека, так и на социокультурную ситуацию в современном обществе в целом.

Гуманизация образования рассматривалась во многих работах, но очень мало публикаций, в которых видно каким образом гуманизация образования повлияла на социокультурную ситуацию в современном обществе. Это очень важно, в связи с тем, что социальная сфера оказывает огромное влияние на экономическую, политическую и духовную.

Взаимосвязь развития социокультурной, нравственной, духовной сферы и сферы образования и воспитания не требуют доказательств. И если в стране по тем или иным причинам сложилась сложная ситуация в социальной сфере, то, несомненно, свой весомый «вклад» в сложившееся положение внесли и продолжают вносить и система образования и педагогическая наука.

Негативные явления в социальной сфере сводятся к следующим:

- резкое обострение межнациональных отношений, сопровождающееся насилием и жестокостью, распространением национальной нетерпимости в молодежной среде, в школе;
- экологический кризис как следствие бездумного отношения человека к окружающей среде;
- безудержный рост преступности;
- стремительное падение нравственности;
- растущие инфантильность и апатия человека;
- нарастание таких негативных явлений, как алкоголизм, наркомания, проституция, бродяжничество, особенно в молодежной среде;

- отсутствие элементарной правовой и политической культуры у значительной части населения страны;
- резкое падение престижа образования, культуры и профессиональной компетентности.

Эти и ряд других негативных явлений и процессов в обществе появились не сразу и не случайно. Они – результат серьезнейшей деформации основ морали в нашей стране. Но вместе с тем – это и следствие недостатков и просчетов в системе образования и педагогической науке.

Социально значимый и общественно привлекательный идеал – всестороннее, гармоничное развитие каждого человека. Но это был всего лишь лозунг, а не конкретная цель педагогической деятельности. А неконкретность целей воспитания и развития человека на практике привела к неконкретности средств достижения этих целей. Поэтому общество пришло к совершенно неэффективному виду воспитания – словесному, оторванному от реальной жизни. Расхождение между словом и делом – главный порок существующей системы воспитания и образования [1, с. 20].

Необходимо признать, что педагогическая наука в вопросах воспитания и образования долгое время лишь выполняла социальный заказ государства. В результате большинство школ фактически перестали выполнять свои основные социальные функции: обеспечение развития и реализации индивидуальных способностей учащихся, их социализацию, приобщение к культуре, профессиональное самоопределение. Как следствие этого, 90% старшеклассников не рассматривают обучение в школе как средство развития и реализации своих способностей, около 85% считают, что школа не дает им реальных ориентиров для жизненного самоопределения, 83% не считают школу местом, где они приобщаются к культуре, и наконец, 90% не считают, что в школе они получили достаточные знания, умения и навыки для полноценной профориентации, последующей учебы и работы.

«Известно, что психическое развитие детей зависит от характера, содержания и организации учебных программ» [2, с. 26].

Хотя современная школа и предлагает огромный выбор альтернативных учебных курсов и программ развивающего обучения, которые ставят своей целью совершенствование мыслительной деятельности учащихся, формирование потребности и умения учиться. Но это многообразие вызывает к жизни и массу проблем, связанных с поиском критериев эффективности педагогических воздействий, с оценкой состояния образовательной среды, изучением и учетом психологических закономерностей развития школьников [3, с. 68–69].

Поэтому актуальным вопросом становится гуманизация образования, которое воспитывает общечеловеческие ценности, признает право на свободу, счастье, развитие и проявление человеческих способностей.

В гуманизации образования можно выделить следующие закономерности:

1. Образование как процесс становления психических свойств и функций обусловлен взаимодействиями растущего человека со взрослыми и социальной средой. Психологические явления, отмечал С.Л.Рубинштейн, возникают в процессе взаимодействия человека с миром [4, с. 600].

2. Среди гуманистических тенденций функционирования и развития системы образования можно выделить главную – ориентацию на развитие личности. Чем гармоничнее будет общекультурное, социально-нравственное и профессиональное развитие личности, тем более свободным и творческим будет становиться человек.

3. Образование будет удовлетворять личные запросы, если оно, согласно Л.С. Выготскому, ориентировано на «зону ближайшего развития», то есть на психические функции, которые уже созрели у ребенка и готовы к дальнейшему развитию [5, с. 82].

4. Сегодня есть реальная возможность дать человеку овладеть не только базовыми профессиональными знаниями, но и общечеловеческой культурой, на основе которой возможно развитие всех сторон личности, учет ее субъективных потребностей и объективных условий, связанных с материальной базой и кадровым потенциалом образования. Развитие личности в гармонии с общечеловеческой культурой зависит от уровня освоения базовой гуманитарной культуры. Этой закономерностью обусловлен культурологический подход к отбору содержания образования. В этой связи самоопределение личности в мировой культуре - стержневая линия гуманизация содержания образования.

5. Культура реализует свою функцию развития личности только в том случае, если она активизирует, побуждает человека к деятельности. Чем разнообразнее и продуктивнее значимая для личности деятельность, тем эффективнее происходит овладение общечеловеческой и профессиональной культурой.

6. Гуманизация образования в значительной степени связана с реализацией принципа профессионально-этической взаимответственности. Готовность участников педагогического процесса принять на себя заботы других людей неизбежно определяется степенью сформированности гуманистического образа жизни. Данный принцип требует такого уровня внутренней собранности личности, при которой человек не идет на поводу обстоятельств, складывающихся в педагогическом процессе. Личность сама может творить эти обстоятельства, вырабатывать свою стратегию, сознательно и планомерно совершенствовать себя.

Такое образование, несомненно, окажет положительное влияние как на отдельно взятого человека, так и на социокультурную ситуацию в современном обществе в целом.

Список использованной литературы.

1. Гершунский Б.С. Россия: образование и будущее. – Челябинск, 1993. – С. 20.
2. Приклонских И.В. Стандартизация непредметной методики диагностики уровня развития основ теоретического мышления младших школьников // Учительская газета. – 2005. – С. 26.
3. Анастази А. Психологическое тестирование. – М., 1999. – С. 68–69.
4. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – М.: Просвещение, 1946. – 600 с.
5. Выгодский Л.С. Педагогическая психология. – М.: Педагогика, 1991 – С. 82.

РАЗВИТИЕ МОБИЛЬНОЙ КОММЕРЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О.А. Кирекова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: Olga.Kirekova@mail.ru

Научный руководитель: Попова Л.Л., канд. филос. наук, доцент

Развитие современных телекоммуникаций предоставляет широкий спектр возможностей. Одним из направлений развития является мобильная коммерция. Мобильная коммерция делает пользователя независимым, не привязанным к стационарным устройствам, предоставляя возможности совершать покупки, проводить платежи, принимать участие в аукционах, оплачивать коммунальные и прочие услуги при наличии одного только мобильного телефона или карманного компьютера.

Вы не замечали, что со временем мир ускоряется? Людям некогда тратить время зря, им необходимо двигаться в такт своему миру. А как же прогресс? Поход по магазинам становится непозволительной роскошью, и в ответ на это процветают электронные магазины. А что же делать с оплатой товаров и услуг? Некоторым людям не хватает времени даже присесть и произвести оплату, или же дойти до ближайшего банковского офиса. На помощь приходит мобильная коммерция (mCommerce).

Наиболее часто используемым определением мобильной коммерции является определение Lehman Brothers (американского инвестиционного банка). Мобильная коммерция – это использование мобильных портативных устройств для общения, развлечения, получения и передачи информации, совершения транзакций через общественные и частные сети [1].

Мобильная коммерция развивается быстрыми темпами. На сегодняшний день услуги по принципу мобильной коммерции предоставляют четыре оператора России: Билайн, МТС, Мегафон и Tele2. Максимальный размер платежа во всех случаях – до 15 000 рублей. Многие компании-агрегаторы микроплатежей предоставляют возможность широкого использования технологии для обработки платежей в Интернет-магазинах.

В 2012 году операторы «большой тройки» ожидают увеличения оборота мобильной коммерции в 2 раза, до 40 млрд. рублей. Огромный вклад в развитие мобильной коммерции внес «ВымпелКом». Ежемесячно прирост платежей и уникальных пользователей мобильной коммерции составляет 10%. Менее чем за год через систему было сделано 5 млн. платежей за услуги мобильной связи.

Вместе с развитием мобильной коммерции в России растут и доходы операторов от мобильных платежей в мире в среднем на 86% в год и достигнут 5,4 млрд долларов в 2013 году. Наиболее быстрыми темпами, по оценке Informa Telecoms & Media, станут увеличиваться сегменты денежных переводов (на 157% в год в среднем до 2013 года) и удаленных платежей (на 72% в год в среднем до 2013 года) [2].

Наиболее простым способом осуществления мобильных платежей являются платежи через операторский центр. С мобильного телефона совершается звонок в автоматизированный телефонный центр, где осуществляется аутентификация, выбор получателя и указание суммы платежа (с использованием цифровых клавиш в режиме тонального набора). Другим вариантом передачи данной информации процессинговой компании является использование SMS-сообщений (Short Message Service – услуги коротких сообщений). Как правило, для использования данной услуги

необходимо предварительное установление отношений между операторским центром или процессинговой компанией, плательщиками (открытие счета, получение паролей для идентификации, указание банковских реквизитов получателей платежей и т.д.) и получателями. Некоторые авторы называют данную услугу телефонным банкингом.

Остальные способы осуществления мобильных взаиморасчетов предполагают использование для целей аутентификации, хранения, обработки (в том числе шифрования) и передачи информации специализированного микропроцессорного оборудования. Обычно, предназначенная для мобильных платежей, телефонная трубка содержит две микросхемы, каждая из которых имеет память и микропроцессор: первая стандартная, расположенная на SIM-карте оператора мобильной связи, и вторая, содержащая всю банковскую информацию пользователя. Эта вторая микросхема может быть активирована только при помощи специального ПИН-кода, который и делает из телефона аналог пластиковой карты и POS-терминала одновременно. Таким образом, мобильные транзакции отличаются от обыкновенных Интернет-транзакций, в которых не используется ни паролей, ни кодов, а только реквизиты пластиковой карты, более высоким уровнем безопасности.

Финансовая информация в таких системах передается в виде SMS-сообщений. Этот способ передачи информации является более удобным, простым и экономичным для конечного пользователя поскольку:

1. имеет низкую стоимость;
2. имеет функцию подтверждения доставки сообщения по назначению;
3. не требует использования дорогостоящих каналов связи;
4. поступает абоненту даже в том случае, если речевой канал занят.

Перечисленные технологии мобильных транзакций используют разные методы, но строятся на едином фундаменте: уникальный номер телефона и секретный код или номер пластиковой карты, которые используются вместе как в традиционных магазинах, так и в Интернет-коммерции [2].

Мобильная коммерция обладает значительным потенциалом:

1. повсеместный доступ (мобильный телефон стал привычной вещью, которая всегда с собой);
2. отсутствие ограничений (для того чтобы получить почту, прочитать необходимую информацию, совершить покупку не нужно находиться рядом с компьютером или Интернет-терминалом, достаточно одного мобильного телефона);
3. локализация (такие технологии, как GPS – Global Positioning System, позволяют получить доступ к информации, которая относится к заданному региону);
4. персонализация (телефон – персональное устройство, по которому можно идентифицировать владельца. Возможность выстраивания отношений с каждым отдельным клиентом является одной из сильных сторон мобильной коммерции).

Но, к сожалению, помимо преимуществ имеется и ряд недостатков:

1. ограничения, связанные с пропускной способностью сетей. Сети третьего поколения обещают пропускную способность, сопоставимую с пропускной способностью проводного Интернета;
2. размеры экрана. Даже при увеличении экрана мобильного телефона и улучшении его технических характеристик он все равно останется маленьким. Не слишком удобным будет и набор текста. Однако существуют преимущества использования телефона в таких ситуациях, как регистрация в аэропорту, использование в качестве платежного терминала при покупках, то есть там, где эти

свойства не играют существенной роли. В тоже время таких недостатков, как небольшой экран и неудобный ввод текста, можно избежать, используя телефон в паре с ноутбуком или карманным компьютером [1].

Также развитию мобильной коммерции препятствуют и следующие проблемы рынка:

- макроэкономические факторы – стагнация мировой экономики может повлиять на инвестиции в развитие новых технологий и на покупательскую способность потребителей;
- низкие темпы проникновения мобильной коммерции в повседневную жизнь потребителей: им требуется больше времени на то, чтобы привыкнуть к кошельку в их мобильном телефоне;
- вопросы безопасности и конфиденциальности – индустрии необходимо серьезно и эффективно подойти к предотвращению мошенничества в мобильной коммерции [3].

Развитие мобильной коммерции является высоко рентабельным сектором. Люди уже готовы к активному внедрению технологий мобильных оплат. Разработчики мобильных устройств и сервисов мобильной коммерции ведут активную работу по устранению недостатков, смущающих пользователей мобильной коммерции. Активное развитие мобильной коммерции – это уверенный шаг в будущее.

Список использованной литературы.

1. Макаревич Н. Мобильная коммерция [Электронный ресурс] // Информационно-консалтинговый центр по электронному бизнесу e-commerce.ru. 2001. URL: http://www.e-commerce.ru/biz_tech/implementation/mcommerce/preamble.html (дата обращения: 07.10.2012 г.).

2. Гайдук А. Мобильная коммерция [Электронный ресурс] // Обзор электронной коммерции elcomrevue.ru. 2012. URL: <http://elcomrevue.ru/?p=474> (дата обращения: 07.10.2012 г.).

3. Хрусталеv И. Победители рынка мобильной коммерции уже известны [Электронный ресурс] // Онлайн-издание content-review.com. 2012. URL: <http://www.content-review.com/articles/18614/> (дата обращения: 07.10.2012 г.).

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ОПЛАТЕ ТРУДА

Е.К. Клавдиева, Л.М. Борисова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: l.clawdiewa2010@yandex.ru

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

Под гендером понимается биологический признак, согласно которому происходит деление на мужчин и женщин. Разграничение также касается и выполняемых ими функций, ролей.

Мужчина с давних времен считается «добытчиком» и защитником семьи, женщина – хранительницей домашнего очага. Однако в современном мире все большую популярность приобретает образ так называемой деловой женщины: независимой, сильной и волевой. Цели у такого типа женщин – удачное построение ка-

рьеры, служебный рост, признание коллегами, повышение квалификации, получение дополнительного образования, расширение своего кругозора, эрудированности, творческой стороны.[1]

Однако, несмотря на положительные, ярко выраженные цели, заработная плата женщин во многих случаях остается ниже, чем у мужчин. Мала доля женщин на управленческих должностях, в политике. Например, в России, в 2008 году, по данным Росстата, мужчин, занятых в органах власти и в органах управления было на 1279000 человек больше, чем женщин. В течение 2009 года разница уменьшилась на 22000 человек, а на конец 2010 года произошло уменьшение еще на 3000 человек.

Среди представителей высшего уровня квалификации в области естественных и технических наук также преобладают мужчины и на 2010 год преобладание – 1120000 человек. Количество работников – мужчин на 2010 год больше и в следующих областях (в скобках указана разница): физическое и инженерное направления деятельности (1115000 чел.); жилищно-коммунальное хозяйство (124000 чел.); рабочие кино- и телестудий, рекламных и реставрационных фирм (7000 чел.). Работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыболовства и рыбоводства (38000 чел.); рабочие металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности (3250000 чел.). Также это рабочие художественных промыслов (31000 чел.); профессии рабочих транспорта и связи (437000 чел.); водители и машинисты подвижного оборудования (6328 чел.); неквалифицированные рабочие сельского, лесного хозяйств (228000 чел.); неквалифицированные рабочие, занятые в геологии, разведке недр (175000 чел.).

Следует отметить, что во многих областях деятельности количество занятых женщин преобладает над количеством занятых мужчин (в скобках указана разница на 2010 год). Вот некоторые из них: специалисты высшего уровня квалификации в области биологических и сельскохозяйственных наук и здравоохранения (414000 человек); специалисты высшего уровня квалификации в области образования (1553000 чел.). Прочие специалисты высшего уровня квалификации (2276000 чел.); специалисты среднего уровня квалификации и вспомогательный персонал естественных наук и здравоохранения (1982000 чел.); специалисты среднего уровня квалификации в сфере образования (1347000 чел.). А также: средний персонал в области финансово-экономической, социальной и административной деятельности (1327000 чел.); работники, занятые подготовкой информации, учетом (1050). Работники сферы обслуживания (569000 чел.); продавцы, демонстраторы товаров, демонстраторы одежды (3420000 чел.).[2]

Так ли обоснована данная дифференциация? По большей части, да, так как деление действительно основывается на физиологических и психологических особенностях человека. И, правда, сложно представить женщину в роли дальнбойщика, а мужчину в роли социального работника, ухаживающего за пожилыми людьми.

Тем не менее, если не брать в оборот такие крайности, а рассмотреть, например, руководящие должности, то здесь уже имеет место необоснованная дифференциация заработных плат по гендерному признаку. Директора организаций говорят о том, что женщины при устройстве на руководящие должности заведомо согласны на более низкую оплату труда, что связано со стереотипом мужчины-руководителя. Эта неуверенность приводит к тому, что женщины получают меньшие деньги за ту же проделанную работу, что и мужчины.

Давайте рассмотрим некоторые статистические данные. Речь пойдет об отношении заработной платы женщин к заработной плате мужчин по данным обследо-

ния Росстата на 2011 год (в процентах). В таком виде экономической деятельности как добыча полезных ископаемых отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин составляет 74,6%; в обрабатывающих производствах – 70,1 %; в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 82,9 %. В строительстве – 85,8 %; в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 67,5 %. В таком виде бизнеса как гостиницы и рестораны – 76,1 %, в транспорте и связи – 72,0 %, в операциях с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – 78,4%. В области научных исследований и разработок – 70,8 %, в образовании – 89,0 %, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 83,3 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что доминирование «мужской» заработной платы имеет место даже в тех сферах, где наблюдается существенное преобладание количества работников – женщин. Однако следует отметить, что по сравнению, например, с 2005 годом в 2011 году процент отношения заработной платы женщин к заработной плате мужчин увеличивается, исключения составляют сфера оптовой и розничной торговли (уменьшение на 0,9 %) и сфера здравоохранения и предоставления социальных услуг (уменьшение на 1,3 %).[3]

Список использованной литературы.

1. Кривонос Г.А. Что такое гендер? Ложные представления о гендере. Гендерные различия [Электронный ресурс] // Психологический информационный ресурс. 2009-2011. URL: <http://www.sevpsiport.com/psistatii/364-5-lognih-predstavlenii-o-gendere-cto-takoe-gender-gendernie-razlichia> (дата обращения 19.06.2012).

2. Занятое население по занятиям на основной работе [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. 2001-2012. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages/ (дата обращения 19.06.2012).

3. Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин по обследованным видам экономической деятельности [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. 2001–2012. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages/ (дата обращения 19.06.2012).

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ

А.С. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anastasia.kozlova.tomsk@gmail.com

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

Для Российского Севера 1990–2000-е гг. оказались не лучшим периодом в демографическом развитии. Переход экономики страны на рыночные принципы, изменение роли государства в развитии и освоении северных районов привели здесь к существенному сокращению численности населения и трудовых ресурсов. Динамика численности населения Российского Севера последние 18 лет в основном определялась миграционной убылью населения. Отрицательная миграционная динамика характерна как для Европейского, так и Азиатского Севера. Однако Азиатский Север, в отличие от Европейского, на протяжении всего рассматриваемого времени отличается стабильным положительным естественным приростом.

На протяжении всей истории освоения Российского Севера в решении проблемы обеспечения предприятий человеческими ресурсами особое значение имела миграция. Дело в том, что природные богатства имеют свойства залегать вдали от обжитых районов страны. Для их вовлечения в хозяйственный оборот приходится привлекать колоссальное количество людей. В таких районах складывается ситуация, когда пришлое население начинает в десятки и сотни раз превосходить по численности аборигенное население.

В период с 1990 по 2009 г. численность населения Севера России уменьшилась с 9 млн. 807 тыс. до 8 млн. 204 тыс. человек, т.е. совокупные потери северных территорий составили 1 млн. 603 тыс. человек. При этом на европейскую часть Российского Севера приходится 65,9% потерь, на азиатскую – 34,1%. Если в начале 1980-х гг. на долю Европейского Севера приходилось более 50 общей численности населения, то к 2009 г. – 45,7%. Таким образом, можно отметить, что с середины 1980-х гг. население Азиатского Севера стало превосходить по численности и по доле население Европейского Севера.

Сегодня роль миграции также велика. Но если в начальный период экстенсивного освоения Севера миграции способствовали росту населения, то сегодня они, наоборот, «съедают» значительную часть населения северных территорий.

Для каждого периода освоения Севера был характерен свой специфический подход. Например, разработчики миграционной политики 1920–1930-х гг. полагали, что при «привлечении населения в северные районы» большая часть или почти все останутся жить и работать на Севере. В этом плане представляет интерес опыт переселенческой политики, накопленный в период нэпа правительством Республики Карелия и Транспортно-промышленным колонизационным комбинатом Мурманской железной дороги.

В 1923 г. Мурманская железная дорога получила в своё распоряжение сроком на 10 лет территорию размером 3,3 млн. гектаров вдоль трассы от Петрозаводска до Мурманска. На этой малообжитой территории колонизационный отдел Мурманской железной дороги и Транспортно-промышленный комбинат МЖД развернули активную экономическую деятельность. Основную часть поступлений в Колонизационный фонд дороги составляла попенная плата за лес. Основная часть денег шла на землеустройство, мелиорацию, обустройство переселенцев.

Первое время были сомнения, найдутся ли желающие переселяться в необжитой северный край. Однако желающих устроиться на колонизационных землях оказалось больше, чем имелось возможностей принять. Опыт показал, что наиболее прочными переселенцами являлись лица, прибывшие на заработки и привычные к северному климату – 55,6% прибывших были выходцами из Северо-Западного района (входили: Череповецкая, Петроградская, Новгородская, Псковская, Мурманская губернии и Карельская АССР), в том числе 35% – из Карелии.

Для переселенцев был установлен ряд льгот: они освобождались на 10 лет от воинской повинности, переезд на новое место жительства осуществлялся за счёт Колонизационного фонда, всем переселенцам предоставлялось право бесплатной вырубке леса для строительных нужд, выдавались материальные и денежные ссуды на строительство дома и мелиоративные работы.

Каждая переселившаяся семья была обязана в течение первых двух лет построить себе дом, а до постройки дома оплачивать за свой счёт нанимаемое жильё. Будущий переселенец должен был обладать определённым капиталом для устройства на новом месте. На постройку одного только дома требовалось потратить от 1 тыс. до 2,5 тыс. руб. Как правило, дома выстраивались площадью 10x12 м из двух половин, одну из которых сдавали внаём. К концу 1920-х гг. около 75% всех переселенцев жили в своих домах и только около 3% не приступили к строительству жилья. Для начала успешного ведения хозяйства у переселенца должны были быть в наличии лошадь или корова, сельскохозяйственный и промысловый инвентарь. На практике крупный рогатый скот имели около 46%, мелкий домашний скот – около 42%, лошадей – только 9% прибывших.

Переселенец в Карелии с самого начала находился в тяжёлых условиях. Он приезжал на место, где нередко не был расчищен даже лес, не было ни жилья, ни дорог. В переселенческих посёлках жители сами устраивали торговые лавки, сообща организовывали базарный день, строили бани. В 1920-е гг. акцент делался на том, чтобы переселенец мог закрепиться в суровых условиях Севера. Поэтому каждый новый дом, построенный колонистом, рассматривался как новый шаг к хозяйственному и экономическому пробуждению края, к развитию в нём культуры [1].

Заслуживает внимания опыт формирования населения северных территорий в 1930-е гг. В 1930 г. Г. Ягода высказал идею колонизации Севера и освоения колоссальных природных ресурсов путём создания тюрем и лагерей, а также сети колонизационных посёлков. Потоки принудительной миграции направлялись с 1931 г. уже более осознанно, с учётом целей и задач осуществления экономической (колонизационной) политики.

Отныне в балансе рабочей силы, требуемой для освоения восточных территорий страны, спецконтингент играл важную, а в реализации ряда народнохозяйственных программ во многом решающую роль. Население, доставленное таким образом, поражалось в гражданских правах и не могло покинуть место своей «прописки». Однако через какое-то время срок высылки истекал и спецпоселенцы стремились вернуться в родные края.

Местные партийные органы, обеспокоенные возможностью спецпоселенцев уехать, в результате чего могла обостриться ситуация с рабочей силой на основном участке – лесозаготовке, предлагали для закрепления спецпоселенцев на производстве форсировать строительство индивидуальных домов с предоставлением бес-

платных лесоматериалов, продавать им по льготной цене скот в индивидуальное пользование, наладить через школы политико-просветительскую работу. [2]

Реакцией ЦИК СССР на такое положение дел было запрещение выезда из мест поселения лицам, восстановленным в гражданских правах, им лишь разрешили менять место работы и место жительства в пределах административного района.

Примечательно, что уже на заре освоения Севера партийные органы стали понимать, что для закрепления населения в районах хозяйственного освоения нужны меры экономического и иного порядка.

Проблема закрепления населения в районах Севера сохранила своё значение и в последующие годы. Пришло понимание, что разрешение проблемы межрайонного перераспределения трудовых ресурсов и создания постоянного оседлого населения во вновь осваиваемых районах Севера, Сибири и Дальнего Востока зависит от различных факторов. [3]

Посмотреть, как «работают» факторы миграции на практике, можно на примере причин прибытия-выбытия населения по регионам Севера. Анализ начнём с причин, по которым население приезжает на Север жить и работать.

Среди набора предложенных мигрантам причин приезда они на первое место поставили «причины личного, семейного характера» – 48,3%; каждый четвёртый указал причину «в связи с работой» – 25,5%; на третьем месте – «возвращение к прежнему месту жительства» – 12,3% и на четвёртом месте – «в связи с учёбой» – 8,8%. Причины приезда на Азиатский Север совпадают с рангом причин приезда в целом по Северу России. Европейский Север имеет иной ранг значимости причин. На втором месте стоит причина «в связи с учёбой» – 15,2%; на третьем – «в связи с работой» – 14,7%; на четвёртом месте – «возвращение к прежнему месту жительства» – 13,9%. Как видно, на Европейский Север, как более обжитой, приезжают больше учиться, чем работать.

Хорошо известно, что нереализованные потребности побуждают население менять либо место работы, либо место жительства, либо то и другое одновременно. Поэтому следует отметить причины, по которым население покидает Север.

Основных причин отъезда с Российского Севера всего четыре: 1) причины личного, семейного характера – 56%; 2) возвращение к прежнему месту жительства – 12,6%; 3) в связи с учёбой – 12,3%; 4) в связи с работой – 12,1%. На Азиатском Севере на третьем месте стоит причина «в связи с работой», а на четвёртом месте – «в связи с учёбой». Европейский Север имеет отличительный набор причин отъезда. На первом месте стоят общие для всех «причины личного, семейного характера» – 58,1%; на втором месте – «в связи с учёбой» – 14,7% (в целом по Северу – 3-е место); на третьем – «возвращение к прежнему месту жительства» – 10,5%; на четвёртом месте – «в связи с работой» – 9,6% [4].

Актуальным остается вопрос о механизме формирования населения в районах нового хозяйственного освоения, а для хозяйствующих субъектов – об обеспечении их человеческими ресурсами. Практика показывает, что в новых рыночных условиях прежние весьма эффективные методы привлечения населения в северные районы страны не срабатывают. Исключение составляют отдельные территории, подобные Усинскому району Республики Коми и Ханты-Мансийскому АО – Югра Тюменской области. Но это районы, где имеется мощная ресурсно-экономическая база (нефть, газ, никель, алмазы, апатиты), островки сравнительного благополучия среди огромных массивов страдающих территорий [5].

Сегодня стоит задача определить, через воздействие на какие факторы можно с меньшими экономическими и социальными издержками осваивать районы нового хозяйственного освоения, поддерживать численность населения в освоенных, но по-прежнему имеющих важное стратегическое значение районах Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Список использованной литературы.

1. Филимончик С.Н. Миграционные процессы в Карелии в годы нэпа / С.Н. Филимончик // Историческая демография. – 2009. – №3. – С. 30–35.
2. Игнатова Н.В. Спецпереселенцы в Республике Коми в 1930 – 1950-е гг. / Н.В. Игнатова. – Сыктывкар, 2009. – 192 с.
3. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика / Л.Л. Рыбаковский. – М.: Наука, 1987. – 200 с.
4. Рыбаковский Л.Л. Факторы миграции / Л.Л. Рыбаковский // Демографический понятийный словарь / под ред. проф. Л.Л. Рыбаковского. – М.: ЦСП, 2003. – 352 с.
5. Агранат Г.А. Жаркие проблемы Севера / Г.А. Агранат // ЭКО. – 2004. – №1. – С. 21–28.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ СТРАН БРИКС И ЕС

А.М. Козлова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: ann91@sibmail.com

Научный руководитель: Плужник М.В., ассистент

В данной статье были рассмотрены страны БРИКС. Установлено место, которое занимает Россия среди этих стран. Проведен анализ инфляционных процессов: России, стран БРИКС и ЕС. В статье был показан ежемесячный уровень инфляции в России, представлен прогноз на 2012 год.

Государства, которые раньше принято было считать развивающимися странами Третьего мира, стремительно становятся экономическими гигантами. БРИК: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка – пять рынков, каждый со своими уникальными особенностями (Бразилия – богата сельскохозяйственной продукцией; Россия – крупнейший в мире экспортёр минеральных ресурсов; Индия – дешёвые интеллектуальные ресурсы; Китай – обладатель дешёвых трудовых ресурсов; Южно-Африканская республика – природные ресурсы), но при этом их объединяет потенциал, порожденный изменениями в политических системах этих стран. В результате этих изменений возник потребительский спрос, который формируют 43% населения всего мира. [8]

Инфляция в странах с быстрорастущей экономикой традиционно выше, чем в развитых странах. В странах, где экономика растёт высокими темпами, выше предпринимательская активность. Потребительский спрос и благосостояние граждан здесь также растут пропорционально экономическому росту – поэтому инфляция складывается не только из объективных факторов типа мирового роста цен на энергоносители, но и частично компенсирует избыток денежных средств внутри стран.

В начале 2012 года экономисты обратили внимание на то, что в странах БРИКС происходит замедление темпов инфляции – ее уровень везде оказался чуть ниже официальных прогнозов или полностью с ними совпал, что бывает далеко не всегда. Однако, по итогам 2012 года картина, скорее всего, кардинально изменится – в сторону более высокого роста, нежели запланировано.

Самый высокий уровень инфляции среди стран БРИКС: в Индии, в марте 2012 года годовой показатель инфляции оказался чуть ниже ожиданий – 6,8% (2011 год – 7,47%). Однако уже сейчас эксперты говорят о том, что для правительства страны будет серьезной и почти невыполнимой задачей не увеличить этот показатель до конца года из-за повышения цен на энергоносители и слабой рупии. [1]

Примерно такая же картина в Южной Африке и Бразилии. В Южной Африке по состоянию на март годовая инфляция – 6% (2011 год - 6,2%). В Бразилии на конец марта инфляция вполне укладывалась в годовой прогноз – 5,25%. Но уже в середине апреля эксперты заметили необычный рост цен в сфере услуг – так, заметно выросла арендная стоимость жилья в крупных городах, а также почасовые ставки специалистов.[1]

В Китае власти планируют удержать рост цен на уровне 4%. На данный момент 3,4% в годовом исчислении. Причиной ускорения роста потребительских цен стали увеличение стоимости продуктов питания и рост цены на топливо. [2]

Если уровень инфляции в России находится примерно на уровне с другими странами БРИКС, то никак не сравнится по этому же показателю со странами ЕС.

Инфляция в России за весь 2011 год – 6,1%, сообщает Федеральная служба государственной статистики (Росстат) РФ. В результате Россия заняла второе место среди европейских стран по уровню инфляции (6,1%). В первом полугодии инфляционное давление оставалось высоким – индекс CPI вплоть до июля прибавлял в годовом исчислении не менее 9%. Первое реальное ослабление инфляционного давления в России было отмечено в августе – индекс CPI снизился до 8,2%. Затем снижение показателя продолжилось, и в декабре рост CPI – на 6,1% в годовом выражении – оказался минимальным за период с 1991 года.[3] По прогнозу Минфина РФ в 2012 году инфляция ожидается на уровне 5–6%, в том числе на услуги ЖКХ 11.5%. [5]

Инфляция в России в январе-августе 2012 г. составила 4,6%, что в 3,5 раза превышает средний рост цен по странам Европейского союза (1,3%), сообщает Федеральная служба государственной статистики (Росстат) со ссылкой на данные статистической службы Европейского союза (Евростат). [6]

Во всех государствах, вследствие инфляционного характера современной экономики, происходит постепенное обесценивание денег. Долларовая инфляция, например, в среднем составляет 4% в год, евро – 3,5%. В развивающихся странах правительство поддерживает инфляцию на уровне не ниже 4% в год с целью удешевления экспортной продукции. Что касается России, инфляция в 2011 году составила немногим более 6%, а по итогам 2012 года прогнозируется уровень 5,5–7%, что соответствует ползущей инфляции, так как ее уровень не превышает 10%.

Выявлены следующие причины снижения инфляции в России в 2012 году:

1. вступление России в ВТО. Снижение инфляции планируется за счет более дешевых импортных товаров; привлечение новых технологий, применение которых позволит снизить издержки производства;
2. изъятие нефтегазовых доходов с денежного рынка.

В мировой экономике незначительная инфляция считается нормальным явлением. При небольшом темпе она способствует росту цен и нормы прибыли, тем са-

мым временно оживляя экономику. Лишь по мере углубления инфляция, соответственно, приобретает отрицательные свойства. Для России, наряду с общими закономерностями, важнейшей причиной инфляции можно считать диспропорциональность в экономике, возникшую как следствие командно-административной системы.

Список использованной литературы.

1. World Economic Journal [Электронный ресурс] // URL: http://world-economic.com/ru/articles_wej-58.html (дата обращения 1.10.2012).
2. UnitedEuropeNews.ru [Электронный ресурс] // URL: <http://uenews.ru/content/news/92/7319/> (дата обращения 2.10.2012).
3. Обзор экономик стран БРИКС / Департамент аналитической информации. РосБизнесКонсалтинг. – М.: РосБизнесКонсалтинг, 2012. – 46 с.
4. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://уровень-инфляции.рф> (дата обращения 1.10.2012).
5. Росстат [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/> (дата обращения: 2.10.2012).
6. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] // URL: <http://top.rbc.ru/economics/26/09/2012/671495.shtml> (дата обращения 2.10.2012).
7. Вести Экономика [Электронный ресурс] // URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/16119> (дата обращения: 2.10.2012).
8. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] // URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1756> (дата обращения: 2.10.2012)

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

А.Н. Колотвинов

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: kolotvinov.a.n@mail.ru

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

Правительства многих стран одной из своих главных задач видят повышение национальной конкурентоспособности за счет развития высшего образования и образовательных услуг в целом. Ведь одним из основных факторов экономического роста страны является уровень образования, а так же развития науки.

С каждым годом роль высшего образования возрастает, так как на рынке требуются специалисты с высоким уровнем образованности, которые способны переключиться с одного вида деятельности на другой, которые имеют большие коммуникативные умения и навыки. Уровень профессиональной подготовки специалиста становится одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности на всех ее структурных уровнях: от конкурентоспособности товара до конкурентоспособности страны. Так, в 1995 г. администрация Президента США разработала и приняла федеральную программу до 2015 г. «Инвестиции в человека». В соответствии с данной программой затраты госбюджета на образование, здравоохранение и

социальную сферу за 20 лет увеличатся на 56%. По таким расходам США сейчас находится на 1 месте и опережают Россию более, чем в 100 раз.[1; 2]

Российские руководители в ходе последних пяти лет сделали своим девизом при определении внутренних стратегических целей страны «переход к экономике знаний». Чтобы определить собственную эффективную стратегию развития, Россия внимательно изучает модели развитых стран и новых быстроразвивающихся экономик. Наука, инновации, высоки технологии и образование воспринимаются как основные факторы конкурентоспособности в глобализованном мире.[3]

Исследования Организации экономического сотрудничества и развития свидетельствуют о том, что при увеличении среднего уровня образования населения трудоспособного возраста на 1 год экономика увеличивается на 3-6%, и темп роста экономики выше на 1%. То есть данные исследования доказывают связь уровня образования с уровнем экономики страны. И одной из причин этой связи является уровень подготовленности специалистов, получивших высшее и среднее специальное образование.[4]

Так же нельзя оставить в стороне связь образования и науки. А что, как не наука показывает уровень развитости страны. На 2010 год по данным Федеральной службы государственной статистики в области научных разработок заняты 66 тысяч молодых людей. Среди молодых научных работников оказалось 3670 кандидатов наук и около 20 докторов наук. Это в несколько раз ниже показателей других стран, таких как например США. В нашей стране большая часть молодых людей не собирается связывать свое будущее с наукой. Однако совсем неграмотных людей в России не так уж и много. Всего около 0,3%.[5]

Но даже несмотря на большое количество молодых людей, получивших высшее и среднее специальное образование, этого недостаточно для обеспечения высокой конкурентоспособности страны. Для создания высокой конкурентоспособности нужны адекватные перемены, модернизация, внедрение новых технологий и программ обучения, переквалификации и прочее. Причем это должно быть адаптировано под российское общество, а не бездумно скопировано с европейских стран.

Кроме экономических выгод образование создает и социальные выгоды. Образование способствует развитию социального капитала, то есть общества с высокой социальной сплоченностью, высоким нравственным и моральным уровнем.

Несмотря на все, Россия все-таки пытается планомерно улучшать свое положение. С 2003 года Россия является участником Болонского процесса; существуют различные программы обмена студентов и учеников; формируются сети национальных университетов и бизнес школ; проводится поддержка общеобразовательных учреждений путем оснащения современными мобильными комплектами компьютерной техники; с 2009 года ведется создание современного инновационного научно-технологического комплекса «Сколково» и прочее.

Список использованной литературы.

1. Высшее образование как фактор национальной конкурентоспособности [Электронные данные] // Наука и инновации. 2009. URL: <http://innosfera.org/node/616> (дата обращения 16.05.2012).

2. Российское образование: лицом к обществу [Электронные данные] // Экономика России: XXI век. 2006. URL: http://www.ruseconomy.ru/nomer21_200606/ec12.html (дата обращения 16.05.2012).

3. Образование – ключевой фактор подъема экономики страны [Электронные данные] // Экономика страны. 2011. URL: http://obrazovanie.kz/pdf/2011_1/30-33.pdf (дата обращения 16.05.2012).

4. Исследование внешней и внутренней конкурентоспособности России [Электронные данные] // Тюменский государственный университет. 2009. URL: http://perspectives.utmn.ru/2009_9/2.3.htm (дата обращения 16.05.2012).

5. Молодых учёных посчитали [Электронные данные] // Наука и технологии России. 2010. URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d_no=36769 (дата обращения 16.05.2012).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

А.Н. Крупко, А.С. Громова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: alenchik_mail.ru@mail.ru

Научный руководитель: Громова А.С., ст. преподаватель

Инвалидность как одна из проблем современного общества. Отсутствие поддержки со стороны государства, влекущее впоследствии за собой неадаптированность как самих инвалидов в обществе, так и самого общества, которое не в состоянии принять их. С самого начала идет расслоение и занесение инвалидов в группу нетрудоспособного населения. Но причина кроется в том, что они просто не имеют возможности обучаться наравне с другими людьми, вследствие чего, не имеют шансов на будущую жизнь, подкрепленную несоответствующими пособиями и пенсиями. В противовес можно представить результаты последней паралимпиады в Лондоне, которая без слов показывает, что инвалиды в состоянии компенсировать свои недостатки и быть значимой частью общества.

Инвалидность представляет собой социальную проблему, избежать которую не может ни одно общество. По данным ООН, каждый десятый человек на планете имеет какую-либо степень инвалидности, один из 10 страдает от физических, умственных или сенсорных дефектов и не менее 25% всего населения страдают расстройствами здоровья. В общем контингенте инвалидов мужчины составляют более 50%, женщины более 44%, 65-80% – это люди пожилого возраста. Как показывает статистика, количество инвалидов во всем мире велико. Однако уровень социальной защиты данного слоя населения на сей день остается невысоким. Эта проблема будет актуальна до тех пор, пока общество не научится воспринимать инвалидов, как людей, имеющих такое же право на жизнь, как и у всех остальных.

Несомненно, каждый россиянин знает о блестящем выступлении наших паралимпийцев в XIV летних Паралимпийских играх в Лондоне. Их самоотдача, как и весь жизненный путь – вызывают огромное и самое глубокое уважение.

Завоевав серебро, наши паралимпийцы привлекли пристальное внимание чиновников к проблемам более 13 миллионов инвалидов.

Одна из главных проблем людей с ограниченной возможностью – одиночество и невозможность полноценного общения. Несомненно, у каждого инвалида есть близкие ему люди: друзья, родственники, но условия для их коммуникаций не развиты.

Например, для инвалидов в нашей стране доступно лишь 16% социальных, транспортных и инфраструктурных объектов. В частности, всего 5% российских автобусов, троллейбусов и трамваев оборудованы для перевозки маломобильных групп населения. А между тем, они тоже хотят посещать театры и кино, заниматься доступным спортом, ездить на городском транспорте.

Все эти факторы вызвали глубокое недовольство в правительстве. В конце марта 2011 года Правительством была подписана программа “Доступная среда” на 2011-2015 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 17 марта 2011 г. № 175.[1]

Доступная среда нужна для того, чтобы определить те места в городах, в первую очередь социальные объекты, которые недоступны или малодоступны для людей с ограниченными способностями. “Недоступность” – это отсутствие пандусов, подъемников, звуковых сигналов, дублирующих световые сигналы светофоров, и т.д.[3]

Программа призвана создать равные возможности для инвалидов в любой сфере жизни. К 2016 году должен быть завершен комплекс мероприятий, составляющий основу для “безбарьерной” жизни российских инвалидов. На данный момент самые недоступные объекты для инвалидов – объекты жилого фонда, образовательные учреждения, спортивные сооружения.

Главным требованием премьер-министра стало оборудование для инвалидов 45% общественного транспорта и социальных учреждений. Однако, картина на местах, по информации прокуратуры не внушает особого оптимизма. Например, в Томской области только после вмешательства прокуратуры 31 объект социального назначения, включая здания аптечных учреждений и почты, оборудованы пандусами, на 15 автостоянках выделены места парковки автотранспорта инвалидов. [6]

Еще одна задача – ежегодно создавать для инвалидов порядка 14 тыс. рабочих мест. Говоря о трудоустройстве инвалидов, в рамках региональных программ по снижению напряженности рынка труда в 2012 году из федерального бюджета на создание 7,6 тысячи рабочих мест для инвалидов будет выделено 580 миллионов рублей. В Московской области в результате реализации программы на 2012 год будет обеспечена занятость не менее 604 человек, в том числе – 420 инвалидов, 184 многодетных родителей, родителей, воспитывающих детей-инвалидов. [5]

В 2011 году в Томской области в учреждения службы занятости населения обратились 587 инвалидов, из них только 184 обрели рабочие места.

Также одной из основных задач является увеличение количества школ, в которых дети-инвалиды смогут совместно обучаться со здоровыми детьми. Инклюзивное образование будет формироваться в 450 образовательных учреждениях. Планируется к 2016 году увеличить их количество до 20% . На сегодняшний день существует 2,5% таких школ.[2]

Изменения коснутся также систем массовой информации. На телевидении планируется ввести к 2016 году субтитры на 50 % от общего объема вещания общероссийских телеканалов. На сегодняшний день, доля программ с сурдопереводом составляет всего 15%.

Что же касается денежной поддержки людей с ограниченными способностями, то здесь ситуация улучшилась, по сравнению с предыдущими годами. 1 апреля 2012 в России прошла очередная индексация социальных и трудовых пенсий. Самая высокая выплата предусмотрена для инвалидов с детства I и II групп, для детей-инвалидов и взрослых инвалидов I группы. С 1 апреля их пенсия составила 7253,42

руб. вместо прежних 6357,08 руб. Пенсия инвалидов II группы (за исключением инвалидов с детства) возросла с 3178,54 до 3626,71 руб.

Наименьшую выплату имеют инвалиды III группы. Ее величина составляет 2795,45 руб. вместо 2450. [4]

Подводя итог ко всему вышеизложенному, хочется добавить, что все эти программы вполне возможны для реализации. Но, для более успешного функционирования, необходимо, чтобы каждый гражданин нашей страны проникся заботой о людях, чьи возможности ограничены. Возможно, если каждый из нас постарается внести хоть какой-то вклад для решения этой проблемы, жизнь инвалида стала бы намного лучше.

Список использованной литературы.

1. Об утверждении государственной Программы Доступная среда [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Рос. Федерации от 17 марта 2011 г. № 175 // Гарант: справ. правовая система. – Сетевая версия. – Электрон. дан. – М., 2012. – Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос.ун-та.

2. Волчок Н. Будем жить без барьеров // Социальная защита. – 2012. – № 5 – С. 6–9.

3. Сырык В. Доступная среда- дело каждого // Социальная защита. – 2012. – № 4 – С. 16.

4. Олегова Н. Скромная прибавка // Социальная защита. – 2012. – № 5. – С. 9.

5. Ермилов Е. Б. Инвалидность – не приговор // Социальная работа. – 2012. – № 3. – С. 18.

6. Прокуратура Томской области принимает меры к защите прав инвалидов [Электронный ресурс] // Прокуратура Томской области URL: <http://prokuratura.tomsk.gov.ru/news/1216.html> (дата обращения: 21.09.2012 г.).

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ: ПСИХОЛОГИЯ ВКЛАДЧИКОВ

Е.В. Маренкова, С.А. Дукарт

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: eugen.marenkova@yandex.ru

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. истор. наук, доцент

*«Любая финансовая структура имеет признаки пирамиды.
Доллар – финансовая пирамида. Вся мировая система – это тоже пирамида» [1].
С. П. Мавроди*

Понятие «финансовая пирамида» известно человечеству уже не первый год. Схему рождения денег из денег постигают все большее количество людей. Одни считают, что это мошенничество и гибель для экономики, другие утверждают, что пирамиды – отличный способ заработка и путь к развиту. Однако так ли это на самом деле, и кто является прародителем финансовых пирамид, нам предстоит выяснить.

Поэтому цель нашей работы – изучить необходимость финансовых пирамид в современных условиях.

Исходя из этого, выстраивается ряд задач, а именно:

- дать определение понятия;
- рассмотреть причины появления пирамид;
- определить родоначальника;
- изучить деятельность современных пирамид;
- определить психологический тип вкладчиков;
- охарактеризовать положительные и отрицательные стороны финансовых пирамид.

Что же такое «финансовая пирамида»? Финансовая пирамида – это такая денежная система, при которой прибыль по привлеченным средствам получается не за счет инвестирования в доходные активы, а благодаря привлечению новых инвесторов. В основе лежат ценные бумаги, на которые так же по аналогии с рублями или долларами можно приобретать товары и услуги. Финансовые пирамиды отличаются и источником выплаты доходов: если, к примеру, в бизнесе доход можно получить с продаж, то в пирамиде доход зависит от количества привлекаемых вкладчиков.

Финансовые пирамиды могут возникать по нескольким причинам:

- основной инструмент финансовых пирамид – рынок ценных бумаг, которые имеют значительные колебания в стоимости;
- несовершенства в законодательстве относительно функционирования пирамид;
- некоторое улучшение благосостояния населения (рост дохода на душу населения, снижение темпов инфляции, рыночная экономика);
- стремление населения вкладывать деньги в финансовые институты [2].

Первая финансовая пирамида в истории возникла в Европе, а именно во Франции под руководством министра финансов Джона Ло. Идея была следующей: банк печатает и дает в кредит больше бумажных денег, чем имеет в наличии золота. Вскоре эти бумажные банкноты получили популярность и скоро принимались лучше монет. Но главное, что банк давал кредиты под низкие проценты, а прибыли направлял в промышленность и торговлю. Но вскоре появились и первые проблемы, так как собранные средства тратились на облигации государственного займа. Население стало избавляться от банкнот, появилась угроза голода [3, с. 310–312].

В современной истории также есть яркие примеры финансовых пирамид, основной из которой является «МММ». Руководитель данной финансовой пирамиды является Сергей Мавроди.

Фактически деятельность компании началась в феврале 1994 году, тогда МММ выпустила свои первые акции. Первоначальный номинал акции составлял тысячу рублей. Уже к началу августа 1994 года цена акций возросла в 127 раз. Несмотря на это в скором времени основатель пирамиды был арестован, а деньги вкладчиков изъяты. В результате пострадало 10–15 миллионов вкладчиков.

После освобождения Мавроди возродил деятельность пирамиды в интернете, но уже в качестве консультанта, а не юридического основателя. В прошлом году начала действовать новая финансовая структура под названием МММ-2011. Несмотря на большое число обманутых вкладчиков в 90-х годах, в эту виртуальную пирамиду вложили деньги тысячи людей, и многие даже получили дивиденды [4]. Недавно стартовала новая пирамида МММ-2012, в которую вкладчики также несут свои деньги.

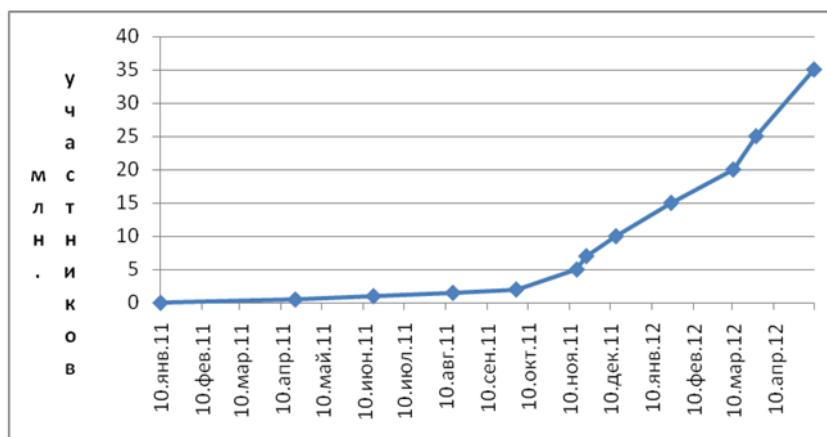


Рис. 1. Динамика роста участников МММ-2011 [4]

Любая финансовая пирамида рано или поздно рухнет. Непонятно одно, почему люди продолжают вкладывать свои деньги. Для ответа на этот вопрос, необходимо рассмотреть психологию участников пирамид.

На самом деле универсального психологического портрета вкладчика финансовой пирамиды не существует. Участниками пирамиды могут стать люди из разных слоев общества, с разным характером и темпераментом. Все дело зависит от метода привлечения в пирамиды и, как правило, это манипуляции сознанием.

Большая часть вкладчиков по своей натуре высокоэмоциональны, то есть в наиболее стрессовых ситуациях подвержены эмоциональному воздействию извне. Рассмотрим, например, популярную рекламу 90-х с Леной Голубковым и его семьей, мечтающей о сапогах, машине и доме в Париже. Подсознательно у людей включается лампочка, – а чем я хуже. Такой нехитрый психологический прием позволяет руководить людьми[5].

Как мы уже говорили, явление финансовых пирамид все оценивают по-разному, поэтому для формирования точки зрения, рассмотрим ряд плюсов и минусов[6]:

Таблица 1 – Положительные и отрицательные стороны финансовых пирамид

| Плюсы | Минусы |
|---|---|
| 1) позволяет увеличить денежные средства без каких-либо физических и умственных усилий, естественно при больших рисках потери | 1) всегда распадается |
| 2) позволяет заработать дополнительные средства от привлечения новых участников. | 2) основана на жадности и алчности людей |
| 3) развивает навыки налаживания коммуникаций, арифметические навыки и навыки работы в команде | 3) влияет на сознание людей, и развал пирамиды приводит к серьезному резонансу в обществе |
| 4) помогает осуществить мечты многих участников, но не всех | 4) может быть губительной для экономики страны |

Таким образом, делаем вывод, что финансовая пирамида – специфическое явление экономического развития, которое имеет ряд положительных и отрицатель-

ных черт. И даже несмотря на существенные минусы, люди продолжают вкладывать в пирамиды свои деньги. «Заставляет» себя так всегда их же собственная психология. Желание быть лучше, иметь то, о чем всегда мечтал, да еще и с такой легкостью, мало кого может оставить равнодушным. Тем не менее, каждый решает сам, вкладываться ему или нет.

Список использованной литературы.

1. Нереальная политика – Сергей Мавроди [Электронный ресурс] // Видео выступления. 03.09.2011. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=zo1JZfLDsSE> (дата обращения 28.09.12).

2. Финансовые пирамиды [Электронный ресурс] // Финфакт. 2012. URL: <http://finfact.org/piramidy> (дата обращения 27.09.2012).

3. Аникин А.В. История финансовых потрясений от Джона Ло до Сергея Кириенко. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – С. 310–312.

4. Количество участников МММ-2011 и немного истории. [Электронный ресурс] // Официальный сайт-участник проекта МММ-2011 и МММ-2012. 2012. URL: <http://sergei-mavrodi.ru/million.php> (дата обращения 29.09.2012).

5. Пресс-конференция Фаритом Сафуановым [Электронный ресурс] // Электронное периодическое издание «Лента.ру». 7.06.2011. URL: <http://lenta.ru/conf/safuanov> (дата обращения 30.09.2012).

6. Финансовые пирамиды 2011 [Электронный ресурс] // Блог Дмитрия Тулубаева. 14.03.2012. URL: <http://thisismylife.ru/finansovye-piramidy-2011-mmm-2011-i-gold-line-cto-eto-i-s-chem-eto-kushat.html> (дата обращения 30.09.2012).

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ПО РАБОТЕ С ПИСЬМЕННЫМИ ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН

Е.А. Назаренко

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

Научный руководитель: Попова Л.Л., канд. филос. наук, доцент

Обращение граждан занимает одно из важнейших мест в российском праве, так как они показывают обратную связь, реакцию народа на различные решения и проблемы. Работа с письменными обращениями граждан является самостоятельным участком службы документационного обеспечения управления. В статье показано, что ответы на обращения граждан имеют слабую информированность и низкую юридическую грамотность, допускаются различные ошибки. Предложена система по усовершенствованию технологий по работы с письменными обращениями граждан.

Институт обращений граждан в различные учреждения всегда является действующим, так как это одно из средств защиты прав граждан, также способ реализации конституционного права на участие в управлении государством, и, следовательно, одна из форм выражения народовластия. Поэтому тема технология работы с письменными обращениями граждан является актуальной. Такая работа является самостоятельным участком службы документационного обеспечения, что показывает необходимую потребность в осуществлении данной работы.

Обращения в государственные органы поступает в большом количестве. Государственные учреждения Российской Федерации должны обеспечивать всем гражданам необходимые условия для осуществления конституционных прав, вносить в письмах и в устной форме предложения об их деятельности, критиковать недостатки в работе, обжаловать действия должностных лиц, государственных и общественных органов. Законодательство Российской Федерации предписывает, что государственные и общественные органы, их руководители обязаны принимать граждан в соответствии с их компетенцией, в установленные сроки рассматривать предложения, заявления и жалобы граждан, давать на них ответы и принимать необходимые меры. Для осуществления своевременной обработки и передачи на разные его уровни управленческой информации организуются службы документационного обеспечения [1, с. 98].

Однако по результатам российских исследований, экспертами были выявлены следующие проблемы: ответы на обращения граждан даются неполные, формальные, с формулировками трудными для восприятия граждан, содержащие неточную информацию без ссылок на законодательные акты. Респонденты отмечают также слабую информированность и низкую юридическую грамотность, правовую культуру населения, отсутствие необходимой справочной информации и справочных служб; Также отмечается, что службы отвечают на письма продолжительное время. Отсутствует четкая система работы с письменными обращениями граждан [2].

Целью данной статьи является разработка правил и механизмов по технологии работы с письменными обращениями граждан.

Задачи статьи заключаются в исследовании организации делопроизводства по обращениям граждан, в формулировке правил работы и требования к оформлению письменных обращений граждан и рекомендаций по совершенствованию работы с письменными обращениями граждан.

Организация работы с письмами обращениями граждан должна обеспечивать необходимые условия для осуществления предоставления и гарантированного гражданами Конституцией Российской Федерации права обращаться с предложениями, заявлениями и жалобами в письменной форме.

Делопроизводство по обращениям граждан должно осуществляться отдельно от других видов делопроизводства и возлагается на ответственного, определенного приказом и должностной инструкцией.

Исполнение поручений по обращениям граждан осуществляется специалистами организации.

Существуют определенные требования по оформлению документов, которые не всегда выполняются. Не соблюдаются требования федерального закона от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». Ответ на письменное обращение должен оформляться на бланках предприятия установленной формы с соблюдением правил, предъявляемых к оформлению документов ГОСТ Р 6.30-2003, однако это не всегда так [5, с. 8].

Очевидно, что проблема эффективности работы с письменными обращениями граждан в организациях на сегодняшний день стоит очень остро. С одной стороны, граждане, в большинстве своём, не знают порядка грамотного составления таких обращений. Зачастую обращения сводятся к жалобам и просьбам, которые не имеют конкретного обоснования своих проблем, не выдвигаются никаких существенных альтернатив для решения тех или иных вопросов, не предлагаются методы к усо-

вершенствованию структур, ущемляющих их права. Отсутствуют конкретные указания на нарушения.

Следовательно, с другой стороны, несовершенство порядка работы с письменными обращениями граждан в организациях порождает проблему эффективного функционирования всей системы.

Изучив труды различных специалистов в области документоведения и существующие законодательные акты в отношении письменных обращений, удалось разработать правила по технологии работы с письменными обращениями.

Вот основные разработанные правила по технологии работы с письменными обращениями граждан:

1. В процессе работы с письменными обращениями граждан необходимо иметь чёткое разграничение различных видов обращений для детальной регламентации особой процедуры рассмотрения каждого в отдельности;

2. Обеспечить объективный и комплексный подход к рассмотрению письменных обращений в организацию;

3. Право на письменное обращение в организацию сделать свободным и доступным для каждого гражданина;

4. Установить порядок рассмотрения обращений в соответствии с действующим законом;

5. Работу по рассмотрению письменных обращений граждан в каждой организации вести отдельно от общего делопроизводства, уделяя должное внимание данной категории документов;

6. Унифицировать систему классификации, регистрации, учёта и анализа письменных обращений граждан;

7. Установить обязательный порядок и периодичность анализа письменных обращений граждан в организацию, с извлечением полезной информации для развития и совершенствования;

8. Огласить гражданам порядок подачи письменного обращения с учётом специфики и особенностей каждой конкретной организации;

9. Предоставить условия для личного приёма граждан в организации (с указанием точной даты, времени и места);

10. Предоставить гражданам определённые гарантии своевременного и качественного исполнения их письменных обращений.

Следуя вышеуказанным правилам технологии работы с письменными обращениями граждан, предприятия и организации всех уровней и форм собственности способны вывести на высокий уровень механизм «обратной связи». Данная технология актуальна для практического применения, так как основана на трудах практикующих специалистов в данной области. Она является наиболее оптимальной в условиях современной России, поскольку разработана с учётом существующих законов, норм и правил.

Очень важно, чтобы технологии работы с обращениями граждан шли в ногу с динамикой развития страны в целом, её политической, экономической и гражданской позицией.

Список использованной литературы.

1. Кирсанова М.В. Современное делопроизводство: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение (Серия "Высшее образование"), 2001. – С. 288.

2. Совершенствование работы государственных работников с обращениями граждан [Электронный ресурс] // GOSBOOK.RU: сервер госбук. 2012. URL: <http://www.gosbook.ru/node/36502> (дата обращения 04.10.2012).

3. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации: Федеральный закон от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ.

4. ГОСТ Р 6.30–2003 «Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов» – М.: ИПК Издательство стандартов, 2003. – С. 8.

5. Ермолаева А.В., Ланденко М. Работа с обращениями граждан в органах государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления (на примере Саратовской области) // Секретарское дело. – 2004. – № 12. – С. 42.

6. Обращения граждан [Электронный ресурс] // LAW TODAY.RU: сервер закон сегодня 2011. URL: <http://lawtoday.ru/razdel/biblio/adm-prav/019.php> (дата обращения 04.10.2012).

7. Общие требования ведения делопроизводства по обращениям граждан [Электронный ресурс] // BUSEL.ORG: сервер бусел: информационный портал. 2011. URL: <http://busel.org/texts/cat5ve/id5awncnx.htm> (дата обращения 04.10.2012).

О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ НКО

Г.С. Неупокоева, А.И. Попова, Ю.С. Челпанов

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,
г. Томск

E-mail: galinka_@mail.ru

Научный руководитель: Вельш Д.В., ассистент

С развитием некоммерческих организаций в России возрастает их роль в социальной политике государства и расширяется спектр предоставляемых ими социальных услуг. Значительная часть проектов, подаваемых на грантовые конкурсы некоммерческими организациями, являются социальными услугами. Однако грантовые средства должны расходоваться на проекты, а не услуги, которые являются текущей деятельностью НКО. В свою очередь эта деятельность необходима, соответственно нужны другие источники финансирования. Решением проблемы может стать стандартизация услуг.

В результате длительных сложных политических, экономических и социальных трансформаций институтов, в России складывается новый тип государства, изменяется его сущность. Процессы, происходящие в современном российском обществе, оказывают существенное влияние на формирование социальной политики. Изменяются ее социальные функции и содержание. Идет поиск современных эффективных средств социальной защиты населения. Закономерным становится процесс появления некоммерческих организаций (далее – НКО) и влияние их на социальную политику государства. На современном этапе развития в России НКО все более активно становятся субъектом социальной работы, действующим наряду с государ-

ством на всех территориальных уровнях и практически во всех социально значимых сферах, компенсируя то, что по разным причинам не делается государственными и коммерческими организациями. НКО, предназначенные по своей сущности реализовывать разнообразные общественно - значимые цели, играют существенную роль в развивающейся российской рыночной экономике и социуме в целом. Стремительное повышение значения некоммерческой сферы для развития российского общества требует переоценки традиционно сложившегося подхода к ее месту и роли в системе хозяйствования. Становится очевидной необходимость привлечения внимания государства к проблемам НКО.

Проблемой является тот факт, что на социальные услуги гранты как правило, не предоставляются. Но в связи с тем, что качественных проектов не так много, могут быть сделаны исключения. Это напрямую зависит от низкого уровня владения основами социального проектирования. Система государственного заказа не вызывает доверия ни у НКО, ни у бизнеса. Так же минимально количество заказов, которые бы подходили НКО. Новые, появляющиеся или уже отработанные НКО услуги, востребованные местными сообществами, в большинстве не осознаны властью, не включены в поле зрения местных администраций и бюджетов.

Для изменения этой ситуации, необходима стандартизация социальной, социальных услуг НКО. НКО могут поддерживать создание стандартов и базу данных оказываемых услуг. Здесь видится необходимым независимый мониторинг и оценка социальных проектов и услуг. Некоммерческие организации готовы оказывать социальные услуги и в целом позитивно относятся к возможности стандартизации услуг. [1]

Стандартизация, как правило, понимается как деятельность, направленная на разработку и установление требований, норм, правил, характеристик как обязательных для выполнения, так и рекомендуемых, обеспечивающая право потребителя на приобретение услуг органов государственной власти, а именно приобретение услуг надлежащего качества, с приемлемыми издержками, а также право на безопасность и комфортность труда производящего услуги и взаимодействия производителя и потребителя.

Стандартизация осуществляется в соответствии с принципами:

- добровольного применения стандартов;
- максимального учета при разработке стандартов законных интересов заинтересованных лиц;
- применения международного стандарта как основы разработки национального стандарта;
- недопустимости создания препятствий производству и обращению продукции, выполнению работ и оказанию услуг в большей степени, чем это минимально необходимо для выполнения целей стандартизации;
- недопустимости установления таких стандартов, которые противоречат техническим регламентам;
- обеспечения условий для единообразного применения стандартов. [2]

Особенности оказания социальных услуг НКО в Томской области можно рассматривать на основе Докладов «О состоянии гражданского общества на территории Томской области» 2009, 2010 и 2011 года. [3]

Эффективность оказания социальных услуг некоммерческими организациями повышается из года в год. Население больше узнает и интересуется услугами социально ориентированных НКО. Можно спрогнозировать, что интерес к социально

ориентированным некоммерческим организациям и дальше будет расти, а, следовательно, спрос на социальные услуги НКО также будет увеличиваться.

Любое общество нуждается в социальных услугах. Зачастую государство не может удовлетворить все запросы общества, именно здесь проявляется необходимость отлаженной работы третьего сектора. Стандартизация и создание базы социальных услуг НКО повысит эффективность оказания социальных услуг и упростит, сделает более доступным использование социальных услуг населению.

Список использованной литературы

1. Рекомендации круглого стола. Развитие рынка социальных услуг с участием некоммерческих организаций, 07 ноября 2008 г., Пермь [Электронный ресурс] // URL: <http://www.csiconsulting.ru/news.php?id=161134988> (дата обращения 03.10.2012).

2. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии. Информационный портал по стандартизации [Электронный ресурс] // URL: <http://standard.gost.ru/wps/portal/> (дата обращения 03.10.2012).

3. Доклад о состоянии гражданского общества Томской области в 2009, 2010, 2011 г. [Электронный ресурс] // URL: storage.esp.tomsk.gov.ru/files/9872/doclad_2011_new.pdf (дата обращения 03.10.2012).

ИНОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Н.Г. Петлина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: petlina-nadezda@vtomske.ru

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

Сегодня перед Россией стоит серьезная задача – переход на инновационный путь развития. Актуальность данной проблемы нашла свое отражение в выступлении В.В.Путина 8 февраля 2008 года на расширенном заседании Государственного Совета. В нем была сформулирована стратегия развития страны до 2020 года, определены «болевые точки» и рубежи 2020 года: увеличение производительности труда в 2,6 раза, среднегодовых темпов ее прироста в 12,2%. Для инновационных отраслей был определен рост производительности труда в 4 раза. Единственной реальной альтернативой социально-экономического развития была провозглашена стратегия инновационного развития страны.

Президентом РФ Д.А. Медведевым 18 апреля 2008 года была подтверждена стратегическая задача – возвращение России в число мировых технических лидеров. «Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. за №1662-р. содержала цели, индикаторы и приоритеты развития на данный период: увеличение в общем объеме производства товаров до 5-6% доли высокотехнологичных товаров, доли интеллектуальных услуг – до 5-7 % и более; повышение удельного веса предприятий, осуществляющих инновации, в их общем числе до 15 % в 2015 г. и до 40-50 % в 2020 г.; достижение удельного веса экспорта высокотехнологичных продуктов в общем объеме экспорте – до 2% к 2020 г.; инновационной продукции – соответственно до 6–7 % в 2010 г. и до 25–35 % в 2020 г.

Далее приоритеты инновационного развития были определены президентом Российской Федерации на заседании Комиссии при Президенте по модернизации и технологическому развитию экономики России 18 июня 2009 года. Это пять основных приоритетов: энергоэффективность и энергосбережение, включая разработку новых видов топлива и глубокую переработку сырья, ядерные технологии, космические технологии, медицинские технологии и стратегические информационные технологии. Данные приоритеты предстоит детализировать в виде критических технологий. Перечни приоритетных направлений научно-технического развития и критических технологий являются мощным инструментом влияния государства на развитие промышленности и экономики страны и призваны обеспечить достижение среднесрочных и долгосрочных целей технико-экономического развития РФ. Очевидно, что формированию перечня должно предшествовать количественное основных среднесрочных целей развития и определение технически возможных путей их достижения.

В настоящее время увязка целей и путей их достижения лишь формально отражена в приложении к Стратегии развития науки и инноваций Российской Федерации на период до 2015 года. При обсуждении приоритетных направлений необходимо использовать методы научно-технического прогнозирования. Пока, к сожалению, внимание, которое уделяется значению роли долгосрочного прогноза, долгосрочной стратегии, явно недостаточно. Методология формирования важнейших направлений, должна быть отработана совместно и Российской академией наук и нашими министерствами. Представляется, что одним из важных результатов работы пяти профильных групп по приоритетным направлениям, которые созданы решением Президента, должен стать перечень приоритетных направлений и критических технологий на среднесрочную перспективу, с обязательными технико-экономическими оценками их влияния на экономические показатели народного хозяйства.

Следует отметить, что в России на практике конечно же происходит постепенное введение различных мер, призванных стимулировать инновации, не дожидаясь принятия закона об инновационной деятельности. Будет расширяться диапазон налоговых льгот (освобождение от налога на имущества в случае использования энергоэффективного оборудования, от налога на прибыль – коммерческих организаций, действующих в сфере образования, на срок не менее 8 лет). Согласовываются поправки в закон о госзакупках, учитывающие специфику инновационной продукции, обсуждаются изменения технического регулирования.

Однако все названные меры, направленные на создание благоприятного инновационного климата в стране в целом, вводятся очень медленно, и на каждом этапе их согласования возникают межведомственные проблемы. Поэтому в большинстве своем имитационные инновации осуществляются по инициативе самих компаний. Им уделяется мало внимания на правительственном уровне, несмотря на то, что и этот «облегченный» вид инновационной деятельности сталкивается со множеством барьеров – от таможенно-тарифного регулирования до отсутствия квалифицированных кадров, которые бы ориентировались в западном рынке и могли определять какие именно технологии и у кого наиболее выгодно покупать.

Так как инновационную деятельность сложно организовать при существующем состоянии институтов экономики и общества, необходимо найти срочные пути решения. Эти пути лежат в области воспитания личной культуры граждан, понимания примата кооперации над конкуренцией и преимуществ развития эффективного управления в соответствии с принципами совершенствования.

Многие государства, известные сейчас как лидеры в мировой экономике и на рынках высоких технологий, шли именно таким путём, не считаясь с расходами и не смущаясь необходимостью ожидания отложенного результата. Правда, в отличие от России, все они опирались на четкую государственную политику, значительно ускоряющую их развитие. Работа в этой области может быть организована и независимо от государственной стратегии экономического развития (хотя в идеальном варианте эта работа является важнейшей частью такой стратегии), её масштабы не обязательно должны носить массовый характер. В частности, для этого подойдут институты системы высшего профессионального образования, где альтруизм работников по отношению к своим задачам пока ещё значительно выше, чем в среде чиновников. Это будет нетипичная система развития инновационной деятельности, работающая через культуру населения в области организации труда, самообучения, воспитания здорового соперничества среди молодёжи, воспитание открытости новому, стремления делиться знаниями.

Однако в настоящее время сложно сказать, кто и как именно возьмет на себя координацию работы в этой области, в каких именно институтах будут расположены «точки роста». Всегда можно рассчитывать на то, что в случае успеха здесь нас ждёт подготовленная для реализации государственных инновационных стратегий почва. Выход из «технологического пата» по этой траектории займёт, по оптимистическим оценкам, от 15 до 30 лет при условии удержания государством экономической ситуации в существующем (или не худшем) положении и параллельной работе по позитивной реструктуризации указанных кризисов. При этом нельзя отрицать и вероятность «чуда», связанного с успешной работой РВК.

Но пристальный взгляд на всю экономику России и подходы к организации инновационной деятельности в частности выдают чрезвычайно неполное понимание организаторами на федеральном уровне указанных здесь и прочих проблем, стоящих на пути развития российских инноваций. Эти проблемы вряд ли удастся разрешить простым вливанием средств в экономику, которая благодаря своей структуре постоянно балансирует на грани инфляции. В ситуации «технологического пата» РВК может оказаться катализатором разрушающих процессов скорее, нежели созидательных. В создавшихся условиях необходимо вводить дополнительные меры стимулирования инновационной деятельности бизнеса. Среди них – субсидирование процентных ставок на приобретение новых технологий, патентов, лицензий и современного оборудования. Особый упор следует сделать на поощрение приобретения предприятиями новых технологий, 70 % предприятий почти всех отраслей предпочитают прочим видам инноваций лишь закупку машин и оборудования. Лишь 8 % наших предприятий заинтересованы в закупке лицензий и патентов. Нужно их поощрять в первую очередь. В частности, необходимо ввести такой порядок, когда выплаты премиальных и бонусов менеджерскому составу осуществляются только по конечным результатам реализации инновационных бизнес-планов и программ. Разумеется, господдержка должна предусматривать и налоговые льготы. Одним из наиболее эффективных механизмов стимулирования инновационных предприятий, особенно малых, является снижение налогов, предоставление налоговых каникул, инвестиционного налогового кредита. В условиях кризиса такие решения принимаются сложно, но это необходимо делать.

ТПП России направила в различные федеральные министерства комплекс предложений по налоговому стимулированию инновационной деятельности, включая предложения о введении специального налогового режима для малых инноваци-

онных предприятий. Необходимо также, на наш взгляд, освободить вновь создаваемые малые инновационные предприятия в первые два года деятельности от уплаты налога на прибыль. Российская действительность требует, чтобы были предусмотрены меры по усилению государственного и общественного контроля за целевым характером и эффективностью преференций, предназначенных для компаний, занимающихся инновационной деятельностью.

Новые, нетрадиционные идеи нужны и для кадрового обеспечения модернизации и технологического развития страны. Имеет смысл подумать над тем, чтобы в каждом федеральном округе было создано не менее трех-пяти образовательных кластеров, основу которых составят высшие учебные заведения, получившие статус национальных исследовательских университетов. В состав предполагаемых кластеров должны войти также отраслевые вузы, средние специальные, профессионально-технические и наиболее успешные общеобразовательные учебные заведения. Это позволит повысить качество подготовки всех категорий специалистов, устраним диспропорцию между реальными потребностями региональных рынков труда и сложившейся структурой выпуска специалистов, наконец, поможет преодолеть ряд негативных моментов, вызванных переходом к единому государственному экзамену.

Список использованной литературы.

1. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» [Электронный ресурс] // Президент России. 8.02.2008. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml> (дата обращения 6.06.2012).

2. Инновационное развитие [Электронный ресурс] // Агентство Политических Новостей. 12.01.2012. URL: <http://www.apn.ru/publications/article19384.htm> (дата обращения 7.06.2012).

3. Инновационное развитие России: сценарный подход [Электронный ресурс] // Nanonewsnet.ru. 5.01.2010. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2010/innovatsionnoe-razvitie-rossii-stsenarnyi-podkhod> (дата обращения 7.06.2012).

4. Особенности нового этапа инновационного развития России [Электронный ресурс] // Экономический портал. URL: <http://institutiones.com/innovations/895-osobennosti-novogo-jetara-innovacionnogo-razvitija-rossii.html> (дата обращения 31.05.2012).

5. Путин утвердил Стратегию инновационного развития [Электронный ресурс] // Наука и технологии России. 06.12.2011. URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=44013 (дата обращения 15.06.2012).

МОНИТОРИНГ КАК ФОРМА ОБЩЕСТВЕННОГО УЧАСТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.Д. Прокопчук, А.И. Прохорова

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,
г. Томск

E-mail: gpo1203@sibmail.com

Научный руководитель: Баранова М.Н., ассистент

В статье рассмотрены вопросы административных преобразований, происходящих в настоящее время в Российской Федерации и направленных на формирование такой системы предоставления государственных и муниципальных услуг, которая бы была ориентирована на права и интересы их получателей. В связи с этим актуализируется необходимость участия общественности в настройке этих процессов, в частности подробно рассматриваются возможности проведения мониторинга организации предоставления государственных и муниципальных услуг.

Административная реформа, реализуемая в Российской Федерации с 2003 года, набирает новые обороты и принимает конкретные формы в настоящее время. Ее основными целями стали снижение административных барьеров, повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг. Она регламентируется соответствующей федеральной Концепцией [1], Федеральным законом №210 от 27.07.2010 г. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», рядом подзаконных и ведомственных актов. Эти документы определяют основные направления реформы: создание Многофункциональных центров, действующих по принципу «единого окна», налаживание межведомственного взаимодействия, в том числе электронного документооборота, регламентация и стандартизация услуг, предоставление возможности получения услуг в электронном виде посредством Порталов государственных и муниципальных услуг и т.д.

Очевидно, что реформа в случае ее успешности оптимизирует бюрократические процессы, создаст условия для качественного совершенствования работы государственных и муниципальных органов. В практическом плане для граждан и организаций, как получателей услуг, это означает снижение всякого рода издержек при обращении в органы власти и местного самоуправления: моральных, финансовых, временных и другие. Учитывая глобальность и необратимость всего происходящего, совершенно важным является участие в его настройке общественности с целью выражения своей позиции, учета интересов и потребностей различных социальных категорий.

Эти положения закрепляет на нормативном уровне и Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 гг., которая формирует основы для включения гражданского контроля, проведения мониторинга и экспертизы качества и доступности государственных и муниципальных услуг. Согласно Концепции осуществление ее целей и задач может быть реализовано при условии развития механизмов и привлечения общественного участия к контролю за качеством предоставляемых услуг. Данный шаг имеет большое значение, т.к. свидетельствует о том, что органы исполнительной власти, наконец, пришли к осознанию того, что эффективность административной реформы напрямую зависит от установления обратной связи с бизнесом

и гражданским обществом, предполагающего развитие механизмов общественного участия в совершенствовании государственного и муниципального управления.

Федеральная Концепция к основным задачам взаимодействия органов исполнительной власти и общественности относит вопросы оперативного обмена аналитической информацией, предоставления справочных и статистических материалов, рассмотрения проектов нормативных правовых актов и подготовки заключений на них, а также оптимизации функций контроля и надзора.

Кроме того, представители бизнес-сообщества, научных, общественных и иных заинтересованных организаций участвуют в рассмотрении предложений и рекомендаций федеральных органов исполнительной власти, а также привлекаются к анализу проектов нормативных правовых актов органов исполнительной власти, проектов актов, вносимых указанными органами в Правительство Российской Федерации.

Одной из популярных форм общественного участия в настройке административных процессов является независимый мониторинг. Цель мониторинга - получение независимой информации о реальном состоянии деятельности, повышение прозрачности изменений и выдвижение оценок соблюдения общественных интересов в наблюдаемых изменениях, так же мониторинг является инструментом гражданского влияния для совершенствования управленческих решений, регулирующих деятельность, влияющую на общественные процессы. Объектом мониторинга являются изменения в процессе взаимодействия гражданина с властными органами и учреждениями, электронное правительство, результативность административных процессов и процедур, особенно в зоне реформирования.

К методам мониторинга относится «Контрольная закупка» – непосредственное и анонимное прохождение административных процедур гражданами и организациями с целью получения государственных услуг, натуральные наблюдения – описания реальной среды и сравнение с нормой, рейтингование – выявления худшей и лучшей практики.

На основе общественного обсуждения результатов мониторинга происходит выработка рекомендаций по совершенствованию той или иной деятельности, инспектируется качество услуг и обслуживание, проводится собственное измерение результативности и эффективности.

Представляет интерес деятельность Пермского центра гражданского анализа и независимых исследований «ГРАНИ» (г. Пермь). Организация осуществляет проекты, направленные на продвижение технологий гражданского влияния, гражданского консалтинга, гражданской экспертизы. На данный момент одним из реализуемых проектов является «Ресурсный центр поддержки гражданского участия в реформе бюджетной сферы и публичного управления», цель которого заключается в том, чтобы с помощью консультационной, методической, информационной и коммуникационной поддержки сделать более эффективной, надежной, прозрачной, этичной и профессиональной деятельность социально-ориентированных НКО в качестве участников мероприятий реформирования публичного управления и поставщиков социальных услуг [2].

В Томской области, административные преобразования регламентированы региональной программой «Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, в Томской области на 2011–2013 годы» [3]. Однако, в отли-

ции от федеральной концепции, она не предусматривает и не развивает возможности общественного участия, что говорит о том, что общественность не воспринимается как главный субъект управления государством.

Тем не менее, в регионе сегодня уже работает Многофункциональный центр [4], разрабатываются административные регламенты [5], функционирует региональный Портал государственных и муниципальных услуг [6]. Это требует активного гражданского контроля, функции которого в том числе будут исполняться проектной группой ТУСУРа в виде мониторинга и экспертизы качества и доступности государственных и муниципальных услуг для разработки предложений по их усовершенствованию.

Таким образом, в России создана нормативно-правовая база, всесторонне охватывающая проведение административной реформы на федеральном и региональном уровне, в том числе устанавливает возможность общественного участия в её реализации. Кроме того такое участие объективно необходимо, так как именно граждане в первую очередь заинтересованы в эффективности административных преобразований. И можно прийти к выводу, что в настоящий момент важной задачей является выработка и применение механизмов такого участия.

Список использованной литературы.

1. О реформе [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Административная реформа в Российской Федерации» Министерства экономического развития РФ – Электрон. дан. URL: <http://ar.gov.ru/about/> (дата обращения: 07.10.2012).

2. Проект «Ресурсный центр поддержки гражданского участия в реформе бюджетной сферы и публичного управления» [Электронный ресурс] // Центр гражданского анализа и независимых исследований – Электрон.дан. – Пермь, 2012. URL: http://grany-center.org/we/about/projects/project_now/details_256.html (дата обращения: 29.09.2012).

3. Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, в Томской области на 2011 - 2013 годы [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-портал Администрации Томской области - Электрон. дан. – Томск, 2012. URL: <http://old.tomsk.gov.ru/ru/rule/reform/barriers/> (дата обращения: 28.09.2012).

4. Томский областной многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Томск, 2012. URL: <http://mfc.tomsk.ru/> (дата обращения: 28.09.2012).

5. Независимая экспертиза проектов административных регламентов предоставления государственных услуг [Электронный ресурс] // Официальный сайт Департамента социальной защиты населения Томской области - Электрон. дан. – Томск, 2012. URL: <http://socialwork.tomsk.gov.ru/admreforma/administrativnyereglamenty/250-nezavisimaya-ekspertiza-proektov-administrativnyx-reglamentov-predostavleniya-gosudarstvennyx-uslug.html> (дата обращения: 28.09.2012).

6. Портал государственных и муниципальных услуг Томской области [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Томск, 2012. URL: <http://pgs.tomsk.gov.ru/portal/> (дата обращения: 28.09.2012).

ИНФОСФЕРА КАК КАТАЛИЗАТОР КУЛЬТУРНОЙ ДИНАМИКИ СОВРЕМЕННОСТИ

Л.А. Пронина

Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г. Тамбов

E-mail: Lucy253@yandex.ru

Раскрывается понятие инфосферы и ее картограмма, различные аспекты глобализации инфосферы и ее влияния на культуру, факторы культурной динамики.

Культура никогда не остается неподвижной: постоянно происходят изменения или модификация ее черт во времени и пространстве. Основой культурной динамики являются разнообразные информационные процессы, а катализатором данного явления выступает, на наш взгляд, состояние инфосферы. В информатиологии инфосфера, образуемая информационно-познавательной деятельностью людей, становится фундаментальной основой развития, на ней базируется экономика, социальная сфера, наука, образование, культура, оборона и т.д. Одновременно все стороны человеческой жизни становятся частью инфосферы. Признание первичности индивидуума заставляет изменить взгляд на создание инфосферы, ибо тогда задача превращается в социотехническую, а не чисто техническую.

В современных условиях наряду со сложившейся информационной инфраструктурой общества (результат предшествующих этапов информатизации) происходит быстрое становление и универсализация телематики – единой компьютеризованной системы средств массовой информации. Это качественно новая информационная инфраструктура, в которой Интернет становится глобальной средой общения, работы, труда и отдыха. Данная инфраструктура оказывает прямое влияние на уровень и тенденции социально-экономического развития различных стран. Без нее невозможно обеспечить решение экономических, политических, социальных, культурных, научно-технических и иных проблем, если они не включены в интегрированные международные информационные системы, в том числе системы спутниковых коммуникаций. Построение жизнестойчивых и долгосрочных структур социально-экономических, политических, научных, менеджерских, культурных и иных знаний требует суперскоростной и почти мгновенной переработки, что является основой успешной деятельности. Для перехода к качественно новому состоянию общество нуждается быть информационным, а чтобы стать информационным, оно должно обновляться. Информатизация привела к развитию инфосферы и ее структур, которые весьма сложны и неоднородны. Одной из важных характеристик инфосферы является ее плотность, под которой подразумевается количество инфоединиц приходящихся на одного потребителя в расчете на единицу площади. Картографически инфосфера может быть выражена путем чередования сгущений и ослаблений линий, символизирующих разную ее плотность. В реальной ситуации этот феномен выглядит как неравномерность в обеспечении индивидов и социальных групп информацией, то есть имеются существенные различия по ее доступности. Следовательно, для определения динамики культурных изменений можно использовать картографический подход.

Историческая динамика плотности инфосферы позволяет определить состояние и динамику развития культуры. Рассмотрение пространственно-временных ха-

рактических инфовзаимодействий позволяет прийти к выводам относительно исторических изменений в способах реализации инфосвязей и флуктуаций их количественных признаков. От эры к эре изменяются как способы осуществления инфосвязей (дописьменные, письменные, печатные и т.д.), так и картографическая плотность. Картина картографической плотности инфосвязей меняется, ибо та или иная плотность информационных связей зависит от способа производства и распространения информации, поэтому можно наблюдать различия между инфокартограммами различных эпох. Картограмма современной инфосферы чрезвычайно динамична, она изменяется весьма высокими темпами, соответствующими темпам роста числа и масштабов поселений и развития системы источников информации. При очевидной тенденции к сгущению инфосвязей и уплотнению всей инфокартограммы, на ней существуют участки очевидной разреженности (например, Африка). Эти графические разрежения символизируют собой социальное явление, которое можно назвать ситуацией ослабленного инфовзаимодействия. Такая ситуация складывается под влиянием двух факторов - сокращения инфопотока за счет уменьшения числа инфоблоков в той или иной его части; сокращения количества инфоконтактов каждого из индивидов, оказавшихся в ситуации ослабленного инфовзаимодействия. В современных условиях это зависит от места жительства индивида (информационный город, информационное поселение, информационная деревня и т.п.), от сгущения разного рода коммуникаций.

Важнейшее назначение инфосферы – это сделать информацию доступной различным категориям пользователей, что является важнейшим условием прогрессивного цивилизационного развития социума и творческих потенций личности. Информационные (компьютерные) системы выступают как важный фактор интеграции человеческих знаний, проявлений духовной культуры общества. Но, с другой стороны, они одновременно угрожают самобытности национальных культур и представителей этих культур. В качестве примера можно привести проникновение вместе с современной технологией американских стереотипов культуры. Информационные технологии стимулировали динамику культурной диффузии, культурных заимствований, культурной интеграции и т.д. Информатизация может привести к такому развитию инфопотоков и увеличению инфофонда, что общество будет не способно эффективно использовать растущие объемы информации, так как для перевода информации из описательного состояния в практическое использование необходимо не только определенное время, но и социальная энергия, уровень которой зависит от уровня мотивации людей. Главная задача, которую решает инфосфера, – это обеспечение эффективного инфовзаимодействия людей, их доступ к мировым информационным и информациологическим ресурсам и удовлетворение их социальных и личностных потребностей в информационных продуктах и услугах. Информационная сфера весьма неравномерна, так как состоит из множества полей различной мощности, генерируемых и излучаемых разными источниками информации. Таким образом, во все эпохи и в любом регионе планеты инфосфера представляет собой важную социокультурную характеристику конкретного среза развития человечества.

Именно феномен информации позволил создать единую инфосферу, преодолеть границы времени и территории. Окружающий нас мир – это глобальная инфосфера, активно развивающаяся в последние десятилетия, где все держится на знаниях, приобретении и использовании информации. Сознание получает сигналы от знания, которое есть не что иное, как постоянно растущий сгусток информации, и степень цивилизованности общества прямо пропорциональна той информативной

базе, которой оно располагает. Анализ мирового рынка информационных услуг и продуктов свидетельствует о постоянном усилении и углублении связей между информационными инфраструктурами различных стран, возрастании их взаимозависимости и взаимодополняемости, переплетении по многим линиям, зарождении и развитии мировой индустрии информации. Сегодня мы являемся свидетелями экспорта информационных услуг и продукции. Следовательно, важнейшая характеристика современной инфосферы – ее глобализация.

В теориях глобализации культуры можно выделить два подхода: критический и апологетический. В рамках первого глобализация рассматривается как разрушительная сила, угрожающая стабильности и возможностям развития человека и общества. Во втором случае она – необходимый компонент модернизации, культурная составляющая демократии, правового государства, рыночной экономики и устойчивого развития. Уникальным примером сохранения самобытности при глубокой европеизации и американизации в целом, органичного сочетания традиционных ценностей и ценностей техногенной цивилизации является японское общество. Япония, закупая западные технологические проекты и внося в них некоторые усовершенствования, достигла гигантских успехов почти во всех сферах производства, особенно электронно-технологической, электронной, автомобильной промышленности и судостроения. В условиях, где японский дух дополнен западной технологией, страна сумела в условиях всеобщих объединительных и унифицирующих процессов сохранить свою этническую идентичность. Пример Японии показывает, что хотя глобализация и обуславливает взаимодействие и взаимообогащение этнических культур, тем не менее, она не устраняет и не может устранить многообразие культур, то есть унифицировать их на базе «определенной социокультурной парадигмы». Мы согласны, что этнические чувства и стремления к сохранению этнической самобытности глубоко укоренены в сознании каждого народа. Перед лицом глобализации идентичность либо претерпевает изменения, либо начинает приобретать множественные, не свойственные данной культуре оттенки. При этом взаимовлияние культур осуществляется как на уровне образования единого коммуникационного пространства (с соответствующим формированием схожих компонентов), так и на уровне их распространения. В 70-90-е годы распространилось стихийное и никем не контролируемое заимствование культурных ценностей, то есть культурная диффузия. Данный процесс имеет разные последствия: народы начинают больше общаться друг с другом, происходит их сближение, но одновременно происходит распространение одинаковых культурных образцов, что может привести к потере культурной самобытности. Для преодоления негативных последствий глобализации многие страны изменили свою культурную политику, направив ее на сохранение, развитие и приумножение культурного наследия нации.

Глобализация инфосферы сегодня происходит на основе развития сетей связи, телевидения и информационно-телекоммуникационных компьютерных сетей. Сегодня создается принципиально новая высокоавтоматизированная инфосфера, максимально насыщенная информационно, доступная разным категориям пользователей. Инфосфера изменяется, причем очень быстро, и человек должен учитывать данные тенденции в своей жизни и деятельности.

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЭКОНОМИКИ. ПРОТИВОРЕЧИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

А.Б. Просекина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: prosekina@sibmail.com

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

Главная проблема современной российской экономики – выход из затянувшегося социально-экономического кризиса (имеющего ярко выраженный структурный характер) на путь устойчивого и динамичного развития. На мой взгляд, ее решение непосредственно связано с созданием оптимальной экономической структуры национального хозяйства, способной обеспечить эффективное использование ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения общественных потребностей, придание воспроизводству социальной направленности. Актуальность темы исследования также обусловлена отсутствием точного определения категории «социальная ориентация» применительно к развитым рыночным системам смешанного типа, размытостью содержательного наполнения данного термина.

Социальная ориентация экономики предполагает подчинение хозяйства задачам развития личности. Необходимость формирования социально ориентированной экономики обусловлена следующими факторами:

- 1) задачами гуманизации общественных отношений, предотвращения роста бедности и преступности;
- 2) научно-технической революцией, главным двигателем которой является творческий труд, немислимый без удовлетворения разумных потребностей работника;
- 3) необходимостью создания нормальных условий жизнедеятельности людей, когда уровень экономического развития многих стран позволяет удовлетворить их основные потребности.

Социально ориентированная экономика сформировалась в странах Северной Америки и Западной Европы. Что касается России, то ее экономика при господстве административно-командной системы в сравнительно спокойный период 1953-1985 гг. могла обеспечить минимально нормальный уровень жизни, но в целом она не обеспечивала возможности раскрытия творческого потенциала личности, а многие разумные потребности не могли быть удовлетворены из-за постоянного дефицита потребительских товаров и услуг и выделения средств на развитие социальной сферы по «остаточному принципу».[5]

Тем не менее, административно-командная система имела и ряд достижений в социальной области: бесплатное образование и здравоохранение, гарантия рабочего места при практически всеобщей занятости. Уступая рыночной экономике в эффективности хозяйственной деятельности, насыщенности потребительского рынка товарами и услугами, административно-командная система опережала рыночную в перечисленных социальных моментах. Поэтому переходная экономика – это желание сочетать социалистическую социальную систему с эффективностью рыночной экономики.

Создание социально-ориентированной переходной экономики означает:

- 1) достижение рационального уровня потребления для большинства

населения, что предполагает, в частности, сокращение дифференциации в уровне потребления благ и услуг до пределов, при которых сохраняются стимулы к квалифицированному труду и эффективному предпринимательству;

2) создание условий для квалифицированного творческого труда, что тесно связано с качественным изменением структуры экономики (прежде всего сокращение до минимума применения тяжелого физического труда и экологически вредных производств);

3) переход от хронического дефицита потребительских товаров и услуг к широкому предложению их на рынке;

4) формирование эффективной системы социальной защиты, которая должна включать защиту от безработицы, обеспечение пособий для нетрудоспособных групп населения, соединение государственной и страховой систем социальной защиты.

В России создание социально-ориентированной экономики затруднено в силу следующих обстоятельств:

1) сильного отставания от современного технического уровня в ряде отраслей, особенно в сельском хозяйстве, что не позволяет быстро удовлетворить на высоком уровне потребности преобладающей части населения;

2) крайне нерациональной структуры экономики со слабым развитием отраслей, ориентированных на потребительский рынок;

3) сохранения бюрократических традиций управления, ведущих к значительной роли в экономической политике отраслевых интересов в ущерб социальным задачам;

4) преобладания в общественном поведении пассивных форм социальной адаптации (иждивенческие настроения некоторых социальных слоев);

5) необходимости при возобновлении экономического роста значительных инвестиций для технологического перевооружения экономики.[3, с. 32–74]

Социальная справедливость в сфере экономики – это соответствие системы экономических отношений (преимущественно отношений распределения) представлениям, потребностям, интересам, господствующим в данном обществе. Так, в разные эпохи считалось справедливым распределение благ в зависимости от следующих критериев: по статусу рождения (аристократ, свободный плебей, раб); по положению (чиновник, простолюдин); по имуществу (собственник, пролетарий); по труду; по едокам (в крестьянской общине в России). В настоящее время в общественном сознании россиян сложились три основных критерия социальной справедливости: уравнительный, рыночный (распределение доходов по факторам производства) и трудовой.[2]

Экономическая эффективность – это способ действий, обеспечивающий получение в результате осуществляемых усилий и затрат ресурсов максимального (наилучшего) результата. В принципе она противоречит социальной справедливости в таких сферах, как перераспределение ресурсов в пользу малоимущих, поддержание всеобщей занятости, решение экологических проблем и др. Противоречие между экономической эффективностью и социальной справедливостью – это отражение противоречия между производством и потреблением.

В современных условиях применяется более широкое понятие социально-экономической эффективности, включающее категории социальных издержек (заболеваемость, загрязнение окружающей среды и т.д.) и социальных благ (здоровье, образование, научный потенциал). Такое расширение понятия экономической эф-

фактивности связано со стремлением к социальному консенсусу или хотя бы к смягчению социальных противоречий, без чего вообще невозможно нормальное функционирование экономики.

Экономическая эффективность, направленная на увеличение общественного «пирога», наилучшим образом достигается, как показал опыт последних десятилетий (ГДР и ФРГ, Северная и Южная Корея, КНР и Тайвань – до начала 80-х гг.), в рамках рыночной системы с преобладанием частной собственности и при определенной регулирующей роли государства. Такая система неизбежно порождает усиление социальной дифференциации, так как в ней преобладает распределение по факторам производства, если государство устраняется от крупномасштабного перераспределения доходов граждан. Социальная справедливость реализуется главным образом через перераспределение доходов между различными группами населения, что ограничивает стихийное действие механизмов рыночной экономики.

Развитие современной рыночной экономики предполагает определенную меру выравнивания доходов, создания социальных гарантий и равных стартовых условий для всех слоев населения. Опыт развитых стран демонстрирует механизм соединения социальной справедливости и экономической эффективности. «Дорогая» рабочая сила побуждает экономику достигать прироста производства и улучшения качества за счет научно-технического прогресса, применения ресурсо- и трудосберегающих технологий. [1]

В переходной экономике России реализация задач социальной справедливости затруднена довольно скромными размерами общественного «пирога», что сдерживает перераспределительные процессы. Непосредственно формирование структуры социально ориентированного рыночного хозяйства стоит на повестке дня реформ Российской Федерации.

Список использованной литературы.

- 1) Григорьев О., Нещадин А. Альтернативные подходы к экономической реформе в регионах // Общество и экономика. – 1996. – № 6. – С. 112–123.
- 2) Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. – М.: Дело, 1994. – 420 с.
- 3) Яковец Ю.В. Революция в экономике: ключевые проблемы, противоречия, перспективы перестройки. – М.: Экономика, 1990. – 321 с.
- 4) Сухорукова Т. Социальные рычаги экономического роста // Экономист. – 1999. – № 7. – С. 56–59.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЛИДЕРОВ БУДУЩЕГО

Д.С. Севергина

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: dia_sergeevna@sibmail.com

Научный руководитель: Корнева О.Ю., канд. экон. наук, доцент

Инновации – двигатель прогресса, но в силу определенных причин, результаты инновационной деятельности не приносят ожидаемого эффекта. К таким причинам необходимо отнести институциональные барьеры инновационной деятельности, среди которых можно выделить отсутствие должного уровня образования, необходимого для формирования инновационных лидеров будущего. Для того, чтобы изменить данное положение дел, необходимо менять образовательные стандарты, менять восприятие информации и воспитание сознания.

Уже сейчас в развитых странах мира 75-90% прироста ВВП обеспечиваются за счет роста инновационного сектора, а в России пока данный показатель находится только на уровне 10%, что негативно сказывается на общей эффективности экономики. Так, по существующим оценкам, упущенная выгода России от инновационного отставания составляет 1214 млрд. долл. в год.[1, с. 27]

Спрос на инновации в России достаточно высок, однако, в настоящее время отечественные производители предпочитают покупать апробированные на Западе технологии, что не сопряжено с высокими рисками. Заимствования пока выгоднее собственных разработок. Потенциал рыночных реформ в России только начал реализовываться, и на этом этапе нам необходимо утилизировать те инновации, которые уже общеприняты в мире. Но с течением времени будет расти спрос на инновации, разработанные внутри нашей страны. [2, с. 3]

Более того, если Россия планирует выход на новые мировые рынки, то именно инновационный рост может ей обеспечить такую возможность, т.к. инновации предполагают создание новых товаров, а значит, и создание новых рынков, при этом создавать рынки и занимать на них лидирующие позиции проще, нежели пытаться закрепиться на уже существующих рынках с жесткой конкуренцией. Так, по мнению Шишкова Юрия Витальевича, доктора экономических наук, профессора, главного научного сотрудника Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук: «Заимствование передовых технологий на Западе желательно и даже необходимо. Но не следует забывать, что нам будут продавать преимущественно вчерашние технологии, а не те, которые сегодня обеспечивают конкурентоспособность на мировых рынках».

В ходе изучения вопроса институциональных барьеров инвестиционной деятельности касаясь особой экономической зоны в томской области, были выявлены ряд барьеров, препятствующих инновационной деятельности, среди которых можно выделить то, что на данном этапе школы и университеты не обеспечивают необходимый уровень образования. Таким образом, целью данного исследования является описание условий формирования инновационных лидеров будущего.

Совсем недавно в нашей стране поняли необходимость инновационного развития, но не проработали до конца инфраструктуру инновационной деятельности, главное место в которой занимают не просто создатели инновационных продуктов, а воспитание инновационной направленности, как в потенциальных создателях, так и в потребителях. То, что сейчас государство называет инновационным развитием и

внедрением инноваций, не является таковым по той простой причине, что мы находимся в периоде адаптации к нововведениям, пока институциональные барьеры для нас непреодолимы – зачастую внедрения новых стандартов и приобщение к ним окружающих является фиктивным и формальным, систематические навыки остаются теми же, программы меняются только на бумаге или на словах, главная мыслительная направленность и восприятие остаются прежними. Зачастую специалисты и профессионалы являются людьми старой закалки, для них нововведение связано с рисками, с разрушением или ликвидацией стабильности, поэтому они выбирают наименее затратный и оптимальный для себя способ оставить все как есть. Так и происходит в большом количестве дошкольных учреждений, общеобразовательных учреждений среднего и высшего звена.

В настоящее время отсутствует воспитание инновационного развития, идет преобразование старых методов, но по сути ничего не меняется. Необходимы совершенно новые подходы к внедрению инновационного сознания. Сегодня мы оказались в такой ситуации, когда призывы к инновации и модернизации стали одновременно и панацеей против всех наших проблем, так и прикрытием для отмывания денег чиновниками. Несмотря на то, что речи об инновационном развитии благотворно влияют на политический вес власти в стране и имидж России на мировой арене, мы стали забывать о более насущных проблемах, ради которых начала создаваться НИС России – модернизация промышленности и переход к «новой» экономике. Это связано с тем, что существует недостаток определенности в постановке целей программы у самого государства. Данную проблему хорошо высветил на российско-германском форуме выставки СеВIT-2007 генеральный директор Восточно-Европейского инвестиционного холдинга Клаус Рихтер: «Следует четко определить, что является приоритетными целями: экономическое развитие регионов, в которых строятся технопарки, или ускоренное развитие научно-технических направлений. И тот и другой путь может быть реализован, однако для инвесторов важно четко понимать, какой именно путь выбран». Так же явно прослеживается разобщенность усилий различных ведомств в области координации различных программ перехода на модель инновационного роста, что свидетельствует об отсутствии единой национальной программы в данной области. Необходимо стимулирование инновационной направленности не просто на уровне формальном лишь бы отписаться, а прежде всего позволение государства и его инициатива реального порядка: для начала не препятствовать ученым в реализации и внедрению их инновационной деятельности. Не только определить приоритетные направления, как это уже сделали, но и поддерживать инновации других направлений, государство должно выступать помощником для бизнеса и науки, а не барьером на пути реализации проектов, пока творческие инициативы идут сверху насильственным характером, а должны идти «от народа», в данном случае от бизнеса и науки. Так, например, ученые столкнулись с совершенно новой для себя ситуацией, при которой результаты их интеллектуальной деятельности в виде НИОКР должны выступать в качестве товара на рынке технологий.[3, с. 63] Разработчику необходимо определить перспективные направления коммерциализации своих продуктов, превращения их в товар, а также выбрать пути продвижения на рынок. Привычная ситуация, когда ученый считает главным получить результат, показать его и опубликовать, должна считаться недопустимой. Работа на конечный результат – инновационный продукт, обладающий инвестиционной привлекательностью, высоким рыночным потенциалом – вот главный принцип инноватора сегодня. Этот путь мог быть иным в условиях поддержки государством,

т.е.должна создаваться среда, где выгоднее для всех будет наличие реализации коммерческой стороны внедрения инновации посредством маркетинговых и тому подобных агентств.

Изначально сознание всех обучающихся концентрируется и ограничивается теми задачами, которые ставит перед ними учебное заведение, затем при переходе на более высокие уровни образования цели и задачи меняются, а в результате на рабочем месте необходимы становятся иные навыки, нежели были приобретены ранее. Это приводит к дезориентации в вопросе применения знаний и опыта.

Уровень образования, необходимый для формирования инновационных лидеров будущего необходимо кардинально менять, менять образовательные стандарты, менять восприятие информации и воспитание сознания. Необходимо вводить в образовательный процесс нестандартное преподнесение информации, менять сами информационные потоки, заинтересовать учащегося творческими подходами к восприятию и переработке информации. Кроме того необходимо стимулировать привнесение новшеств в образовательный процесс. Считается, что самым важным на пути создания и внедрения инновационного продукта, являются условия, в которых творит инноватор, на самом деле самым важным является желание произвести инновацию, история насчитывает невероятное количество примеров тому, что был создан проект или идея, которая впоследствии изменила мир, не с помощью чего-то, а вопреки (изобретение колеса, карандаша, электричества, радио, интернета).

Таким образом, в условиях глобализации невозможно совершить научный, технологический, информационный прорыв и при этом остаться в стороне от происходящих процессов. Все большее число российских экспертов приходят к выводу, что без инновации в России не может быть длительного и мощного экономического подъема. Для этого необходимо содействие повышению образования в области венчурной деятельности путем обучения специалистов в соответствующих бизнес – школах, а также университетах; необходимо усовершенствовать систему опережающей подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов в области инновационной деятельности. Для этого нужны новые образовательные стандарты, нужны новые поколения людей, выращенных на свободе выражения, восприятия и творчества, необходимо менять сознание и восприятие новой информации.

Список использованной литературы.

1. Исследование на тему «Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики» / Главный эксперт Алексей Буздалин // Интерфакс–Центр Экономического Анализа» в партнерстве с концерном Shell. – 2007. – 33 с.

2. ТЭК как смысл [Электронный ресурс] // «Business Guide (Инновации)». Приложение, №170 (3746). 19.09.2007. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/803853> (дата обращения: 26.09.2012 г.).

3. Нагапетян П. Организация инновационного процесса (опыт нашей истории) // Экономист. – 2008. – № 6.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ

К.О. Синченко

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: ksunashchka@mail.ru

Научный руководитель: Цой Г.А., ст. преподаватель

Освещение экологических проблем с точки зрения социальной технологии. Сравнение законодательной базы РФ с базой стран Европы. Предложен метод борьбы с экологическими преступлениями.

В настоящее время экологические проблемы особенно актуальны среди социальных проблем, так как они требуют новые методы и пути их решения. Как один из возможных методов можно рассматривать экологический менеджмент.

Экологический менеджмент – инициативная и результативная деятельность экономических субъектов, направленная на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ [3].

Основные принципы экологического менеджмента:

- опора на экологическое сознание и экономическое мотивирование;
- ответственность за экологические последствия управленческих решений;
- предупредительность и своевременность решения проблем экологического развития;
- последовательность (непрерывность) решения проблем экологического развития [2].

Стандартизация в области экологии начинает играть заметную роль в деятельности национальных и международных организаций. Стандарты являются необходимым средством регулирования отношений в сфере охраны природы и использования ресурсов.

Появление серии стандартов ISO 14000 – серии международных стандартов систем экологического менеджмента на предприятиях и в компаниях – называют одной из наиболее значительных международных природоохранных инициатив.

Но каково экологическое положение нашей страны и как воздействует система экологического менеджмента на экологическое сознание наших сограждан? Экологическая ситуация, сложившаяся в нашей стране на грани кризиса, оставляет желать лучшего.

Главной причиной роста экологических преступлений и правонарушений является недостаточный уровень экологического образования и культуры, а также несовершенство законодательства и безработица [1].

В 2002 году был принят закон «Об охране окружающей среды». Так, согласно ст. 75 Федерального закона от 10 января 2002 года «Об охране окружающей среды» за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды применяется имущественная, дисциплинарная, административная и уголовная ответственность в соответствии с законодательством.

В основном, вид административного наказания – штраф, как правило, в размере «от одной тысячи до двух тысяч рублей»[4].

При сравнении Российской законодательной базы с базой экономически развитых стран, то можно заметить существенную разницу.

По законодательству США гражданско-правовая ответственность установлена в размере до 25 тыс. долл. за один день нарушения законодательства. Более строгая ответственность предусмотрена в Германии: лишение свободы на срок до 3 лет или денежный штраф.

Наиболее приемлемый вариант правового регулирования возмещения экологического вреда населению был применен в Японии в связи с массовым отравлением соединениями ртути и кадмия в заливе Минамата. В 1969 году был принят закон «О специальных мерах по оказанию помощи пострадавшим от загрязнения», который включает следующее:

- установление районов загрязнения;
- создание комиссия по регистрации жертв загрязнения;
- прохождение бесплатных медосмотров;
- загрязнитель платит налог с учетом возмещения затрат государства на оказание медицинских услуг.

И в заключение хочется отметить, что уровень экологического сознания в России значительно отличается от уровня в других странах, так как экологическая политика находится на более низком уровне и ей не уделяется должного внимания, поэтому необходимо совершенствовать законодательную базу повышать уровень экологического сознания в России. Мы должны сами заботиться о нашем будущем.

Список использованной литературы.

1. Экологическое право. Курс лекций: Учебное пособие / Под ред. А.П. Анисимова. – М.: Приор-издат, 2003. – С. 120–121.
2. Экологический менеджмент / И.С.Масленникова, Л.М.Кузнецов, В.Н. Пшенин – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – С. 197.
3. Экологический менеджмент/ Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.
4. Административный кодекс РФ. – М.: Эксмо, 2012 – С. 125.

РОЛЬ КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ В ДОСТИЖЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

А.Е. Стреляева

Томский политехнический университет, г. Томск

Email: astrelyaeva@inbox.ru

Научный руководитель: Корнева О.Ю., канд. экон. наук, доцент

Построение Национальной инновационной системы на основе кластерной экономики является наиболее эффективным способом достижения конкурентоспособности России на международном рынке. Показано, что кластеризация вокруг угрозы глобального характера позволит создать инновационную систему на любом уровне: региональном, национальном, международном.

О конкурентоспособности говорят много, говорят давно, но проблема эта не решается никаким образом, хотя существует множество способов решения этой проблемы, один из которых – формирование Национальной инновационной системы (НИС). Классики, в частности М. Портер предлагает одним из способов достижения

конкурентоспособности кластеризацию экономики. Многие ученые, занимаясь этой проблемой, пришли к выводу, что именно кластерная экономика может являться основой для НИС. Опыт кластеризации есть и западный, он есть и в России, но этот опыт до сих пор не привел ни к созданию НИС, ни к повышению конкурентоспособности, и, ставя перед собой определенные цели, мы все-таки выбираем гипотезу, что в России именно кластеризация позволит создать НИС, так как у нас есть богатый опыт Советского Союза, есть предпосылки, условия и особенности. Единственное, в чем необходимо разобраться, почему весь этот механизм, который существует, он описан теоретически, в России не работает, он не эффективен.

Для этого необходимо выяснить есть ли взаимосвязь между кластерной экономикой и Национальной инновационной системой, определить роль кластерной экономики в национальных инновациях, обосновать возможность построения национальной инновационной системы России на основе кластерной экономики.

Кластер – это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. [1]

Характерными признаками кластера являются максимальная географическая близость, родство технологий, общность сырьевой базы, наличие инновационной составляющей.

Кластеры можно разделить на следующие типы: инфраструктурно-инновационный, инновационный, ультраструктурный или метапромышленный, заимствованный. В западных странах успешно используются все типы кластеров, и во многих развитых государствах кластеризация экономики привела к созданию национальных и региональных систем. Здесь использование кластерного подхода к управлению экономикой уже имеет определенную историю.

Так, полностью кластеризованы финская и скандинавская промышленность, В США больше половины предприятий работают по такой модели производства - предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциал [2]. Ключевые промышленные кластеры в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) сформировались в 50–60-е годы прошлого столетия [3]. В результате, взаимодействие целых групп отраслей внутри кластеров способствовало росту занятости, инвестиций и ускорило распространение передовых технологий в национальной экономике.

Во многих источниках экспертами описаны 7 основных характеристик кластеров, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии: географическая, горизонтальная, вертикальная, латеральная, технологическая, фокусная, качественная.

Но ни одна из этих характеристик не предполагает кластеризацию вокруг проблемы, а точнее вокруг «угрозы». На наш взгляд, решение проблемы как на региональном, на национальном, так и на международном уровнях – эта угроза глобального характера может не только создать сеть предприятий, решающих эту проблему, но и вывести кластеризацию с регионального уровня на национальный и дальше на международный уровень. Например, угроза здоровью. Это проблема глобального характера, она встраивается в виде кластера в создание жизненных условий с экологической точки зрения для улучшения качества жизни человека, как на региональном так и на национальном уровне.

Итак, наша идея кластеризации – кластеризация вокруг «угрозы». Мы попробовали кластеризировать отрасль именно вокруг идеи угрозы здоровью жизнедеятельности человека. Рабочий вариант этого проекта существует, он еще не создан полностью. То есть кластеризация на глобальный уровень еще не вышла, но кластер существует.

В кластер вошли три высших учебных заведения г. Томска (СибГМУ, ТПУ, ТГУ), один академический институт (ИФПМ СО РАН) - Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт физики прочности и материаловедения Сибирского отделения Российской академии наук и 16 предприятий (ООО, ЗАО) – производителей биомедицинской и фармацевтической продукции.

У кластера есть отличительные черты. Во-первых, это сама идея, которая заключается в том, что базовой к ней является платформа Медицина будущего. Это идея показывает систему формирования кластера вокруг угрозы здоровью жизнедеятельности населения. Во-вторых, это отличительная черта самого томского региона – большое количество вузов. Эти вузы хотя и имеют разнонаправленный характер деятельности, но они работают все на стыке. Интеграция томских вузов играет большую роль в привлечении средств на НИОКР. За 2010 год объем НИОКР в ТПУ составил 1 миллиард 149 миллионов рублей.

Объединение знаний и возможностей вузов напрямую сказывается на результатах исследований, а значит и на результатах деятельности. При каждом вузе есть малые инновационные предприятия, создание которых стало возможным благодаря 217 закону о МИП, и эти предприятия также работают на стыке. Многие из этих компаний были открыты выпускниками вузов, именно бывшие выпускники часто пополняют внебюджетные фонды вузов, кто-то заказывает НИОКР, кто-то поддерживает магистерские программы. Связи строятся на взаимовыгодной основе, иначе бизнесу не выжить.

Важно отметить, что при наличии взаимных интересов и определенных усилиях со стороны всех участников процесса обеспечивается искомый синергетический эффект. Выгоды формирования биомедицинского кластера для его участников очевидны.

Для предприятий - это возможность удовлетворять требования рынка, нуждающегося в регулярных поставках лекарственных препаратов, медицинского оборудования, отвечающих самым современным требованиям качества, находить потенциальных инвесторов и партнеров, обмениваться опытом и знаниями, открывать новые возможности для своего бизнеса, изучать рынок, тенденции его развития в целом. А также возможность создать отношения, основу которых составляет не только конкуренция, но и кооперация.

Для научного сообщества основная выгода заключается в том, что ученым, создавшим инновацию, не придется терять время на поиски инвестиций на ее внедрение. Они смогут заниматься дальнейшими разработками и исследованиями для медицины.

Власти региона заинтересованы в увеличении поступлений в региональный бюджет, увеличении доли добавленной стоимости в ВРП, создание дополнительных рабочих мест.

Но главное преимущество – это причина его возникновения, которая точно сможет глобализировать в этом аспекте экономику, и дать преимущество национальной экономике, которая приведет к конкурентоспособности.

На данный момент в этом проекте есть и ряд недостатков. Это отсутствие опыта кластерного взаимодействия; недоверие членов кластера друг к другу, к органам власти; внутрикластерная конкуренция, так как участники видят друг в друге, прежде всего конкурентов, а не партнеров, а также отсутствие опытных менеджеров и ученых, способных идентифицировать проблемы биомедицинского рынка. Есть и трудности, с которыми малым предприятиям приходится сталкиваться на пути к инновационному развитию, например, отсутствие госзаказов, недостаток финансирования. В США по итогам прошлого года на рисковое финансирование было потрачено 25,3 млрд. долларов, в России – 500 млн. руб. Еще одно серьезное препятствие, тормозящее инновационный процесс – это налоговое бремя, создающее серьезный удар по бюджету. Сравнить, к примеру, Китай и Россию. В Китае технопарки создаются в течение 2 лет. За первый год они строятся, за 2 год там появляется МИП, которые уже выпускают продукцию. И они не платят никаких налогов государству на стадии становления. В России ничего этого нет. МИП облагаются всеми налогами, что и все остальные предприятия. Даже в первые 1,5 года, когда занимаются только разработками, то есть, не имея прибыли нужно платить налог. А при попытке получить серьезное финансирование на инновационный бизнес руководители предприятий сталкиваются с такой проблемой: не готовы сегодня наши российские инвесторы поверить в отечественную продукцию.

Необходимо вносить ряд изменений в законодательную базу по инновационной деятельности. Ведь у нас в стране массово законы начали появляться не так давно, а когда это происходит в массовом порядке, не может и речи быть о качестве. Должна быть обратная связь. Законодатель должен смотреть правоприменительную практику. Это время, анализ, дискуссия, затем поправки.

Таким образом, связь между кластерной экономикой и инновационной системой есть, потому что кластер охватывает широчайший спектр предприятий от высшего образования до промышленного производства. И так как этот кластер сформировался вокруг угрозы здоровью, то в него входит еще и отрасль, которая занимается здоровьем, то есть медицинские учреждения. Следовательно, процесс этой кластеризации может создать инновационную систему на любом уровне, как на региональном, так и на национальном, и даже в мировом масштабе, если будут завязаны международные компании. И эта инновационная система позволит конкурировать стране на мировом рынке, решит проблему конкурентоспособности, потому что основа ее будет заложена в России, и продукты, которые будут результатом этой кластеризации, будут принципиально новыми, и будут пользоваться спросом на мировом рынке.

Список использованной литературы.

1. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 207 с.
2. Громыко Ю. Что такое кластеры и как их создавать? Эпистемотехнологический подход / Ю.Громыко // Энергетика Татарстана. – 2007 – № 3,4 (7,8).

РОЛЬ НАРОДА В МОДЕРНИЗАЦИИ

Д.В. Сычугов, Л.М. Борисова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: Sychugov@vtomske.ru

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

Что такое модернизация? Модернизация – это изменение в соответствии с требованиями современности: придание современного характера чему-либо, приспособление к современным взглядам, идеям, потребностям. Безусловно, модернизация стране нужна, так как государство не стоит на одном уровне, а развивается. Она должна вывести ее к новым историческим рубежам и горизонтам развития.

Россия вступила в модернизационный процесс так же, как и большая часть европейских стран, в XVII веке, однако свой «фирменный стиль» российская модернизация обретает при Петре I – создателе регулярной армии, табели о рангах, новой административной системы, Академии наук, инициаторе языковой реформы (алфавита и литературного языка). Именно эти и им подобные социальные проекты предопределили «модернизационный прорыв» петровской эпохи, тогда как ее успехи в технической и экономической сферах в значительной мере продолжали опыт предшественников.

Бывший президент Медведев провозгласил курс на модернизацию страны, написав статью под названием «Россия, вперед!», а потом и президентское послание на эту тему.

«Россия, вперед!» – очень хорошая мысль, спорить не о чем. И статья, и послания великолепны – просто поэма о счастье, которое совсем рядом...

Модернизация – дело трудное, но нужное.

Сегодняшняя модернизация России уникальна тем, что происходит в стране, которая в прошлом уже осуществила несколько незавершенных модернизаций. Это значит, что в отличие от всех других стран мира мы можем опираться на отдельные элементы общества модерна, созданные нашими историческими предшественниками и не полностью утраченные к сегодняшнему дню.

Очевидно, что в значительной степени решение данных проблем находится в руках государства, однако, без реального взаимодействия с бизнесом их эффективное решение невозможно. Поэтому приоритетом России должно стать углубленное, системное и институционализированное взаимодействия бизнеса и государственной власти.

В чем же состоит участие народа в модернизации страны?

«Я хотел бы, чтобы модернизаторами был народ, а не только политические партии, не только Президент, который ходит с айпадом, или некая элита», - сказал Дмитрий Медведев на форуме в Ярославле.

Автор согласен с его словами. Люди должны участвовать в преобразовании страны, самостоятельно почувствовать ценность изменений окружающих условий, экономики, социальной среды и корректив в политической системе.

Многие сегодня считают, что если движущая сила модернизации в стране всё-таки есть, то это современный средний класс. Но его представители – люди высокообразованные, с растущими запросами, с большим ощущением внутренней свободы. За включение в работу по модернизации страны средний класс потребует от госу-

дарства определённую цену: честного и вежливого милиционера, хорошую поликлинику, хорошую систему образования для своих детей. И в любой сфере жизни страны им будет нужен профессиональный, грамотный политик или чиновник, лишённый известных «родимых пятен». Всё это востребует более гибкую и открытую политическую систему, потому что новый класс начнёт отстаивать свои права. Поэтому и являются политические изменения для российской модернизации вещью ключевой, так как её движущая сила – человеческий капитал. Значит, чтобы не растратить его впустую, нужны грамотные, квалифицированные кадры.

Одна из специфических черт современной ситуации состоит в том, считают эксперты, что современные российские элиты в большинстве своём являются элитами утилизации советского наследия и потому не заинтересованы в модернизации. Если так, то вывод напрашивается очевидный. России нужна система подготовки политических и управленческих кадров, создание вокруг государства на базе уже имеющегося отечественного или зарубежного опыта широкой сети высококачественных и статусных научных институтов, объединённых общим центром для обеспечения компетентности государственной службы и публичной политики, поиска и подбора кадров, отвечающих поставленным стратегическим задачам. Один из ректоров региональной академии государственной службы поделился мнением о том, что из себя представляет региональная и тем более муниципальная элита. Эти люди, по его словам, не только не умеют и не хотят рассуждать, они не понимают и не знают, что такое модернизация, и потому не хотят её. Состояние этой части политической и управленческой элиты напомнило ректору известное выражение из произведений классика драматургии Александра Островского – «тёмное царство». Новая система непрерывного образования политиков и государственных служащих – необходимое условие кадрового обеспечения модернизации и в федеральном Центре, и в регионах, и в муниципальных образованиях, без чего модернизация будет просто благим пожеланием.

Что же нам нужно делать?

Учиться, учиться и еще раз учиться...

Современный политик или государственный служащий должен обладать широким набором знаний в разных областях. Он обязан быть специалистом в области политологии, науки управления, экономики. Но главное – ему необходимо уметь учиться и хотеть этого.

Только в этом случае может быть развёрнут тот самый процесс непрерывного образования политика или государственного служащего. Да, и этому надо учиться. Разработаны критерии и показатели профессионализма в политической сфере, а также программы для обучения, необходимые методики. Осталось только заставить себя сесть за письменный стол.

Список использованной литературы.

1. Модернизация России как построение нового государства [Электронный ресурс] / М., 2009 // URL: <http://polit.ru/article/2009/10/29/mrkpng/> (дата обращения: 18.06.2012).

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В.В. Ткачёва

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: baddevil2@mail.ru

Научный руководитель: Чистякова Н.О., канд. экон. наук, доцент

В статье затрагивается тема эндаумент-фонда в качестве альтернативного источника финансирования деятельности образовательных учреждений. Подробно рассмотрены все виды эндаументов, используемые в зарубежной практике, а также причины по которым доноры жертвуют деньги в такие фонды.

Государственное финансирование не всегда позволяет в полной мере обеспечить высокую эффективность процесса развития образования, что обуславливает насущную потребность изыскивать иные формы финансирования. Одной из форм финансирования образования можно рассматривать эндаумент-фонд или фонд целевого капитала, как принято называть его в России. В зарубежной практике, как правило, понятия «эндаумент» и «эндаумент-фонд» эквивалентны. Фонд целевого капитала формируется и пополняется за счёт пожертвований, средства которых инвестируются и дают регулярный доход. Полученный доход направляется на развитие образовательных учреждений.

В международной практике эндаумент-фонд крупных образовательных учреждений объединяет в своем составе множество отдельных фондов, имеющих особые направления расходования и собственного жертвователя (или жертвователей). Конструкция, подобная эндаументу, используется также в других фондах, которые в бухгалтерской отчетности обычно объединяются вместе с эндаументами в единую группу «Эндаумент и подобные фонды» («Endowment & Similar Funds»). Классификация указанных фондов в соответствии с целями их создания приведена в табл. 1

Таблица 1 – Фонды эндаумент-семейства [1].

| Виды фонда | Классический эндаумент-фонд (постоянный, чистый, истинный) | Эндаумент-подобные фонды | | |
|----------------|--|--|---|--|
| | | Срочный эндаумент (Term Endowment) | Квази-эндаумент (фонд, функционирующий как эндаумент) | Фонд (отсроченных даров) (Deferred Gifts) |
| Характеристика | См. определение в тексте | Устанавливается срок либо условие, до момента наступления которых фонд функционирует как классический эндаумент. По истечении этого времени основная сумма фонда может | Фонд создается самим университетом, из собственных средств, но функционирует на условиях эндаумента. В данном случае отсутствуют ограничения со стороны доно- | Вся сумма даров и получаемого дохода от эндаумента поступает в распоряжение университета не сразу, а через определенный период времени (срок жизни донора, бенефициаров, установленный фиксированный срок) |

| | | | | |
|-----------------------|---|--|--|---|
| | | быть израсходована | ров, поэтому университет может в любой момент принять решение использовать основную сумму эндаумента | |
| Примеры разновидности | <ul style="list-style-type: none"> – Фонд на общие цели (неограниченный фонд). – Фонд под специальный проект. – Фонд, рекомендации по использованию которого выдаются донором. – Агентский фонд | <ul style="list-style-type: none"> – Фонд, предусматривающий постепенное расходование основной суммы эндаумента (Capital Depletion). – Фонд, создаваемый под покрытие дефицита оборотного капитала (Working Capital Reserve) | | <ul style="list-style-type: none"> – Юнитраст (Unitrusts). – Аннуитетный траст (Annuity Trusts). – Объединенный фонд дохода (Pooled Income Funds). – Фонд пожизненной ренты (Gift Annuity Fund, Annuity and Life Income Fund) |

Неограниченный фонд не имеет ограничений на области расходования его средств. Решения о направлениях расходования его средств принимаются позднее.

Фонд под специальный проект (Special Purpose Endowment) создается исключительно в целях реализации заранее определенного проекта, выполнения программы. Цели могут устанавливаться заранее донором либо руководством вуза.

Фонд, рекомендации по использованию которого выдаются донором, позволяет донору осуществить вложение в фонд в любое удобное для него время (в том числе с точки зрения получения налогового вычета), при этом определить направления расходования средств позднее.

В фондах, находящихся в управлении других лиц, образовательное учреждение может выступать как получатель только заработанного дохода и/или как бенефициар основной суммы.

Агентскими фондами (agency funds) управляет специальная организация (управляющая компания) в интересах определенного учебного заведения, которая может управлять и другими фондами.

В юнитрастах (unitrusts) разовый платеж из доходов фонда в пользу университета устанавливается в процентном отношении от чистой рыночной стоимости активов траста.

В аннуитетных трастах (annuity trusts) разовый платеж из доходов фонда в пользу университета устанавливается в фиксированной сумме.

Объединенный фонд дохода (Pooled Income Fund) объединяются несколько фондов, и доход выплачивается как часть чистого дохода всего пула. Фонд в течение «срока жизни» донора выплачивает постоянные аннуитетные суммы донору, рассчитанные исходя из срока жизни донора. Конечным бенефициаром является университет, который становится владельцем всего фонда. Также предусматривается

выплата средств университету с заработанного фондом дохода в течение жизни донора.

Фонд пожизненной ренты в течение «срока жизни» донора выплачивает постоянные аннуитетные суммы донору, рассчитанные исходя из срока жизни донора бенефициарами являются несколько университетов или иных субъектов, и в случае ликвидации или смерти других субъектов дар переходит в распоряжение конечного бенефициара. По завершении «срока жизни» основная сумма дара поступает либо в распоряжение университета, либо назначенной благотворительной организации, либо иной фонд в соответствии с распоряжением донора. Существует разновидность данного фонда отсроченный фонд пожизненной ренты (Deferred Gift Annuity). В данном фонде выплаты донору предусматриваются не сразу, а по истечении определенного времени.

Можно выделить следующие способы создания эндаумент-фондов и привлечения в них средств, используемые в международной практике:

Создание фонда своими силами. Наиболее эффективным вариантом является проведение организованной кампании по привлечению капитала, включая «управленческий обзор», экономическое обоснование, привлечение консультантов.

Создание фонда с использованием помощи общественной организации, которая объединяет фонды в инвестиционных целях.

За рубежом допускается функционирование эндаумент-фонда без создания специализированной организации управления целевым капиталом. Образовательное учреждение может являться собственником эндаумента (траста, пула активов, имущественного комплекса) и бенефициаром доходов от управления ими. Управление эндаументом может осуществляться подразделением ОУ, юридическим лицом – дочерней компанией ОУ, внешними управляющими.

Основными факторами, способствующими привлечению пожертвований в эндаументы в сфере образования за рубежом, являются:

- налоговые льготы в отношении суммы пожертвования;
- возможность приобретения репутации социально ответственной компании, а также престижного статуса спонсора учреждения образования в зависимости от размера пожертвований;
- возможность участия в развитии муниципальных ОУ;
- большое количество программ пожертвований, позволяющих выбрать наиболее удобные и эффективные для спонсора формы пожертвований (наличным или безналичным путем, на определенные или общие цели и т.д.);
- возможность создания именных стипендий, благотворительных программ и эндаумент-фондов, оказывающих финансовую поддержку студентам и колледжам.

В России формирование и развитие такого института как эндаумент-фонд находится на начальном этапе. Эффективное функционирование целевого капитала в российских экономических условиях будет обеспечено при наличии соответствующей проработанной нормативно-правовой базы, а также развитию культуры благотворительности. Для этого целесообразно заниматься изучением зарубежной практики в области образовательного фандрайзинга.

Список использованной литературы.

1. Эндаумент-фонды (фонды целевого капитала) государственных и муниципальных образовательных учреждений: организация деятельности, состояние и пер-

спективы развития: Практическое руководство / Я.М. Миркин (руководитель проекта). К.Б. Бахтараева, А.В. Левченко, М.М. Кудинова (при участии В. Жуковой). – М.: Финансовый университет, 2010. – 144 с.

КАЧЕСТВО ЕДИНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

А.А. Тохнина, Е.И. Рязанова

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: tohnina@mail.ru

Научный руководитель: Цой Г.А., ст. преподаватель

Единый государственный экзамен (ЕГЭ) служит одновременно выпускным экзаменом из школы и вступительным экзаменом в вузы и ссузы. В частности, качество проверки и оценки знаний учащихся напрямую влияет на уровень образования страны в целом, а значит и на экономику России. Поэтому форма проведения единого государственного экзамена, его результаты и целесообразность в настоящее время является актуальной проблемой в современной России.

Мы провели опрос по поводу правил проведения и необходимости ЕГЭ среди выпускников школ города Томска 2012 и 2011 годов.



Рис. 1. Нужно ли ЕГЭ России?

На вопрос: «Удовлетворяли ли вас условия проведения ЕГЭ?» был получен результат, приведенный на диаграмме 2.

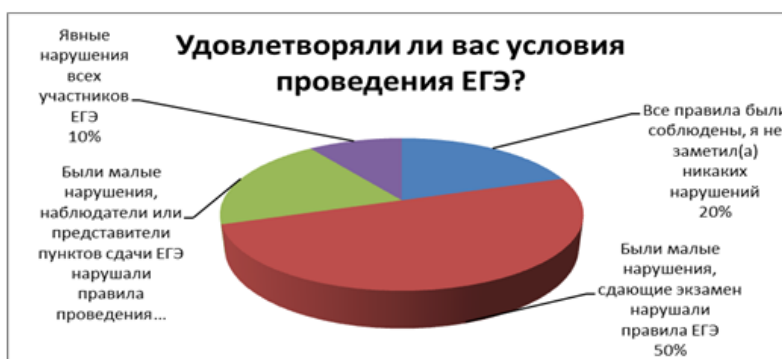


Рис. 2. Удовлетворяли ли условия проведения ЕГЭ

Из проведенных опросов следует, что большинство школьников против ЕГЭ. Они объяснили это тем, что сам экзамен является для них трудным. Он влияет на психику, здоровье, не способствует умственному развитию, а напротив. Также можем сказать, что только 20 % опрошенных, которые сдавали ЕГЭ в 2012г, при сдаче экзамена не заметили никаких нарушений. Отсюда следует, что действующие правила и нормы ЕГЭ не совершенны.

Одним из факторов, влияющих на результаты ЕГЭ, является сама технология его проведения. Эксперты выделяют следующие аспекты влияния технологии ЕГЭ на его результаты: нормативно-правовой аспект, методический аспект, организационно-процедурный, этапы проведения ЕГЭ.

Одним из условий улучшения качества результатов называют открытость, общественный контроль над процедурой ЕГЭ. В настоящее время общественный контроль осуществляется лишь при непосредственном проведении экзамена. На наш взгляд, эта система должна быть расширена и дополнена. То есть эти процессы должны быть открыты для общества в той мере, насколько они вообще могут быть открыты.

Закрытость процедуры ЕГЭ связана, в том числе, с подсчетом итоговых баллов. Также данная проблема подтверждается специалистами Рособнадзора. Открытость и прозрачность процедур, связанных с ЕГЭ и подсчетами итоговых баллов позволит повысить легитимность экзамена, будет способствовать положительному отношению к ЕГЭ, которое косвенно может повысить и результаты самого экзамена.

Говоря о методике проверки знаний, можно выделить несколько вопросов: техническое оформление материалов, их объем, равнозначность контрольно-измерительных материалов.

Повышение качества КИМов, их оформления проявляется в устранении ошибок и опечаток в тестовых заданиях.

Большой объем проверяемых знаний ведет к очень высокой нагрузке, что потенциально ведет к снижению результатов в форме ЕГЭ по сравнению с традиционным.

При этом тестовая форма заданий позволяет, не обладая достаточными знаниями, получить некий гарантированный невысокий результат, отметив наугад варианты ответов. Одним из следствий тестовой системы, по оценкам экспертов, является изменение качества получаемых выпускником знаний.

Предметная принадлежность и равнозначность КИМов обозначается как неизбежная постоянно существующая проблема. Больше всего вопросов о равнозначности возникает при рассмотрении предметной принадлежности. Часть экспертов полагает, что все КИМы внутри одного предмета равнозначны. Часть экспертов полагает, что по ряду предметов оценивание происходит менее объективно, чем по другим. Например, объективными считаются КИМы по точным предметам, таким как математика, физика, химия. Если взять такие науки как литературу, иностранные языки, история, то там не совсем корректно.

Корректность методики подвергается некоторыми экспертами сомнению, но эксперты выражают уверенность, что качество КИМов совершенствуется, они становятся более адекватными и объективными.

По оценкам Рособнадзора в лице бывшего руководителя В.Болотова «Уязвимое звено единого государственного экзамена – это пункты проведения ЕГЭ человеческий фактор ... проверка работ в части С». К вопросам организации и проведения ЕГЭ относится информационная безопасность, т.е. доступ к КИМам и правильным

ответам до начала процедуры проверки знаний, а также во время самой процедуры. Доступ к вариантам ЕГЭ и правильным ответам не является распространенным явлением, но каждый год в них возникают скандальные истории связанные с информационной защитой банка данных ЕГЭ. В 2011 году перед сдачей ЕГЭ в интернете были массово выложены ответы и задания предстоящего экзамена,

чем и воспользовались многие ученики.

Работа предметных комиссий в целом может рассматриваться как фактор, влияющий на результаты ЕГЭ. К данной комиссии привлекаются квалифицированные сотрудники, как правило, из вузов.

Таким образом, недостаточная информационная безопасность может с одной стороны, при утечке информации, повысить результаты ЕГЭ, с другой стороны, использование должной информации может резко снизить получаемые результаты. При работе наблюдателей существует потенциальная возможность помочь экзаменуемому, что приведет к высоким результатам отдельных обучающихся. Такая возможность оценивается экспертами как маловероятная, однако, в 2011 году были замечены случаи, когда наблюдатели явно помогали сдающим экзамен. Все это было заснято на телефон, которого нельзя было использовать и проносить на экзамен. Аналогичная ситуация прослеживается при проверке работ в части С. К снижению результатов ЕГЭ может привести некачественная работа предметной комиссии, которая проявляется при проверке нестандартных решений, предлагаемых отдельными экзаменуемыми.

Для того чтобы повысить качество результатов ЕГЭ и завоевать доверие общественного мнения:

1. Создать условия для работы общественных наблюдателей в каждом пункте приёма экзамена и определить статус системы общественного наблюдения за соблюдением объективности и прозрачности процедуры проведения ЕГЭ.

2. Разработать правовые последствия нарушений порядка проведения ЕГЭ и ужесточить контроль законности проведения ЕГЭ, в первую очередь над организаторами и учениками, общественными лицами и государственными органами

3. Внедрить технологии, позволяющие осуществлять независимый контроль в каждом пункте проведения ЕГЭ.

4. Привлечь профессиональное сообщество к обсуждению и разработке экзаменационных материалов и обеспечить проверку результатов ЕГЭ экспертами независимо от региона проживания эксперта и обучающегося.

По сути, Единый Государственный Экзамен основан на личной честности, ответственности, порядочности каждого человека, будто это ученик или учитель, общественный наблюдатель или человек, занимающий высокий пост в системе образования. Если бы каждый человек отнесся к этому более ответственно, то ЕГЭ был бы идеальной формой проверки знаний обучающихся, а значит и уровень образования в России существенно поднял бы свои позиции, что напрямую влияет на экономическое состояние нашей страны.

Список использованной литературы.

1. Фоновые факторы, влияющие на результаты единого государственного экзамена / Рачилина М.В., Б.В. Илюхин, В.В. Кашпур, М.В. Рачилина. – Томск: Дельтаплан, 2008.

ОДНОЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К ФИНАНСИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

А.В. Турлов

Томский государственный университет, г. Томск

E-mail: luckyne@mail2000.ru

Научный руководитель: Нехода Е.В., доктор экон. наук, профессор

В статье рассмотрены основные проблемы развития сельских территорий. Особое внимание уделено проблеме занятости сельского населения и слабой развитости инфраструктуры села. В качестве решения предложена одноцелевая модель бюджетного финансирования мероприятий по восстановлению и строительству объектов инфраструктуры.

Сельская местность и аграрный сектор как неотъемлемая ее часть занимают важное место в российском обществе. На селе проживает более четверти населения России, почти 8% экономически активного населения занято в сельском хозяйстве, обеспечивающем около 6% ВВП страны [1]. Поэтому вопрос развития сельских территорий не может не волновать современную науку.

У села много проблем: слабо развитая инфраструктура, старение и вымирание деревень, относительно более низкие доходы, что, в свою очередь, становится предпосылкой для асоциализации населения. Особенно остро сегодня стоит вопрос занятости на селе. Уровень безработицы в сельской местности в России по разным данным составляет почти 10%. Причем, только 2% сельских безработных были зарегистрированы в государственных учреждениях службы занятости по официальным данным на 2010 год. Но с учетом скрытой безработицы и неэффективности использования трудовых ресурсов эта цифра может достигать порядка 25% [2, С. 27].

Вместе с тем, современный этап развития России ставит перед страной необходимость резкого сокращения численности занятых в сельскохозяйственном производстве. Такой период на пути трансформации от аграрно-индустриальной экономики к постиндустриальной пережили все развитые страны. Сегодня в таких странах с развитым аграрным сектором, как США, в сельском хозяйстве занято всего 2% трудоспособного населения [4, С. 2], в промышленно развитых странах ЕС – менее 5% [5, С. 14], тогда как в России – 8%. Результатом может стать обнищание села и миграция больших масс низкоквалифицированной рабочей силы в города, что создаст серьезное напряжение на городском рынке труда.

Оптимальным выходом из сложившейся ситуации представляется развитие неаграрной занятости на селе, дополнение традиционных отраслей сельскохозяйственного производства новыми отраслями. Некоторые исследователи в качестве перспективных новых отраслей рассматривают получающие популярность аграрный и экологический туризм. Считается, что они могут стать локомотивом развития экономики сельских территорий, дав толчок развитию смежных и альтернативных видов занятости и самозанятости на селе, таких как производство сувенирной и ремесленной продукции, национальных костюмов, продуктов питания, оказание разнообразных услуг, выполнение строительных работ и работ по обустройству ландшафтов и прочее.

Но серьезным препятствием развитию агро- и экотуризма неминуемо послужит территориальная удаленность большинства сельских территорий от городов, жители которых потенциально являются потребителями данной услуги, и неразви-

тость инфраструктуры села. Получается порочный круг: с одной стороны, агро- и экотуризм, развиваясь, будет обеспечивать развитие инфраструктуры сельских территорий, но, с противоположной стороны, сам по себе агро- и экотуризм (как и любая другая предпринимательская деятельность) не может возникнуть на «пустом месте», без надлежащего уровня подъездных путей, коммуникаций, объектов социальной инфраструктуры.

Необходимо вмешательство со стороны для того, чтобы запустить этот «локомотив». По причине высокой стоимости строительства объектов инфраструктуры и низкой их доходности (в явном виде), весьма сложно будет найти инвесторов среди малочисленных сельских предпринимателей. Обратим взор в сторону государственных властей. Ежегодно в государственном бюджете и бюджетах субъектов федерации закладывается определенная доля средств, направляемых на ремонт и строительство объектов инфраструктуры. Но развитие инфраструктуры носит очаговый характер.

При анализе Закона Томской области «Об областном бюджете на 2012 и на плановый период 2013 и 2014 годов» заметно, что происходит «распыление» бюджетных средств в попытке решить множество задач. Но подобное стремление наталкивается на ограниченность бюджетных средств. Все это приводит к тому, что денежные средства потрачены, а результат в целом неощутим, проблемы полностью не решены. Мы предлагаем реализовать другую модель бюджетной политики Томской области, попытаться сконцентрировать средства областного бюджета в одном направлении, на решении сначала одной проблемы, затем следующей.

Новую модель бюджетного финансирования можно охарактеризовать как точечную, одноцелевую. Она может быть воплощена в разработке, принятии и реализации долгосрочной областной целевой программы с предлагаемым названием «Развитие инфраструктуры Томской области» сроком на 10–20 лет. Немаловажно изначально тщательная проработка программы, мониторинг изменения ситуации и достигнутых в процессе результатов, ежегодная корректировка плана с учетом полученной информации и достигнутых результатов, а также серьезный контроль со стороны Главы администрации (Губернатора) Томской области лично.

Данная программа должна обеспечить консолидацию средств бюджетов различных уровней и их концентрацию на финансировании основательного благоустройства определенного заранее района области. Причем это может быть как целый район, так и несколько населенных пунктов, сельских округов в зависимости от возможностей благоустройства этих территорий в течение года. Важнейшая особенность в том, что в выбранных населенных пунктах должно быть произведено полное восстановление (или строительство) инфраструктуры: построены в необходимом количестве детские сады, школы, пункты медицинского обслуживания и больницы, объекты культурно-досугового назначения (библиотеки, спортивные школы и пр.), дороги, проведены коммуникации и освещение населенных пунктов.

В плане реализации одноцелевого подхода финансирования развития территорий интересен и ценен опыт Кемеровской области. Ежегодно распоряжением Коллегии Администрации Кемеровской области «О подготовке к празднованию Дня шахтера» устанавливается план мероприятий по подготовке городского округа, выбранного в качестве столицы празднования Дня шахтеров, к проведению праздника. План мероприятий включает в себя капитальный ремонт существующих объектов социальной инфраструктуры и строительство новых, благоустройство прилегающих к ним территорий, озеленение, замена изношенных коммуникаций, организация

электроснабжения, ремонт дорожного полотна, тротуара, линий уличного освещения, фасадов, кровель и водостоков жилых домов и пр. В 2012 году на эти цели из бюджета области было направлено свыше 600 млн. руб. субсидий бюджету Мысковского городского округа, в том числе 300 млн. за счет безвозмездных перечислений.

В заключение отметим, что строительство объектов социальной инфраструктуры села позволит стабилизировать демографическую ситуацию на селе, сократив отток сельских жителей в город. Наряду со строительством дорог и коммуникаций это повысит привлекательность сельских территорий для развития малого бизнеса преимущественно в сфере услуг, что в свою очередь увеличит налоговые поступления. Малый бизнес создаст новые рабочие места, что кроме повышения занятости изменит ее структуру (что имеет на сегодня гораздо большее значение), создав не-сельскохозяйственные источники получения доходов. Кроме того, в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) развитие инфраструктуры сельских территорий остается едва ли не единственным способом поддержки аграрного сектора.

Список использованной литературы.

1. Результаты Всероссийской переписи населения 2010. Раздел: [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/Documents/Vol1/pub-01-04.xlsx (дата обращения: 26.09.2012).

2. Бондаренко Л.В., Груднева А.А. Состояние сельского рынка труда // Уровень жизни населения регионов. – 2010. – № 3. – С. 24–32.

3. Сельская бедность и сельское развитие в России: научный доклад [Электронный ресурс] / Е.Серова, Т.Тихонова, И.Храмова [и др.]. – М.: Институт экономики переходного периода. URL: <http://ebiblioteka.ru/browse/doc/7596669> (дата обращения: 26.09.2012).

4. Dimitri C., Effland A., Conklin N. The 20th Century Transformation of U.S. Agriculture and Farm Policy: Economic Information Bulletin Number 3 [Электронный ресурс] // Electronic Report from the Economic Research Service USDA. 02.06.2005. URL: http://www.ers.usda.gov/media/259572/eib3_1_.pdf (дата обращения: 26.09.2012).

5. Study on Employment in Rural Areas: European Commission Directorate General for Agriculture [Электронный ресурс] // A.Copus, C.Hall, A.Barnes [и др.]. – May 2006. – URL: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/reports/ruralemployment/sera_report.pdf (дата обращения: 26.09.2012).

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики, 2001–2012. URL: <http://gks.ru> (дата обращения: 26.09.2012).

7. Электронный бюллетень Коллегии Администрации Кемеровской области. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ako.ru/ZAKON/default.asp> (дата обращения: 26.09.2012).

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Е.А. Фролова

Томский государственный педагогический университет, г. Томск

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: fea78@mail.ru

В статье представлена характеристика роли экономического развития в формировании социально ответственного поведения экономических субъектов. Доказано, что низкий уровень и качество жизни населения в РФ создает препятствия для проявлений социальной ответственности, так как субъекты вынуждены жертвовать в пользу общества ценные экономические ресурсы, используемые для выживания

Рассматривая экономическую и социальную динамику в России за последние 20 лет, вполне обоснованно можно сделать вывод о явной деградации хозяйственной системы, сопровождающейся как экономическими трудностями, так и социальными проблемами. Многие исследователи пытаются дать сравнительную характеристику благосостояния населения в современной России и в современных условиях, изучая динамику доходов и состав потребительской корзины, что, в целом, является одним из необходимых, но далеко не достаточных условий для измерения уровня жизни в разные исторические эпохи. Поиски объективного основания стоимости и цены товаров, которые ведутся в экономической науке еще со времен физиократов, упираются в одну важную методологическую проблему – где находится тот эквивалент стоимости, который однозначно может измерить ее величину и позволит сопоставить товары (активы) в зависимости от стоимости? Ни затраты труда, ни полезность, ни, тем более, денежная оценка таким эквивалентом, как показала практика, стать не могут. Поэтому, на наш взгляд, не имеет особого смысла сопоставление доходов населения в историческом промежутке, который охватывает более 10 лет, ибо ценность денег в этот период может существенно меняться.

Сравнение структуры потребительской корзины для измерения динамики уровня жизни также создает дополнительные проблемы – ценность разных потребительских благ меняется со временем, поэтому абсолютный размер их потребления и структура потребительской корзины по укрупненным группам товаров не дает точной информации об уровне жизни и его динамике. Например, можно ли сказать, что индивид, не имевший 10 лет назад компьютера, мобильного телефона и широкополосного доступа в интернет жил хуже, чем субъект, сейчас обладающий данными благами? Или семья, которая в советские времена не имела проблем с жильем, но не обладала собственностью на него и многие предметы быта, необходимость которых сейчас не вызывает сомнения, не были доступны? В то время как в современной России ситуация складывается с точностью до наоборот – без препятствий можно обзавестись мебелью, бытовой техникой, а приобрести жилье даже по советским стандартам не в состоянии значительная масса населения. В каком случае уровень жизни выше?

Тем более трудно сравнивать уровень благосостояния населения в разных странах с учетом проблем при сопоставлении ценности денежной единицы, ценности и производительности труда, свойств, качеств и стоимости товаров, включенных

в потребительскую корзину с учетом исторических, климатических, культурных и других национальных особенностей.

В связи с этим вполне закономерны различия во мнениях при оценке уровня развития экономики и уровня жизни (благополучия). Эти категории не являются синонимами, однако часто дополняют друг друга, демонстрируя прямую корреляционную зависимость. Функциональной зависимости пока обнаружить не удалось. Вместе с тем за неимением другой разумной альтернативы, в теоретических и эмпирических исследованиях мы вынуждены использовать не вполне конкретные методологические конструкции, в обязательном порядке учитывая их ограниченность.

Уровень экономического развития принято определять по совокупности признаков, основным из которых можно считать отраслевую структуру национального производства. Именно она используется в международных сопоставлениях ООН. Как правило, чем больше доля услуг, особенно услуг в части человеческого развития, тем, при прочих равных условиях, выше экономическое развитие страны. И это вполне обосновано. Потребности выше физиологического уровня становятся актуальными, если физиологические удовлетворены в полном объеме и нет необходимости бороться за пищу, жилище, прочие условия, компенсирующие отрицательное влияние окружающей среды. Есть возможности и средства для удовлетворения потребностей в самореализации. Общение невозможно без знания языка и существующих социальных норм, самореализация связана с творческой активностью индивида, обусловлена накопленным объемом знаний, умений и навыков, сформированной позитивной мотивацией к деятельности, поэтому расходы на приобретение данных качеств постепенно возрастают по мере повышения благополучия населения. А это уже инвестиции в человеческий капитал, отдача от которых в виде дополнительного потока доходов в будущем формирует мультипликативный эффект роста человеческого капитала и благополучия, а также роста уровня жизни населения и продолжительности жизни как одного из важных индикаторов благополучия.

В паре с уровнем экономического развития необходимо рассматривать и показатель развития человеческого потенциала (ИРЧП), который фиксирует не столько собственно экономические показатели, сколько влияние благополучия на социальное благополучие общества. Поэтому международные рейтинги стран по уровню экономического развития и развития человеческого потенциала дают очень похожие результаты. Лидерами данных рейтингов традиционно являются страны Северной Америки и Западной Европы, для которых характерны не только высокий уровень экономического развития и социального благополучия, но и относительно высокий уровень социальной ответственности, вместе с тем отдельных рейтингов социальной ответственности до сих пор не существует. И напротив, страны с относительно низким уровнем экономического развития демонстрируют явное социальное неблагополучие и ожидать высокого уровня социальной ответственности не приходится. Здесь скорее преобладает именно дегенеративная модель, когда ограниченный объем экономических ресурсов провоцирует рендоориентированные модели экономического поведения в рамках социального порядка ограниченного доступа в классификации Д. Норта. Эти факторы, в свою очередь, существенно тормозят возможности по экономическому и социальному развитию.

В результате, в отраслевой структуре и в развитии человеческих ресурсов сохраняются устаревшие пропорции и черты, способствующие деиндустриализации страны и снижению уровня жизни. В рамках международных сопоставлений Россия устойчиво занимает место в разряде развивающихся стран, наряду с Бразилией Ин-

дией и Китаем, сохраняя деформированную отраслевую структуру с преобладанием первичных отраслей, преимущественно добывающей промышленности, которая дополняется высокой долей транспортных услуг и торговли в ВВП.

Подобные отраслевые пропорции характерны для позднего феодализма времен первоначального накопления капитала. Дикий капитализм начала 90-х годов XX века далеко не исчерпан в начале XXI, однако если ранее основными субъектами подобной системы были именно капиталисты – так называемые «новые русские», которые в результате несовершенства законодательства смогли «прибрать к рукам» значительную часть ранее никому не нужной собственности, то в современной России капиталистическую хватку обрела и государственная бюрократия, используя похожие механизмы передела собственности и подминая под себя каналы распределения ренты. В результате словарный запас экономических субъектов пополнился такими терминами, как «распил», «откат», «захват бизнеса», «преднамеренное банкротство». И даже реприватизация (национализация собственности) сейчас – не столько механизм пополнения общенародных активов, сколько средство обогащения бюрократии.

Преобладание портфельных и прочих инвестиций в национальном капитале отражает уже известную «тотальную неуверенность в завтрашнем дне», так как финансовые вложения и кредитные ресурсы проще и быстрее изъять из оборота, чем вложения в реальные активы (машины и оборудование) в случае неблагоприятных тенденций. Сокращение доли реального промышленного производства в рамках экспортно-ориентированной стратегии – это, в том числе, результат недальновидной государственной структурной и таможенной политики. Низкие таможенные пошлины на импортные машины и оборудование, призванные увеличивать спрос предприятий на более технически совершенные и производительные машины в целях модернизации производства обеспечили сокращение внутреннего спроса на отечественное оборудование, вследствие чего сократились инвестиции в развитие отечественного машиностроения, что сделало его продукцию еще более неконкурентоспособной. И даже в таких традиционно прогрессивных российских отраслях как космос, авиастроение, военная техника и производство вооружений продукция все меньше пользуется спросом не только на международном, но и на внутреннем рынке.

В рейтингах международной конкурентоспособности Всемирного экономического форума позиции России становятся все хуже и хуже, даже в сравнении с другими странами БРИК. Более востребованы инвесторами те отрасли, которые работают непосредственно на потребительский рынок, удовлетворяя базовые физиологические потребности (в первую очередь, пищевая промышленность). С учетом степени актуальности данной потребности и ненасыщенности товарного рынка, а также принимая во внимание средний уровень доходов населения и значительную долю подсобного хозяйства в производстве продуктов питания, перспективы пищевой промышленности более благоприятны, чем остальных отраслей. Однако, сельскохозяйственное сырье в значительных объемах приходится импортировать. Другие отрасли, также ориентированные на потребителя, восполняют дефицит товаров за счет импорта, либо размещают производство на территории Китая и стран Юго-восточной Азии, утверждая, что в России такое производство экономически невыгодно в силу дефицита квалифицированной рабочей силы, высоких налогов и административных барьеров. Таковы типичные отговорки капиталистов-эксплуататоров. В итоге мы наблюдаем своеобразный виртуальный экономический рост и дальней-

шую деградацию российской экономики, что крайне неблагоприятно сказывается на уровне и качестве жизни населения, углубляется социальная дифференциация, причем не только по уровню доходов, но и по степени доступа к социальным благам, в первую очередь, образованию и здравоохранению. «Социальная дифференциация в российском обществе усиливается в последние годы в результате того, что рост реальных доходов приходится по большей части на верхнюю прослойку буржуазии, а большинство населения не чувствует никакого заметного улучшения» [1, с. 22].

Структура личного потребления ярко отражает подобные тенденции. И если в советские времена на небольшую зарплату индивид мог вполне содержать себя и семью, получая неограниченный доступ к образованию и здравоохранению, то сейчас из невысоких доходов человек вынужден выделять часть и на эти цели, если, конечно, доходы позволяют это сделать. Поэтому мы не можем согласиться с мнением отдельных ученых (Г.Б. Клейнером, например), которые утверждают, что уровень жизни населения в России за годы реформ вырос. Отнюдь, у основной массы населения он существенно упал. И чтобы как-то поддержать себя и семью среднестатистическому российскому работнику приходится все больше усилий тратить на обеспечение базового уровня потребностей – увеличивается средняя продолжительность рабочей недели, очень распространенными становятся совместительство и вторичная занятость, что позволяет увеличить доходы. В результате, РСПП даже выступил с инициативой внести поправки в Трудовой кодекс и официально закрепить продолжительность рабочей недели больше 40 часов, что противоречит международным нормам в области труда и его охраны. Еще большее ухудшение условий жизни, в силу техногенных, природных, социальных катастроф приводит к деградации личности и эрозии социальных норм. Выживание индивида в рамках реализации инстинкта самосохранения заставляет его забыть практически о всех социальных регуляторах. Поэтому в чрезвычайных условиях стремление к материальной выгоде становится предпочтительной стратегией поведения, которой следует даже относительно благополучные экономические субъекты.

Список использованной литературы.

1. Богомолов О.Т. Экономика и общественная среда // Экономика и общественная среда: Неосознанное взаимовлияние: Научные записки и очерки / под ред. Богомолова О.Т. – М.: Ин-т экон. стратегий, 2008. – 439 с.

2. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. – М.: Институт Гайдара, 2011. – 480 с.

3. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с.

ЕЩЁ РАЗ О ГУМАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ВАЖНЕЙШЕМ ПРИНЦИПЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ

Л.А. Холопова

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета, г. Юрга
E-mail: kholopova_53

На основании приведённых исследований и анализа делается заключение о непрерывности развития и саморазвития личности. Самоуправленческая деятельность выступает важной составляющей этого процесса в период обучения в школе. В свою очередь, последняя способствует самоопределению и развитию конкурентоспособности на этапе обучения в высшей школе, без которой невозможна гуманизация в качестве важнейшего принципа модернизации России.

Несмотря на то, что о гуманизации личности, общества сказано много, попробуем обратиться к этому вопросу, рассмотрев его через самоуправленческую деятельность в школе, которая должна способствовать саморазвитию и самосовершенствованию личности, в конечном счёте – её конкурентоспособности в будущем.

«Гуманизация – усиление человеколюбия, справедливости в экономической, общественной жизни; признание и уважение общечеловеческих ценностей, внимания к людям». [4, с. 22]. Такое определение мы находим в одном из словарей. Оно справедливо, на первый взгляд. Почему? Потому что, мы хотим гуманного отношения к себе, понимая под этим определённые бонусы, поощрения, премии и многое другое со стороны кого-то, например, руководителя учреждения, государства и т. д. Мы ждём этого и не хотим ничего особенного предпринимать сами. Так проще и привычнее. Однако гуманизм должен быть действенным.

Как верно замечает в одной из своих книг Юрий Мороз, гуманизм – «это отношение к человеку не хуже, а главное не лучше, как он того заслуживает. Не стоит давать человеку рыбу – он опять за ней придет и станет нахлебником. Дайте ему лучше удочку, и пусть он поголодает, пока не научится сам ловить рыбу. Причем, если ему вдруг повезет, и он поймает рыбу случайно, хотя еще не научился ловить, рыбу нужно отобрать и бросить обратно в реку. Вы ведь хотите, чтобы человек в будущем рассчитывал на себя, а не на везение? Так вот, вы по-настоящему гуманны, когда отнимаете рыбу. В этом случае вы действительно проявляете заботу о человеке» [1, с.7]. Таким образом, истинно гуманное отношение к людям должно предполагать, прежде всего, заботу о том, чтобы у каждого была «удочка»

В связи с этим большую роль играет саморазвитие, его непрерывность на всех возрастных ступенях. Остановимся подробнее на двух этапах – общеобразовательная школа и высшая школа. Когда мы сегодня говорим о повышении или развитии конкурентоспособности выпускника вуза, мы делаем большое упущение, ибо начинать это развитие нужно раньше, как минимум со школьной скамьи.

Если воспитание рассматривать как управление процессом развития личности через создание благоприятных для этого условий, то воспитательная система не сводится к системе педагогической. С одной стороны, она система психолого-педагогическая. С другой – социально-педагогическая, и влияет она на обучающихся не только как педагогический фактор (через учителей, уроки,

учебники, домашнее задание, классные часы), но и как фактор социальный (через включение в окружающую среду, через психологический климат в коллектив, позволяющий объединить детей и взрослых в рамках данного конкретного заведения).

Педагогическая система, таким образом, – более узкое понятие, чем воспитательная, но она её составляющая.

Среди всех воспитательных систем можно выделить воспитательную систему гуманистического типа, в которой высшим смыслом и главной целью является человек, развивающаяся личность.

Ключевым моментом воспитательной системы этого типа является самоуправленческая деятельность. Пожалуй, ничего лучшего ещё не было создано для подлинного развития и становления личности, ибо в основе её – практический опыт. Всё это подробно описано и изложено не раз. Антон Семенович Макаренко и его коммуна – убедительный тому пример.

Самоуправление, по сути, сокращенное словосочетание «самостоятельное управление» [2, с. 65]. Насколько самостоятельны дети? Могут ли они сами принимать решения? Великий педагог, Мастер, не побоюсь этого сравнения, на практике доказал, что детское самоуправление многогранно. Оно имеет как социальный аспект, так социально – психологический и, конечно, педагогический. Первый предполагает важнейшее средство социализации детей. На его основе у них формируется чувство сопричастности к событиям, происходящим вокруг, и ответственность за эти события. Социально-психологический аспект самоуправления можно рассмотреть в связи с изучением такого понятия, как коллектив и личность в коллективе.

Самоуправление – явление развивающееся. Развивающееся в плане самостоятельности детей. Для этого в учреждении необходимо создать условия, чтобы любая деятельность пробуждала активность детей, учила находить себя и способствовала саморазвитию, которое предполагает непрерывные качественные изменения

В связи с этим на основе методики Рожкова М.И. по развитию самоуправленческой деятельности в школе № 2 города Юрги Кемеровской области за три года в детском коллективе выявлена положительная динамика: введение самоуправления способствовало социальному становлению учащихся, их самоопределению. Учащиеся разрабатывали законы школьной жизни, организовывали и проводили выборы, были инициаторами создания детской организации в школе. Проведённое исследование по профессиональному определению старшеклассников показало, что, делая профессиональный выбор, ведущим мотивом они считают мотив выбора любимого дела, возможность им заниматься (55 %), возможность реализовать себя составляет 36 %, материальное благополучие – 53 %. Это свидетельство юношеского оптимизма и гражданской зрелости учащихся [3, с. 92].

И если в школьной среде учащиеся получают первые уроки саморазвития, тогда смогут делать осознанный выбор и после школы, в том числе поступая в вуз и дальше обучаясь в нём, ибо они научились главному: развивать себя и совершенствовать себя. Только саморазвивающаяся личность может быть конкурентоспособной. Поэтому в основе модернизации России должен быть принцип гуманизации, но гуманизации от противного, сошлюсь на начало статьи, –

нужно дать удочку, а не «рыбу», готовые знания, которые просто необходимо повторить и получить очередную оценку.

Список использованной литературы.

1. Мороз Ю. Бизнес. Пособие для гениев. [Электронный ресурс]. // URL:www.moros.onego.ru (дата обращения 05.10.2012 г.)

2. Холопова Л.А., Кучерявенко С.В. Гражданское образование в учебно-воспитательном процессе школы и менеджмент: учебное пособие Юргинский технологический институт. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 106 с.

3. Холопова Л.А. Гражданское образование в учебно-воспитательном процессе общеобразовательной школы: монография. Юргинский технологический институт. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011.– 152 с.

ФОРСАЙТ И ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

М.А. Черемнова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: mariacheremnova@sibmail.com

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

Представлена специфика форсайта как вида сценарного прогнозирования социально-экономического развития. Определена совокупность методов, используемых в форсайт-проектах. Раскрыты целевые ориентиры и функциональное назначение регионального форсайта. Проанализирован опыт реализации форсайт-проектов в регионах РФ.

На сегодняшний день одной из ключевых задач для России является переход к инновационной модели экономики. В новой экономической модели особое значение приобретает своевременное выявление технологических возможностей и угроз, определение приоритетов, выявление, а затем и поддержка потенциальных точек роста новых эффективных технологий. В этой связи чрезвычайно остро стоит проблема прогнозирования, а также разработки долгосрочных концепций развития. Одним из самых современных и востребованных в развитых странах методов исследования будущего является форсайт. В буквальном переводе на русский язык термин «форсайт» означает видение будущего. Представляя собой по сути сценарное прогнозирование социально-экономического развития, форсайт позволяет определить возможные варианты развития экономики, общества в 10-20 летней перспективе. При этом форсайт нацелен не только на видение будущего, но и на повышение качества принимаемых в настоящий момент решений и ускорение совместных действий. Наиболее полное определение форсайта, на наш взгляд, предложил американский исследователь Б. Мартин: «Это систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага» [1].

Форсайт ориентирован на определение возможных вариантов будущего, основой для выбора которых являются экспертные оценки. Методология форсайт вобрала в себя десятки традиционных и достаточно новых экспертных методов. При этом

происходит их постоянное совершенствование, отработка приёмов и процедур, что обеспечивает повышение обоснованности предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития. Основной вектор развития методологии направлен на более активное и целенаправленное использование знаний экспертов, участвующих в проектах. Обычно в каждом из форсайт-проектов применяется комбинация различных методов, в числе которых экспертные панели, метод Дельфи, SWOT-анализ, мозговой штурм, построение сценариев, технологические дорожные карты, деревья релевантности, анализ взаимного влияния и др. [2. С. 72].

Форсайт ориентирован не только на определение возможных альтернатив, но и на выбор наиболее предпочтительных из них. Он исходит из того, что наступление «желательного» варианта будущего во многом зависит от действий, предпринимаемых сегодня, поэтому выбор вариантов сопровождается разработкой мер, обеспечивающих оптимальную траекторию инновационного развития. Большинство форсайт-проектов в качестве центрального компонента включают прогнозирование перспектив развития науки и технологий. Обычно эти вопросы становятся предметом обсуждения не только учёных, но и политиков, бизнесменов, специалистов-практиков из разных отраслей экономики. В результате таких обсуждений появляются новые идеи, связанные с совершенствованием механизмов управления наукой, интеграцией науки, образования и промышленности и, в конечном счёте, повышением конкурентоспособности страны, отрасли или региона. Кроме того, уже сама организация систематических попыток «заглянуть в будущее» приводит к формированию более высокой культуры управления и в итоге – к формированию более обоснованной научно-технической и инновационной политики. В ряде проектов как один из главных эффектов рассматривается формирование горизонтальных сетей, площадок, в рамках которых учёные и бизнесмены, преподаватели вузов и чиновники, специалисты смежных областей могут систематически обсуждать общие проблемы [3. С. 60–65].

В условиях нестабильной экономики, постоянных изменений внешней среды все большую актуальность приобретает региональный форсайт как новая форма прогнозирования (активного прогнозирования). Региональный форсайт представляет собой инструмент последовательного, систематического изучения средне- и долгосрочных перспектив развития территории с привлечением широкого круга экспертов, направленного на принятие и претворение в жизнь совместных сбалансированных решений. Цель регионального форсайта – сформировать видение региона, способного обеспечить достойный уровень жизни населения и благоприятные условия для бизнеса; представить запросы на технологии и показать, какие из них являются наиболее перспективными. Форсайт призван соединить потенциал науки с потребностями региона. Его итогом должно являться создание карты технологических дорог региона.

Региональный форсайт может быть применен для решения различных проблем регионального развития, в частности, таких как научно-технологическое развитие, развитие научно-образовательного комплекса, вопросы загрязнения окружающей среды, развитие транспортной системы города, кластерное развитие территории и т.д. Особенность регионального форсайта заключается в том, что регион сам является потребителем его результатов. В региональном форсайте могут участвовать различные субъекты, действующие на данной территории: администрация региона, университеты, предприятия, торгово-промышленные палаты, местные средства массовой информации, промышленные ассоциации и граждане. При определении со-

става участников важное значение имеют целевые ориентиры проекта: деятельность, направленная на отраслевое развитие, привлекает в основном интерес коммерческих структур, деятельность социального и территориального характера вызывает интерес самых широких слоёв общества.

В настоящее время в РФ реализуется несколько региональных форсайтов – в Иркутской, Саратовской областях, Республике Башкортостан [4]. Имеющийся опыт проведения форсайта в регионах РФ показывает, что, несмотря на некоторые отличия (в сроках, используемых методах, временном горизонте), проекты имеют общие черты. Целью всех проектов является формирование перспективного видения будущего территории, определение приоритетных направлений развития. Инициаторами проекта во всех исследуемых регионах выступают органы власти: в Иркутской области – региональные органы власти, в Республике Башкортостан – региональные органы власти совместно с федеральными, в Саратовской области – федеральные органы власти. Информационное обеспечение проектов составляют Internet-порталы, форумы, брошюры, книги, публикации. Некоторые проекты акцентируют особое внимание на ряде важнейших аспектов развития территории. Так, например, в форсайте Иркутской области особое внимание уделяется исследованию лесного рынка и рынка жилья. Наибольший горизонт форсайта у Иркутской области – 25 лет, чуть меньше у Республики Башкортостан – 20 лет, Саратовская область имеет более короткий горизонт исследования – 10 лет. Во всех трех указанных выше проектах широко используются методы анкетирования и опроса экспертов. Вместе с тем, форсайт Иркутской области отличается использованием таких методов исследования, как деловые игры, проводимые на базе ведущих вузов региона, сканирование внешней среды. В форсайте Саратовской области широкое применение получил метод критических технологий.

Имеющийся к настоящему времени опыт региональных форсайтов в субъектах РФ свидетельствует о том, что метод форсайт постепенно внедряется в практику стратегического планирования развития территорий, определения основных направлений будущего развития региона, муниципальных образований. Активизация практики форсайта на региональном уровне сдерживается, на наш взгляд, отсутствием тщательно проработанной нормативно-правовой базы и четкой методологии проведения регионального форсайта. В этой связи задачей первостепенной важности, по видимому, должно стать формирование модели регионального форсайта, которая обеспечит повышение качества планово-прогнозных документов территории.

Список использованной литературы.

1. Институт стратегических исследований экономики и знаний [Электронный ресурс] // Институт стратегических исследований экономики и знаний НИУ ВШЭ. – Электрон. дан. – Москва, 1993-2012. – URL: <http://issek.hse.ru/press/25054400.html> (дата обращения: 19.08.2012).
2. Третьяк В. П. Форсайт в вопросах и ответах / РИЭП. – М.: Языки славянской культуры, 2007. – 127 с.
3. Шелюбская Н. «Форсайт» – новый механизм определения приоритетов государственной научно-технической политики // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 2. – С. 60–65.
4. Центр стратегических исследований и разработок [Электронный ресурс] // Центр стратегических исследований и разработок СФУ. – Электрон. дан. –

Красноярск, 2007-2012. – URL: <http://foresight.sfu-kras.ru/node/9> (дата обращения: 11.09.2012).

«КУЛЬТУРА ВПЕЧАТЛЕНИЙ» НА ТЕРРИТОРИИ Г. ТОМСКА

Е.В. Чибир

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

Активное развитие рынка специальных событий способствует формированию новой культуры – культуры впечатлений, в том числе и на территории г. Томска. Общественные, государственные и бизнес-структуры города создают всё новые формы специальных событий, пытаясь добиться эмоциональной сопричастности целевой аудитории. В свою очередь, население, привыкая получать впечатления и обладая достаточным объемом свободного времени, становится заложником культуры впечатлений и ищет новых эмоционально насыщенных событий.

Индустрия event-услуг, представляющая собой вариативный ряд организаций по проведению мероприятий различного уровня и профиля, как-то конференции, съезды, конгрессы, музыкальные и спортивные мероприятия, является мульти миллионной и быстро развивающейся сферой. Во всем мире быстрые темпы роста этой сферы обращают на нее все больше внимания государства и потенциальных инвесторов.

Традиционно массовые мероприятия подразумевали под собой проведение различного рода праздников социального цикла и общественно и культурно-значимых событий для определенного круга людей. В условиях демократичного общества, относительно развитых рыночных отношений, технология подготовки и проведения массовых мероприятий существенно меняются.

Event, все в большей степени, становится формой самоорганизации и самовыражения различных социальных сил и социальных субъектов, прежде всего – органов власти, бизнеса, общественных организаций. Во все большей степени события массового характера становятся формой выражения их общности интересов, формой социального партнерства и самоорганизации гражданского общества.

В традиционной ситуации событие создавало ситуативную общность, что находило свое выражение в праздничном действии. В современном массовом информационном обществе с его образом жизни в виде массовой культуры, формируемой и транслируемой прежде всего средствами массовых коммуникаций, ситуация радикально меняется. Так, эволюция современного бизнеса и менеджмента, зависимость их эффективности от таких внерыночных факторов как известность, привлекательный имидж, лояльность персонала, вывели на первый план такие технологии как интегрированные маркетинговые коммуникации, бренд -интегрированный менеджмент, персонал – ориентированные технологии, связанные с формированием и развитием корпоративной культуры. В этой связи в мировой теории и практике связей с общественностью была разработана (Э.Л. Бернейзом) идея специального события как новостного повода. Это послужило основой для образования отдельного подразделения менеджмента (special events – менеджмент), что открыло новые перспективы массовых мероприятий, ставших одной из наиболее востребованных форм подобных специальных событий, привлекающих внимание общественности, созда-

вая яркие новостные поводы, возможности социальных и межличностных контактов [1, с.2].

Активно растут все сегменты данной сферы. Желание людей по всему миру отмечать события различного уровня и профиля подстегивает рост данной индустрии. Причем, помимо традиционных сегментов, представляющих собой различные направления частных мероприятий: свадьбы, юбилеи, в последние два десятилетия оживленно развиваются деловые мероприятия. Корпоративные вечеринки и team-building, внутриорганизационный событийный маркетинг заняли прочные позиции в бюджетах организаций по всему миру.

Данная волна «увлечённости» специальными событиями нашла отклик и в г. Томске. Растущий уровень благосостояния населения, использование бытовой, компьютерной техники и современных средств коммуникации сделали возможным высвобождение достаточно большого количества времени, которое человек хочет провести с максимальным эмоциональным насыщением.

Если ранее для горожан было уже событием открытие какого-либо учреждения, громкая музыка и запуск шаров, то теперь данные мероприятия собирают всё меньше зрителей. Пресыщенные эмоциями и впечатлениями, получаемыми по телевидению, в сети Интернет, а также с помощью развлечений по направлению своих интересов, люди перестали обращать внимание на мелкие и невнятные события, проводимые в большом количестве. Для нынешнего времени актуальны слова: «Народ требует хлеба и зрелищ!». И если первое обеспечено в достаточном количестве – в томских магазинах можно встретить продукцию из различных стран, открываются всё новые рестораны и кафе, где можно отведать самые разные блюда любой кухни мира, то на рынке зрелищ предложение явно ограничено.

Высокий уровень образованности населения города, достаточно большое количество студентов и молодёжи ведёт к тому, что Томск требует развлечений ярких, запоминающихся, эмоционально насыщенных, но при этом не выходящих за рамки культурности, где культурность понимается как реализация одной из сфер культуры – живой событийной реальности (сфера поступка, морали, практического поведения) [2].

Томичи привыкли находиться в центре событий и создавать эти события. Если сделать обзор за конец 2011 и 2012 года, то можно сделать вывод о качественном сдвиге на рынке специальных событий региона. Приём первых лиц страны на высшем уровне, проведение выставок и научных мероприятий различного плана и уровня способствуют развитию рынка специальных событий. Не стоят на месте и культурные мероприятия. Парад Дедов морозов, традиционные крещенские купания, автомасленница, бесплатные концерты симфонического оркестра, джазовые фантазии на Сенной Курье, Чеховские пятницы, Томский карнавал, ежегодный конкурс дворовой песни, Свадебный переполох, празднования Дня радио, Ночь в музее, фестивали «Дом Солнца» и «Легенды севера», Праздник топора – и это ещё не полный перечень тех специальных событий, которые с каждым годом становятся всё интереснее и разнообразнее.

Помимо событий общественной и культурной направленности, в городе развиты специальные события, направленные на продвижение брендов и организаций. В частности, активно себя продвигают при помощи специальных событий Радио Сибирь, Томское пиво, Торговый центр «Мирамикс», при этом спецификой подобного продвижения становится непосредственная коммуникация с целевой аудиторией, привлечение её внимания при минимальных затратах.

Можно с уверенностью сказать, что Томск – город студентов и специальных событий. Спортивные, культурные, деловые, научные, исторические события в жизни города сменяют друг друга, не оставляя равнодушным никого. Более того, благодаря предприятиям сферы культуры, таким как музеи, театры, библиотеки, знакомство со специальными событиями для маленьких томичей начинается ещё с детского сада.

Таким образом, уже с детства нынешнее поколение становится потребителем впечатлений, черпая их из различных источников. Реклама перестаёт носить информационный характер, она направлена на диалог с потребителем, игру, формирование образа, эмоционального ряда для обеспечения максимальной приверженности к продукции. В стремлении максимально приблизиться к целевой аудитории, представители государственной власти, бизнес - структур, общественных организаций города создают специальные события, способные увлечь, заинтересовать и расположить к себе.

Привыкая получать впечатления, становясь заложником этой культуры, человек ищет всё новые возможности для эмоциональных переживаний. Проводником наиболее сильных эмоциональных переживаний и плацдармом для транслирования культуры впечатлений, как правило, и становятся специальные события.

Список использованной литературы

1. Бизнес в стиле шоу. Маркетинг в культуре впечатлений / Б. Шмит, Д. Роджерс, К. Броуос. – М.: Вильямс, 2005. – 400 с.
2. Герасимов С.В Массовые праздники как фактор развития социального партнерства / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. – СПб.: СПбГУКИ, 2007. – 17 с.
3. Основные подходы к определению культуры [Электронный ресурс] / Хрестоматия по культурологии: учебно-методический проект. М., 2009. URL http://kulturoznanie.ru/?work=dop_podhod.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Э.Ю. Шагапова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: lelya1@mail.ru

Научный руководитель: Барышева Г.А., доктор экон. наук, профессор

Представлен анализ необходимости инвестиций в инновации. Проведено исследование деятельности бизнес-ангелов. Приведена классификация бизнес-ангелов. Рассмотрены преимущества и недостатки сотрудничества с бизнес-ангелами. Сделан вывод о месте бизнес-ангелов в экономике..

Инвестирование в инновационные технологии – необходимое направление бизнеса в современной конкурентной среде. Применение в бизнес-процессах высоких технологий дает возможность не только развивать экономику, но и решать важные проблемы общества, в различных сферах общественной деятельности.

Главная цель применения инновационных технологий состоит в получении экономического, экологического, социального либо иного вида эффекта. Современное состояние экономики не позволяет развиваться экономике без разработки и применения инновационных решений.[1]

Итак, инвестирование в инновационные технологии является важным фактором для предпринимателей. Однако при поиске инвестиций перед предпринимателями стоит выбор: обратиться в инвестиционный фонд или к бизнес-ангелу? Слово «бизнес-ангел» в этом случае обозначает частного предпринимателя, и такое "райское" его название действительно говорит само за себя.

Бизнес-ангел – это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития – «посевной» (seed) и «начальной» (start-up). Это первые профессиональные инвесторы, вкладывающие средства в инновационные компании. За ними, как правило, следуют венчурные, а затем прямые инвестиции. Объем бизнес-ангельских инвестиций в одну компанию составляет от нескольких десятков тысяч до миллиона евро.

И если венчурные инвестиционные фонды – это целая команда менеджеров, которая профессионально занимается инвестированием, то бизнес-ангелы – это просто одиночки, состоятельные лица, которые могут инвестировать в ваш бизнес часть своего капитала.[2]

Таблица 1 – Примеры удачных инвестиций бизнес-ангелов

| Имя фирмы | Бизнес-ангел | Вид бизнеса | Купил акции за | Продал акции за | Прибыль (раз) |
|-----------------|-------------------|------------------------------------|----------------|-----------------|---------------|
| Apple Computer | Mike Markkula | Компьютерное оборудование | \$91,000 | \$154 млн | 1,692 |
| Amazon.com | Thomas Alberg | Интернет-магазин | \$100,000 | \$ 26 млн | 260 |
| Blue Rhino | Andrew Filipowski | Замена пропановых цилиндров | \$500,000 | \$ 24 млн | 48 |
| Lifeminders.com | Frans Kok | Internet e-mail услуга напоминания | \$100,000 | \$ 3 млн | 30 |

И если венчурные инвестиционные фонды – это целая команда менеджеров, которая профессионально занимается инвестированием, то бизнес-ангелы - это просто одиночки, состоятельные лица, которые могут инвестировать в ваш бизнес часть своего капитала.[2]

Таблица 2 – Сравнительная таблица особенностей инвестирования бизнес-ангелов и венчурных капиталистов

| Критерий | Бизнес-ангелы | Венчурные капиталисты |
|---|---|---|
| Этап жизненного цикла, на котором осуществляется инвестиция | Ранние этапы: создание компании, разработка товара (услуги) | В основном на этапе подтверждения бизнес-идеи (завершение разработки товара, начало продаж) |
| Основной вклад в развитие | Финансы, опыт, контроль | Финансы, контроль |
| Размер инвестиции | От нескольких тысяч до нескольких миллионов USD | От нескольких сотен тысяч до десятков миллионов USD |
| Долевое участие | Миноритарный блокирующий пакет (доля) | Контрольный пакет, или блокирующий пакет минус 1 акция |
| Вкладываемые средства | Собственные средства | Заемные, привлеченные или собственные средства, собранные в единый пул (фонд) |
| Принятие финансовых решений | Более гибкое принятие фин. решений, длительный период инвестирования, более низкая требуемая доходность | Четкое следование первичным инвестиционным критериям, меньшая гибкость в принятии финансовых решений, инвестиции на 3-5 лет |
| Объем рынка | Как минимум в 2 раза больше рынка венчурного капитала в денежном эквиваленте и в 30-40 раз больше по числу сделок | Около 8,500 сделок в год на общую сумму около 80 млрд. USD в год |

Бизнес-ангелы используют принципиально новый – венчурный механизм инвестирования, в соответствии с которым финансирование предоставляется на длительный (3–7 лет) срок, без залогов и гарантий, за долю (пакет акций) в компании. Снижение рисков таких вложений обеспечивается за счет инвестирования одновременно в несколько компаний, тщательной проверки и отбора проектов (так называемая процедура due diligence), участия в управлении бизнесом. Успех бизнес-ангельского инвестирования во многом достигается за счет формирования благоприятных деловых и дружеских отношений между инвесторами, изобретателями и менеджерами компании, их совместной работы единой командой. Бизнес-ангелы вносят в компании не только деньги, но также опыт, знания, деловые связи.

Цель вложений бизнес-ангелов – рост стоимости проинвестированных ими компаний за счет разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход бизнес-ангел получает на "выходе" через продажу своей доли (пакета акций) за стоимость значительно превышающую первоначальные вложения. Продажа может быть осуществлена на фондовом рынке, стратегическому инвестору, самим основателям компании. Несмотря на высокие риски, бизнес-ангельское инвестирование является одним из самых высокодоходных видов бизнеса, способным принести инвестору не менее 70% годовых.

От бизнес-ангелов начали свой путь к вершинам бизнеса Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors и многие другие ведущие технологические бренды. [3]

Бизнес-ангелы могут классифицироваться следующим образом: корпоративные, энтузиасты, предпринимательские, микроуправляющие, профессиональные. [4]

Корпоративные «ангелы» – частные инвесторы этого типа используют для предпринимательских инвестиций свои пособия по уходу с должности руководителя крупной корпорации. Обычно, в инвестиции они ищут новую работу руководителя, инвестируют в одно дело за раз.

«Ангелы»–энтузиасты менее профессиональны, чем предпринимательские коллеги. Инвестиции для этих ангелов скорее хобби на склоне лет. Они не всегда активно участвуют в своих инвестициях.

Предпринимательские «ангелы» самые активные «ангельские» инвесторы. Часто сами являются успешными предпринимателями, желающими расширить свой портфель или дело, а не найти новую работу.

Микроуправляющие «ангелы» предпочитают контролировать свои инвестиции, занимаясь микроуправлением через должность в совете компании, но не посредством активного участия в ее повседневной деятельности.

Профессиональные «ангелы» предпочитают инвестировать средства в соответствующие своему опыту фирмы совместно с коллегами. Для них характерна профессиональная карьера инвесторов (врачи, юристы, бухгалтеры)

Процесс инвестирования бизнес-ангелами имеет как свои преимущества, так и недостатки.

Таблица 3 – Преимущества и недостатки инвестирования

| Преимущества: | Недостатки: |
|--|---|
| 1. Бизнес-ангелы предпочитают финансировать высокорисковые предпринимательские фирмы с высоким потенциалом роста, причем на самой первой стадии их развития. | Бизнес-ангелы редко инвестируют в последующее развитие фирмы |
| 2. Бизнес-ангелы предпочитают небольшие объемы финансирования, необходимые для запуска новых предприятий. | |
| 3. Они вкладывают средства практически во все отрасли. | |
| 4. Бизнес-ангелы более гибко принимают финансовые решения, чем венчурные капиталисты. | |
| 5. Привлекать финансирование от бизнес-ангелов дешевле, чем из финансовых учреждений. | |
| Большинство бизнес-ангелов являются полезными инвесторами, поскольку используют свои знания для развития вашего дела. Они поэтому отдают предпочтение местным инвестициям, где могут принять непосредственное участие в управлении предприятием. | Некоторые из бизнес-ангелов не обладают опытом управления компаниями определенного типа |
| 6. Финансовый рынок бизнес-"ангелов" географически более разбросан, чем рынок венчурного капитала. Бизнес-ангелов можно найти везде, не только в крупных финансовых центрах. | |
| 7. Финансирование бизнес-ангела оказывает на фирму положительное влияние, поскольку повышает ее привлекательность в глазах других финансистов. Инвестиции "ангелов" на деле привлекают к предприятиям интерес венчурных капиталистов. | |
| Бизнес-ангелы полезны и тем, что дополнительно к непосредственному финансированию предоставляют своим клиентам кредитные гарантии | |
| 8. "Ангелы" не боятся вкладывать средства в технологические компании, которым генетически присущ высокий риск. | |
| | В отличие от фирм венчурного капитала, бизнес-ангелы не обладают репутацией и престижем серьезного национального института, что важно, если фирма пытается получить дополнительное банковское финансирование или разместить акции частным или публичным образом |

В результате проведения исследования можно сделать вывод, что процесс инвестирования бизнес-ангелами имеет как свои преимущества, так и недостатки, на наш взгляд, преимущества финансирования через бизнес-ангелов перевешивает недостатки, что делает активный неформальный рынок венчурного капитала важной составляющей динамично развивающейся экономики знаний. Инвестируя в технологии, интеллект, креативные команды, бизнес-ангел закладывает будущее благополучие для себя, партнеров, экономики в целом. [3]

Список использованной литературы.

1. Инвестирование в инновационные технологии. [Электронный ресурс] // 2010. URL: <http://talkbusiness.ru/investirovanie/investirovanie-v-innovacionnye-technologii/> (дата обращения 26.09.2012).
2. Сидоров В. В каких сферах летают бизнес-ангелы? [Электронный ресурс] // Школа жизни. 4.02.2008. URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-11859/> (дата обращения 26.09.2012).
3. Десяк С. Неформальный рынок венчурного капитала: бизнес-ангелы [Электронный ресурс] // Компания Евроконсалтинг. М., 2007. URL: <http://www.ek-ua.com/business-angels.htm> (дата обращения 26.09.2012).
4. Бизнес ангелы. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/146-biznes-angel-business-angels> (дата обращения 26.09.2012).

ПРОЦЕСС СОКРАЩЕНИЯ БЕДНОСТИ И ЕГО ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ

Ю.Е. Шелкунова

Западно-Сибирский филиал Российской академии правосудия, г. Томск
E-mail: juli_urmanova@mail.ru

Научный руководитель: Дукарт С.А., канд. истор. наук, доцент

Одной из самых важных проблем современной теории государственного регулирования экономики является согласование бюджетной стратегии с различными аспектами социальной политики. Решение такой острой проблемы как бедность связано с поддержкой на уровне прожиточного минимума тех, кто не смог обеспечить себе лучшую жизнь, а также сокращением лиц, живущих за чертой бедности.

Социальная направленность государства отнесена ст.7 Конституции Российской Федерации к основам конституционного строя. Таким образом, Россия законодательно призвана служить задачам обеспечения человеку достойной жизни, улучшать и защищать его материальное благосостояние.

В современном мире, несомненно, на первом месте среди острых социальных проблем, стоит бедность, которая определяется как отсутствие достаточных материальных и культурных ресурсов для поддержания здорового существования.[1]

Цель данного исследования – изучить правовые основы сокращения бедности в России. Предполагается решение следующих задач: проанализировать причины возникновения бедности; выявить исключительные особенности, характерные для нашего государства; осветить пути снижения бедности.

При написании работы использованы статистический, системный, формально-юридический методы, а также логический, с использованием приемов анализа и синтеза.

Проблема бедности возникла в связи со значительным ростом богатства в индустриальную эпоху. Если ранее, в доиндустриальном мире, бедность означала возможность скорой смерти от болезней и отсутствия имеющихся накоплений, то в индустриальную эпоху бедность стала означать отсутствие перспектив развития, но не скорой смерти. Таким образом, причиной возникновения понятия «бедность» явилась дифференциация доходов населения, когда все общество начало делиться на два противоположных полюса – на богатых и на бедных.

Среди основных причин бедности можно выделить следующие: социально-медицинские (инвалидность, старость), демографические (неполные семьи), социально-экономические (низкий уровень социальных гарантий), образовательно-квалификационные (недостаточная профессиональная подготовка), политические (военные конфликты), регионально-географические (неравномерное развитие регионов). [2]

В нашей стране к вышеназванным основным причинам бедности можно отнести и следующую особенность – даже наличие источника дохода не дает гарантии от попадания в группу нуждающихся. Тем не менее, согласно данным, представленным в докладе Организации Объединенных Наций «О человеческом развитии в 2011 году», Россия отнесена к странам с высоким уровнем жизни и занимает 66 место из 94. На первый взгляд такое положение вещей кажется вполне оптимистичным, но, если обратиться к иным официальным источникам и проанализировать ситуацию в стране, можно прийти к неутешительным выводам.

На улицах российских городов уже обычным явлением стали лица без постоянного места жительства, просящие подаяние или слоняющиеся по заброшенным помещениям и свалкам. Для многих россиян ежемесячно встает вопрос – «как бы дотянуть» до зарплаты, пенсии, стипендии и т.п. При этом официально бедными в нашей стране считаются лица, имеющие доход ниже стоимости минимальной потребительской корзины. Таких, по данным Росстата на первый квартал 2012 года, в России проживало 19,1 млн. человек или 13,5% от общего населения. [3] Реальная же бедность, безусловно, превышает указанные цифры в несколько раз.

Борьба с бедностью в России не вызывает возражений, однако методы, механизмы, процесс и этапы такой борьбы до сих пор являются предметом дискуссий.

Решающее значение в социальной защите беднейших слоев населения имеет развитая система денежных пособий, которая смягчает многие негативные последствия развития товарно-денежных отношений. Для исключения пенсионеров из списка потенциальных бедняков необходима пенсионная реформа. После перерасчета 01 апреля размер трудовой пенсии по старости, которую получает большинство российских пенсионеров, составляет 9 тыс. 817 рублей. [4] Данные показатели были достигнуты путем проведения ступенчатой индексации – 1 февраля на 7%, 1 апреля на 3,4%. [5] Данные меры направлены на поддержание покупательной способности пенсий в период роста цен.

Для отнесения той или иной категории населения к числу имеющих право на получение социальной помощи используются показатели, определяющие уровень бедности. В Российской Федерации таким показателем является прожиточный минимум, который устанавливается ежеквартально на территории страны в целом и в пределах отдельно взятого региона. [6] Постановлением Правительства РФ №921 от

13 сентября 2012 величина прожиточного минимума по стране составляет 6 тыс. 385 рублей. Тем не менее, социальное обслуживание не должно ограничиваться исключительно материальными мерами, оно должно также включать в себя деятельность по оказанию бытовых, медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг, проведению социальной адаптации и реабилитации граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации.

Дискуссии возникают в связи с необходимостью изъятия части доходов среднего класса для сокращения бедности. Именно такое недовольство создает основу для следующих утверждений: «сегодня все мы находимся за чертой бедности, только с разных ее сторон»; «для одних людей бедность – это минимальный доход, для других – особый образ жизни» и т.д.

Достижению поставленных условий должна способствовать разработка социальных программ, обеспечивающих доступное образование, оказание квалифицированной медицинской помощи и пр. В настоящее время осуществляются следующие государственные программы: «Развитие здравоохранения», «Доступная среда», «Социальная поддержка граждан», «Содействие занятости населения».

Борьба с безработицей все еще остается приоритетным направлением социальной политики. По состоянию на август 2012 года численность безработных в стране составила 1, 108 млн. человек. [7]

Существуют объективные причины для сокращения бедности. Бедность оказывает негативное влияние на экономический рост и стабильность развития страны и требует принятия активных мер со стороны государственных органов, чтобы остановить депривацию общества. Эффективная борьба с бедностью должна носить комплексный подход, обусловленный реальными социальными потребностями. Те, у кого сегодня по объективным причинам невысокие доходы, не могут вкладывать средства в образование, воспитание, медицинское обслуживание подрастающего поколения. Поэтому принятие активных мер требуется уже сейчас, пока проблема бедности не приобрела характер хронического и застойного явления для российского общества. Таким образом, механизм снижения уровня бедности должен предполагать следующие меры. Организация новых рабочих мест и установление минимального размера оплаты труда должны явиться фундаментом для искоренения бедности. Если гражданин будет иметь стабильную работу и достойную заработную плату, то возможность оказаться в рядах бедняков у него практически отсутствует.

Список использованной литературы.

1. Дэвид Д., Джери Дж. Большой толковый социологический словарь. – М.: Вече, АСТ, 1999. – Т. 1.

2. Бобков В. Н., Зинин В. Г., Разумов А.А. Политика доходов и заработной платы. Доклад в рамках проекта «Преодоление бедности, содействие занятости и местное экономическое развитие в Северо-Западном федеральном округе». – М.: 2004. – С. 10.

3. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_51kv.htm (дата обращения 21.09.2012 г.).

4. Средний размер пенсии по данным официального сайта Пенсионного Фонда РФ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.pfrf.ru/pensionres> (дата обращения 21.09.2012 г.).

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.01.2012 №4 «Об утверждении коэффициента индексации с 1 февраля 2012 г. размера страховой части трудовой пенсии по старости и размеров трудовой пенсии по инвалидности и трудовой пенсии по случаю потери кормильца» // «Собрание законодательства РФ». – 2012. – N 5. – ст. 599.

6. О прожиточном минимуме в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.10.1997 №134-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1997. – N 43. – ст. 4904.

7. Статистическая информация о ситуации на регистрируемом рынке труда в августе 2012 года. // [Электронный ресурс] // Федеральная служба по труду и занятости URL: www.rostrud.ru/documents/xPages/item.3631.html (дата обращения 21.09.2012 г.).

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

| | |
|--|----|
| Акельев Е.С. Институциональные факторы сдерживания посткризисного экономического роста | 3 |
| Акулова С.С. Конкурентоспособность работников на рынке труда | 6 |
| Бархатов А.Ф., Козлова А.С. Сравнительный анализ экономической эффективности методов повышения эксплуатационной надежности промышленных трубопроводов | 8 |
| Богданова В.Е. Риски инвестиций в строительство жилья России | 12 |
| Вайчук М.С. Назревающие перспективы российской экономики через призму образования | 15 |
| Влюбчак А.А. Формирование эвристики в ходе экономического эксперимента | 17 |
| Воробьева Ю.С. Исследование рынка депозитов в России | 21 |
| Воробьева Ю.С. Рекламная кампания по привлечению банковских депозитов и оценка ее эффективности | 24 |
| Горшкова О.А. Особенности виртуального рынка розничной торговли | 27 |
| Дворецкая Д.А. Кластеры в современной структуре экономики | 30 |
| Демьянец А.В. Образование как фактор национальной конкурентоспособности | 33 |
| Дмитриева О.С. Инвестиции в недвижимость: аргументы за и против | 36 |
| Зубкова М.В. Изменение человеческих потребностей во времени | 38 |
| Иваненкова Е.Д. Оптимальные стратегии в игре trade ruler game на основе теории Хекшера-Олина | 41 |
| Иванов В.С. Государственная поддержка малого бизнеса | 44 |
| Иванова В.С. Карьерные устремления выпускников томских вузов | 47 |

| | |
|--|----|
| Иконников Н.А., Титенко Е.А. Малый бизнес в условиях кризиса | 50 |
| Ионикан Н.В., Лихачёва Е.В. Интеллектуальная собственность как экономическая категория | 53 |
| Клепикова Д.В. Анализ сберегательного поведения населения в России в контексте повышения ресурсной базы коммерческих банков | 56 |
| Козлова А.С. Логистика как фактор инновационного развития национальной экономики | 58 |
| Косарева Е.Ю., Ермушко Ж.А. Налоговые последствия вступления России в ВТО | 60 |
| Колмацуй А.И. К вопросу о современном этапе приватизации в России | 63 |
| Кочетыгов И.С., Збродько Д.А. Квартирное рейдерство – развивающийся бизнес XXI века | 66 |
| Кулаговская Т.А. Проблемы оптимизации запасов в логистических системах | 68 |
| Кутыкова М.В. Модель оценки эффективности аутсорсинга в нефтегазовой отрасли | 71 |
| Кучерявенко С.В. Методология диагностического анализа и современное профессиональное образование | 74 |
| Лихачёва Е.В. Формирование и развитие долгосрочных отношений с клиентами в банковской сфере | 77 |
| Лукша А.И., Лукша Л.М. Проблемы функционирования страхового рынка России | 79 |
| Максимова Э.С., Плахина Е.Э. Прогнозирование валютного курса | 82 |
| Маланина В.А. Пределы роста систем: сравнительные преимущества против разнообразия | 86 |
| Марчук В.И. Малое предпринимательство как эффективная форма экономических отношений | 89 |
| Петлина А.А. Альтернатива ипотечному кредитованию – строительные сберегательные кассы | 91 |
| Плужник М.В. Этапы становления теории воспроизводства | 94 |

| | |
|---|-----|
| Побежимова Е.С. Коммерциализация интеллектуальной собственности | 97 |
| Радченко А.С. Необходимость инновационного развития сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО | 100 |
| Роганова А.Д. Инновационное развитие экономики России | 101 |
| Скоблин Г.Д. Междисциплинарный синтез в экономической теории как главный метод в 21 веке | 103 |
| Сопыряева Ю.Е. Преимущества кластеризации малых предприятий | 106 |
| Стрековцова Е.А. Социально-инновационное предпринимательство в условиях мировой глобализации | 109 |
| Трифонов В.А. Конкурентоспособность: вопрос развития или вопрос выживания | 111 |
| Фесенко А.И. Проблема экономической организации общества | 114 |
| Черемнова М.А., Черных Л.В. Формирование инновационной модели экономики: теоретико-методологический аспект | 116 |
| Шнякина В.П. Приоритетная роль прогнозирования в управлении развитием организаций, функционирующих в сфере обращения | 120 |
| Яковлев А.С. Развитие трансфера технологий в России | 122 |
| Якушенко М.А. Экономическое развитие России | 126 |

СЕКЦИЯ 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ

| | |
|--|-----|
| Акутина О.В. Поддержка малого бизнеса в России | 128 |
| Аникина Е.А. Оценка современного состояния карточного платежного оборота в России | 131 |
| Антонченко Д.А. Проблемы управления и трансформация экономики России | 134 |
| Астапова Е.С. Конкуренция на рынке пищевой промышленности и сельского хозяйства при вступлении во Всемирную торговую организацию | 137 |
| Борисова Н.М. Государственное стимулирование деятельности в научно-технической сфере | 140 |
| Бородатова Л.Ю. Модернизация экономики как вектор развития социальной инфраструктуры региона | 143 |
| Беззубко Л.В., Вольская Е.М. Направления государственной политике в области совершенствования инвестиционного процесса: украинский опыт | 146 |
| Бушуева М.А. Концессионные соглашения – модель эффективного взаимодействия государства и бизнеса при строительстве дорог | 149 |
| Васильева А.Н. Миграция и ИКТ | 152 |
| Вайс Е.С. Особенности формирования цен на хлебобулочные изделия в Вологодской области | 154 |
| Водопьянов А.Д., Грибовский В.И. Антимонопольная политика в РФ | 157 |
| Гаврилова О.Б. Реформа бюджетных учреждений: итоги подготовительного периода | 159 |
| Губина К.М. Вопросы социальной ориентации рыночной экономики | 162 |
| Гусевская А.И., Лазько Е.В. Сравнительный анализ объектов интеллектуальной собственности | 165 |
| Завражина В.О. Модернизация государственного управления: проблемы и решения | 168 |

| | |
|---|-----|
| Иванова В.М. Инструменты бережливого производства | 171 |
| Иванова В.М. Энергоэффективность как фактор модернизации российской экономики | 174 |
| Иглина Н.В., Овсянникова Т.Ю. Анализ структуры жилищных инвестиций и механизмов их привлечения на рынок недвижимости | 176 |
| Иреева Е.В. Модернизация органов государственного управления | 179 |
| Ишкова В.О. Электронные деньги как вид платежной системы | 182 |
| Козырева Т.В. Современные проблемы кадастрового учета объектов недвижимости в России | 185 |
| Кускова С.В. Проблема обслуживания государственного долга РФ | 188 |
| Кришталь И.С. Проблемы модернизации современной российской экономики в контексте ее инвестиционной привлекательности | 191 |
| Латыпова Г.С. Диалектика формального и неформального в трудовых отношениях | 194 |
| Логинова М.М. Эффективность заработной платы | 197 |
| Лукша Л.М. К вопросу о государственно-частному партнерству в России | 200 |
| Мазурик Е.А., Юсупов В.Р. Роль России в мировой экономике | 203 |
| Москалев Н.С. Работа предприятий ВПК в условиях рыночной экономики | 206 |
| Невинский К.Е. Актуальные вопросы модернизации в России: модернизация экономики или общества? | 210 |
| Недоспасова О.П. Многосубъектное софинансирование инвестиций в человеческий капитал для инновационного развития промышленности | 213 |
| Овсянникова Т.Ю., Преображенская М.Н. Оценка инвестиционного потенциала территории как инструмент градостроительной политики | 216 |
| Опарина М.С., Бирюкова А.В. Особенности формирования программ лояльности потребителей торговых услуг | 219 |

| | |
|--|-----|
| Петлина А.А. Особенности российского спроса на чешском рынке недвижимости, подкрепленного чешской ипотекой | 221 |
| Рабцевич О.В., Маслова Е.А. Оценка целесообразности реновации жилой застройки на основе программно-целевого подхода | 224 |
| Раянова Н.В. Проблема безработицы в РФ и пути ее решения | 227 |
| Савола М.Э. Сравнительный анализ объектов интеллектуальной собственности в Финляндии | 230 |
| Сапрыкина М.А., Ковалева К.С. Основные проблемы развития электроэнергетики России | 233 |
| Соколова Ю.В. Малый бизнес и его место в рыночной экономике России | 236 |
| Сухих Д.Г. Внешняя торговля России: динамика экспорта и импорта | 239 |
| Тажин Г.М. Модернизация органов государственного управления в Российской Федерации | 243 |
| Теслюк А.Н. Стандарты риск-менеджмента в условиях вступления России в ВТО | 246 |
| Ткаченко Е.Д. Формирование источников финансирования бюджетов РФ | 250 |
| Ткачёва В.В. Механизм эндаумента в качестве формы государственно-частного партнерства в высшем профессиональном образовании | 252 |
| Туйметова А.О., Борисова Л.М. Проблемы социальной ориентации экономики | 255 |
| Туманова И.А. Влияние миграции на тип социально-трудовых отношений в России | 258 |
| Харитонов К.А. Инвестиции в человеческий капитал как основа построения экономики знаний России | 261 |
| Черепанова М.А. Анализ кризисных тенденций в экономике России | 264 |
| Шумакова А.С. Малый бизнес в экономике России | 267 |

| | |
|--|-----|
| Щетинина Т.В. Как нам поддержать сельское хозяйство | 270 |
| Щукова Е.Л. Факторы формирования рынка труда | 273 |
| Щукина А.С., Дибров А.М. Стратегическое планирование на предприятии как средство достижения целей инновационного развития | 275 |
| Югова И.В. Взаимосвязь между рыночной концентрацией и уровнем цен на первичном рынке жилой недвижимости | 278 |

СЕКЦИЯ 3. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В РОССИИ

| | |
|---|-----|
| Адаричева Е.В. Внедрение электронного хранилища данных на современных предприятиях | 282 |
| Азарова Н.А. Разработка механизма управления развитием предпринимательской сетью | 285 |
| Акулова С.С. Формирование системы показателей для анализа бизнес-планов инновационных предприятий | 288 |
| Бабаева М.Е. Проблема финансового обеспечения судов в Российской Федерации | 291 |
| Барина О.И. Состояние управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях вологодской области и проблемы его организации | 294 |
| Белоусов А.А. Разработка системы контроля затрат: методология управленческого и бухгалтерского учета. | 297 |
| Братухина М.С. Инновационная активность российских предприятий. | 301 |
| Гостева О.В. Анализ влияния интеллектуального капитала на стратегию развития наукоемкого предприятия | 304 |
| Гостева О.В. К вопросу использования интеллектуального капитала в процессе модернизации экономики | 307 |
| Добрынина Г.А. Объективная необходимость повышения качества продукции | 310 |
| Дудникова Е.В. Основные проблемы системы управленческого учета | 313 |
| Дырина Е.Н. Проблема перехода на международные стандарты финансовой отчетности в России | 316 |
| Кащавцева Н.А. Налоговые перспективы в системе изменения ЕНВД | 319 |
| Ковальчук Т.В. Себестоимость продукции как важнейший показатель экономической эффективности производства | 322 |
| Кожокару И.С. Роль региональной инвестиционной политики в развитии хозяйствующих субъектов | 325 |

| | |
|---|-----|
| Лабутин Р.Ю. Лизинг в России: актуальные проблемы и пути их решения | 328 |
| Лукашова А.А. Экономическое обоснование внедрения аутсорсинга бухгалтерских услуг | 331 |
| Ляховская К.Я. Перспективы увеличения налоговой нагрузки в Российской Федерации | 334 |
| Минеева К.Д. Анализ основных изменений в бухгалтерском учете | 337 |
| Минина Ю.В., Козырев М.Ю. Особенности использования телекоммуникационных каналов связи при проведении налоговых проверок | 339 |
| Морозова К.Ю. Модернизация органов государственного управления | 342 |
| Муминова К.Ф. Сравнительный анализ упрощенной и общей систем налогообложения в РФ | 344 |
| Немцова Е.С. Регламенты процесса учетной работы в среде компьютерной обработки данных | 347 |
| Новиков П.Е. Налогообложение индивидуального предпринимателя | 349 |
| Петрикова А.А. Основы налогового планирования | 352 |
| Прокина Е.О. Специфика становления управленческого учета на современном предприятии | 355 |
| Слистина Т.А. Особенности постановки управленческого учета на современном предприятии | 358 |
| Субботина С.В. Назначение налогового планирования. | 361 |
| Сушинова Ю.А. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия | 364 |
| Сушинова Ю.А. НДС и его альтернативы | 367 |
| Тонеева А.В. Налоговые льготы как способ стимулирования инвестиционной деятельности Томской области | 370 |

| | |
|--|-----|
| Тунгусова Е.А. Процесс документооборота в организации на примере вуза. Проблемы внедрения системы электронного документооборота в вузе | 372 |
| Фомина И.В. Бухгалтерская отчетность как система информационного взаимодействия с пользователями | 376 |
| Хакимов Т.А. Проблемы развития отечественных предприятий на примере автомобильной промышленности | 379 |
| Щербакова В.А., Ильина А.С., Слепа Е.В. Проблемы инновационного развития российских предприятий | 381 |
| Щетинина Т.В. Резерв по сомнительным долгам: недостатки и преимущества | 384 |
| Якубович А.В., Лазарчук Е.В. Эффективность использования государственного имущества | 387 |
| Яроцкая Е.В., Яроцкий И.В. Особенности формирования организационной структуры внутрифирменного контроллинга по развитию экономического потенциала страховой организации | 389 |

СЕКЦИЯ 4. СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

| | |
|--|-----|
| Астапова Е.С. Конкуренция на рынках пищевой промышленности и сельского хозяйства при вступлении во всемирную торговую организацию | 393 |
| Ахаева Ю.С. Модернизация дошкольного образования | 396 |
| Бараксанов М.С. Мотивационные предпочтения школьника при выборе профессии | 398 |
| Бойчук Е.И. Интернет-бизнес в России | 400 |
| Былина Н.А., Ермохина О.В. Административная реформа: организация предоставления государственных и муниципальных услуг в Томской области | 403 |
| Векселева А.А. Мотивационная безопасность в условиях модернизации российской экономики | 405 |
| Волкова К.В., Королева Т.М. Проблема демографии в России | 408 |
| Горюнова Н.Н. Анализ профиля бедности работающего населения России | 410 |
| Денисюк А.С. Киберпоколение | 414 |
| Емельянова С.С. Принятие рисков как основа банковского дела | 417 |
| Загайнов А.А. Сельская молодежь как основной кадровый потенциал села: проблемы и перспективы | 420 |
| Зольников В.К. Проблемы гуманизации в период реформирования организации | 422 |
| Иванова В.С. Карьерные устремления выпускников томских вузов | 425 |
| Ильиных М.Ю. Малый бизнес и ВТО | 428 |
| Казаков А.С. Проблема неэффективного использования научного потенциала России | 431 |

| | |
|--|-----|
| Каргашова А.А. Влияние гуманизации школьного образования на социокультурную ситуацию современного общества | 433 |
| Кирекова О.А. Развитие мобильной коммерции в современной России | 436 |
| Клавдиева Е.К., Борисова Л.М. Гендерные различия в оплате труда | 438 |
| Козлова А.С. Особенности миграции населения северных регионов | 441 |
| Козлова А.М. Инфляционные процессы стран БРИКС и ЕС | 444 |
| Колотвинов А.Н. Высшее образование как фактор конкурентоспособности страны | 446 |
| Крупко А.Н., Громова А.С. Государственное регулирование социальной защиты населения | 448 |
| Маренкова Е.В. Финансовые пирамиды: психология вкладчиков | 450 |
| Назаренко Е.А. Усовершенствование технологий по работе с письменными обращениями граждан | 453 |
| Неупокоева Г.С., Попова А.И., Челпанов Ю.Р. О проблемах развития социальных услуг НКО | 456 |
| Петлина Н.Г. Инновационное развитие России | 458 |
| Прохорова А.И., Прокопчук А.Д. Мониторинг как форма общественного участия в реализации административной реформы | 462 |
| Пронина Л.А. Инфосфера как катализатор культурной динамики современности | 465 |
| Просекина А.Б. Проблема социальной ориентации экономики. Противоречия социальной справедливости и экономической эффективности | 468 |
| Севергина Д.С. Условия формирования инновационных лидеров будущего | 471 |
| Синченко К.О. Экологический менеджмент как социальная технология воздействия на экологическое сознание | 474 |
| Стреляева А.Е. Роль кластерной экономики в достижении конкурентоспособности России на мировом рынке | 475 |

| | |
|---|-----|
| Сычугов Д.В., Борисова Л.М. Роль народа в модернизации | 479 |
| Ткачёва В.В. Понятие и виды эндаумент-фондов в сфере образования | 481 |
| Тохнина А.А., Рязанова Е.И. Качество единого государственного экзамена и его влияние на экономику России | 484 |
| Турлов А.В. Одноцелевой подход к финансированию развития сельских территорий | 487 |
| Фролова Е.А. Экономическое развитие и современная российская модель социальной ответственности | 490 |
| Холопова Л.А. Ещё раз о гуманизации образования как важнейшем принципе модернизации России | 494 |
| Черемнова М.А. Форсайт и его возможности на региональном уровне | 496 |
| Чибир А.В. «Культура впечатлений» на территории г. Томска | 499 |
| Шагапова Э.Ю. Бизнес-ангелы | 502 |
| Шелкунова Ю.Е. Процесс сокращения бедности и его правовые основы | 505 |

Научное издание

ЭКОНОМИКА РОССИИ В XX ВЕКЕ

Сборник научных трудов
IX 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 00.00.2012. 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