

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РАЗВИТИЮ СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ УКРАИНЫ

Ажаман И.А., канд. экон. наук, доц.
*Одесская государственная академия
строительства и архитектуры*

Дальнейшее развитие сельскохозяйственного производства и сельской местности в целом, в условиях стремления Украины стать равноправным членом европейского сообщества, требует усовершенствования деятельности хозяйствующих субъектов на основе использования теоретического опыта и практических наработок в области менеджмента и маркетинга. Активизация интеграционных процессов в мировой продовольственный рынок определяет также необходимость обращения внимания на усиление конкурентных позиций сельскохозяйственных товаропроизводителей и аграрной отрасли в целом. Для решения этой задачи в последнее время все больше внимания уделяется такому направлению как логистика.

Факторами усиления роли, возможности и необходимости развития логистической деятельности в аграрной сфере являются: переход от рынка продавца к рынку покупателя; научно-технический прогресс в отраслях информационных технологий, коммуникаций и их постепенное распространение в сельской местности; несовершенная система материально-технического снабжения; отсутствие устойчивых взаимосвязей между субъектами рынка и другие.

В научной литературе представлен широкий спектр определений логистики. Гордон М.П. рассматривает логистику как научно-практическое направление хозяйствования, которое заключается в эффективном управлении материальными потоками и связанными с ними информационными и финансовыми потоками в сфере производства и обращения [1].

Логистику как процесс управления интегрированной совместной деятельностью по эффективному продвижению продуктов вдоль цепи «закупка сырья – производство – распределение – продажа – потребление» на основе координации всех функций, процедур и операций рассматривает Елисеев Е. [2].

Дыбская В.В. определила логистику как интегральный инструмент менеджмента и подчеркнула ее значение в достижении стратегических, тактических или оперативных целей организации бизнеса за счет эффективного, с точки зрения снижения общих затрат

и удовлетворения требований конечных потребителей к качеству продукции и услуг, управления материальными и (или) сервисными потоками, а также сопутствующими им потоками информации и финансовых средств [3].

Общие вопросы использования логистического подхода в организации эффективной деятельности хозяйствующих субъектов получили широкое отражение в научных работах таких исследователей как Адрухова А.А., Селезнева Н.А., Шкода М.С., Дейнега В., Дыбской В.В. и других. Однако неопределенными остаются место и роль логистического подхода в развитии строительства, а также особенности развития логистической инфраструктуры как механизма, способствующего созданию условий для эффективного движения материальных потоков к потребителям.

Целью исследования в статье является определение теоретических аспектов использования логистического подхода к развитию строительства в сельской местности и обоснование необходимости создания (строительства) эффективной логистической инфраструктуры современного села.

Строительство в сельской местности обеспечивает возведение новых и реконструкцию имеющихся объектов производственного, обслуживающего, вспомогательного назначения, инженерно-технических коммуникаций, а также жилых строений, что способствует повышению эффективности деятельности хозяйствующих субъектов на селе и роста качества жизни сельских жителей. Особое значение в современных условиях приобретает строительство сооружений логистического назначения, направленных на обеспечение эффективного движения материальных потоков к их потребителям.

Использование логистического подхода в развитии строительства на селе обеспечит усовершенствование движения материальных и сопровождающих его информационных, финансовых потоков при условии снижения стоимости их продвижения и уменьшения времени доставки к потребителю. Логистический подход к развитию сельского хозяйства можно рассматривать как «... теорию оптимизации рыночных связей, то есть совершенствование управления материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками на пути от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции на основе системного подхода и теории экономических компромиссов для получения синергического результата» [4, с. 11].

Логистика, будучи практическим инструментом рыночной

экономики, позволит организовать эффективную систему планирования и управления движением материальных и связанных с ними информационных и финансовых потоков. Строительство логистической инфраструктуры в аграрной отрасли станет шагом к повышению ее конкурентоспособности на рынках за счет уменьшения производственно-сбытовых расходов и рациональной организации процессов снабжения, агропроизводства и распределения во времени.

Использование логистического подхода сельскими хозяйствующими субъектами создаст для них такое конкурентное преимущество как оптимальное с точки зрения цены, качества, сроков поставки и оплаты, объемов, надежности выбора партнеров, в частности поставщиков, посредников, потребителей и других контрагентов. Он также будет способствовать формированию каналов распределения сельскохозяйственной продукции, которые будут характеризоваться наиболее приемлемыми для товаропроизводителей показателями их емкости, ширины, условий осуществления операции по купле-продаже. Не менее важным преимуществом, которое получат производитель при использовании логистического подхода, является совершенствование управления запасами, направленное на минимизацию их размеров, максимальный переход на организацию системы снабжения на принципах «тянущей» системы. Такой подход позволит объединить интересы всех участников логистической цепи.

Практическим инструментом повышения эффективности управления производственно-коммерческой деятельностью сельских хозяйствующих субъектов является логистическая инфраструктура, которая способствует обеспечению единства и ускорению движения материальных потоков – товаров, запасов и т.п. Логистическая инфраструктура способствует интеграционным процессам и направлена на создание оптимальных условий для перемещения материальных, финансовых, информационных потоков и представляет собой совокупность средств трансформации таких потоков в пространстве и времени. Она включает в себя также совокупность предприятий различных организационно-правовых форм, обеспечивающих организационно-правовые условия прохождения потоков посредством создания потенциала соответствующих логистических услуг.

По нашему мнению логистическую инфраструктуру в аграрной отрасли – агрологистическую инфраструктуру – можно определить как совокупность зданий и сооружений, техники и оборудования, технологических, организационно-экономических и других средств, а также предприятий, операторов, способствующих перемещению

товарно-материальных, информационных и финансовых потоков от их первоисточника к потребителю в условиях минимизации затрат времени и ресурсов. Исходя из такого определения, составляющими агрологистической инфраструктуры являются:

- здания и сооружения, предназначенные для создания условий и организации транспортно-складских операций (складские помещения для хранения зерновой, овощной продукции, а также плодово-ягодных и других культур, продукции животноводства; в частности погрузочно-разгрузочных комплексы и др.);

- техника и оборудование, в том числе транспортные средства, которые способствуют организации процессов по перемещению материальных, информационных и финансовых потоков;

- логистические центры и комплексы, предназначенные для предоставления логистических услуг;

- информационные, логистические и другие технологии;

- система коммуникаций.

К участникам логистических процессов относятся сельскохозяйственные предприятия, которые являются заказчиками и потребителями ресурсов, необходимых для реализации производственных операций в растениеводстве и животноводстве, а также предлагают на рынок продукцию, которая используется в качестве сырья перерабатывающими предприятиями или конечными потребителями. Не менее важное значение имеет сеть поставщиков, которые предоставляют для сельского хозяйства необходимые материально-технические ресурсы. Финансовые учреждения являются источником инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных предприятий, и создают условия для реализации проектов, которые не в состоянии осуществлять агропредприятия за собственные средства. Эти и другие предприятия, организации, учреждения объединяет логистическая инфраструктура, способствуя их интеграции, что в конечном итоге обеспечивает ускорение движения товарных, информационных и финансовых потоков и повышает его эффективность за счет максимально возможного сокращения расходов.

В современных условиях в сельской местности логистическая инфраструктура представлена лишь отдельными элементами и бездействует как единая эффективная система. Однако ее формирование и развитие будет способствовать решению таких задач:

- минимизации денежных затрат на производство и сбыт продукции, что повысит конкурентоспособность хозяйствующих субъектов на внутреннем и внешнем рынках;

- квалифицированному выполнению специфических функций,

связанных с поставкой, хранением и сбытом продукции;

- оптимизации сроков поставки и сбыта;
- качественному и юридически квалифицированному оформлению документации, в том числе при осуществлении экспортно-импортных операций;
- уменьшению потерь урожая и его качественных показателей за счет оптимальных условий хранения и рациональных схем транспортировки продукции к потребителю;
- обеспечению товаропроизводителей информацией о состоянии и тенденциях развития рынка, возможность получения ими консалтинговых услуг;
- обеспечение производителей необходимыми товарно-материальными ценностями высокого качества по оптимальным ценам и их поставка по системе «точно в срок»;
- повышение качества продукции за счет использования качественных сырья, материалов и других производственных ресурсов;
- уменьшению величины производственных и товарных запасов у хозяйствующих субъектов;
- углублению специализации товаропроизводителей на выполнение ими основных операций по производству.

Роль логистической инфраструктуры в решении проблемы потери из-за неэффективной системы обеспечения и сбыта в сельской местности подтверждают и исследования Лаврова В., который отметил, что технические потери зерна при перевозке и хранении из-за неэффективной системы логистики АПК Украины достигают 15 % годового урожая [5].

Формирование логистической инфраструктуры будет играть положительную роль не только в развитии агропроизводства, но и для сельской местности, способствуя повышению уровня инженерно-технического ее обеспечения, а именно – строительству автодорожных путей, линий водоснабжения, электросетей.

Список литературы:

1. Гордон М.П. Терминалы управляют товародвижением // РИСК. 1995. № 4. С. 19 – 24.
2. Елисеев Е. Логистика, покорившая мир. Новая концепция руководства предприятиями // Маркетолог. 2000. № 9. С. 12–13.
3. Логистика. Полный курс МВА / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев и др. М.: Эксмо, 2008. 944 с.
4. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним

- підприємством. Донецьк, ДонДУЕТ. 2005. 322 с.
5. Lavrov V. Another Harvest Tiff Erupts // Kyiv Post. 2004. Desember 9th. P. 11.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО – ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аркатов А.Я., д-р экон. наук, проф.,

Глаголев С.Н., д-р экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В последние десятилетия сложилась вполне законченная модель развития российской экономики, основанной на диверсифицированном производстве и экспорте продукции страны всего мирового сообщества. Однако уровень открытости экономики обострил для системы государственного регулирования проблему обеспечения устойчивости и экономической безопасности развития.

При формировании почти половины ВВП за счет внешних факторов, при ослаблении экономического суверенитета и сокращении государственного присутствия в экономике резко возрастает зависимость от внешних конъюнктурных колебаний. В подобных условиях вполне естественным представляется стремление перейти к качественно иной экономике, экономике инновационного типа на основе использования природных ресурсов [2].

Есть разнообразные взгляды на то, в какие сроки, как и на сколько удастся достичь поставленных целей. Можно ли построить долговременную стратегию устойчивого роста благосостояния, формирования инновационной и конкурентоспособной экономики на основе преимущественного использования природных ресурсов?

Исследования показали, что значительное природное богатство при отсутствии продуманной долгосрочной стратегии и соответствующего регулирования в перспективе замедляет экономический рост, снижает его качество. Более того, рост благосостояния в краткосрочной перспективе ведет к снижению темпов экономического роста в дальнейшем.

В странах с довольно ограниченными природными ресурсами темпы экономического роста в 1970–1995 гг. были намного выше, чем в странах, более одаренных природой. При этом оказалось, что темпы экономического роста выше в более крупных (по численности населения) странах по сравнению с меньшими по размеру странами [11].

Возможно, это свидетельствует о том, что небольшие страны с ограниченным внутренним рынком обычно имеют более низкие темпы роста, если они не принимают мер для компенсации неэффективности

малых масштабов внутренней экономики путем наращивания внешней торговли.

Из всех стран с ориентацией на экспортно-сырьевую модель только четыре страны, богатые ресурсами, смогли добиться:

– уровня долгосрочных инвестиций свыше 25% ВВП в среднем в 1965–2000 гг., равного аналогичному показателю в развитых странах, не располагающих сырьевыми ресурсами;

– экономического роста на душу населения в среднем свыше 4% в год. Этими странами были Ботсвана, Индонезия, Малайзия и Таиланд. Три из них, находящиеся в Азии, добились успеха путем диверсификации своей экономики и индустриализации. Ботсвана не прибегала к этим мерам и довольно быстро утратила достигнутые положительные результаты.

Приведенные факты не являются достаточным основанием для окончательного вывода, что сырьевая ориентация производства жестко детерминирует отрицательное влияние на экономический рост.

Для выяснения коренных причин этого явления требуется многомерный анализ. Он позволяет установить взаимосвязи долгосрочных экономических показателей в группе стран с различными синхронными переменными. Регрессионный анализ синхронных данных и временных рядов (проведен норвежским Центром экономического анализа) подтверждает, что производство сырья существенно снижает темпы экономического роста в разных странах и с течением времени, даже если исходный доход на душу населения, инфляция и другие параметры остаются неизменными.

Вывод состоит в следующем: когда доля производства сырьевых экспортных товаров в общем объеме экспорта страны возрастает на 25% (например, с 25 до 50%), экономический рост на душу населения в долгосрочной перспективе замедляется на 0,5–1% в год, а доля всего экспорта (отношение экспорта товаров и услуг к ВВП) одновременно сокращается на 6% [9].

Анализ влияния фактора естественных ресурсов на экономический рост и развитие – явление, возникшее сравнительно недавно. Проведенные Всемирным банком в 1970–80-е годы эмпирические исследования экономического роста не поднимали этот вопрос. Лишь в 1990-е годы впервые были исследованы долговременные связи между производством, базирующимся преимущественно на природных ресурсах, и экономическим ростом.

Появление подобных исследований – результат более глубокого теоретического понимания проблем экономического роста. Теория эндогенного роста стала основой новых эмпирических данных только

после 1990 г. Были установлены более сложные зависимости между характером и содержанием экономического развития и качеством и структурой национального дохода отдельных стран, выявлены особенности роста нефтедобывающих стран [4].

Решающий толчок этим разработкам дали нефтяные кризисы 1970–80-х годов. Результаты данных разработок позволили уточнить вектор модернизации и развития экономики в условиях ресурсного дефицита и резких ценовых колебаний на мировых рынках и сводятся к следующему:

- средняя стоимость совокупного национального богатства всех стран в расчете на душу населения составляет примерно 96 тыс. долл.; за этой средней цифрой совершенно очевидно скрывается огромное разнообразие;

- доля произведенного капитала в национальном богатстве стран фактически постоянна по всем доходным группам;

- с ростом доходов доля природных активов в национальном богатстве, как правило, сокращается, а доля нематериальных активов растет;

- величина природных активов на душу населения в богатых странах выше, чем в бедных, а их доля в национальном богатстве гораздо меньше.

Уровень и динамика изменения реального ВВП на душу населения в разных странах мира в период с 1960 г. по настоящее время иллюстрируют до некоторой степени эффективность управления экономикой в целом. Благополучие в мире в настоящее время выше, чем полвека назад [8].

Однако международные сопоставления показывают, что экономическая политика различных регионов и стран отличается по эффективности использования национального богатства. Наиболее впечатляющие результаты продемонстрировали страны Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона и отчасти Южной Азии. Страны Ближнего Востока и Африки оказались менее успешными.

Страны можно ранжировать по величине национального богатства. Список, в котором представлены десять богатейших стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), возглавляет Швейцария. В верхней части списка расположены европейские страны, две из которых – скандинавские, а также – США и Япония.

Во всех этих странах структура национального богатства примерно одинакова, за исключением Норвегии и Японии. Благодаря нефти и газу, добываемым в Северном море, на естественные активы

Норвегии приходится 12% стоимости национального богатства. У Японии значительная доля произведенных активов, на которые приходится 30% национального богатства [7].

Что касается России, то в структуре национального богатства доминируют материальные активы, доля которых составляет 85%. Из них 44% – природный капитал (прежде всего минеральные ресурсы, на которые приходится 68% всех природных активов). На произведенный капитал (включая городские земли) приходится 41%, а на остаточные нематериальные активы (в первую очередь человеческий капитал) – всего 15% [3].

Развитие стран с богатыми ресурсами, имеющих экспортно-сырьевую модель экономики, сопровождается проблемами, сдерживающими модернизацию экономики, ее социальную и инновационную ориентацию. В годы низких темпов экономического роста национальное богатство истощается. Цены основных сырьевых товаров гораздо более подвержены колебаниям, чем цены остальных товаров и услуг в целом.

Это означает, что для стран, богатых ресурсами, характерна большая изменчивость экспортных поступлений и экономическая нестабильность по сравнению с другими странами. Когда экспортно-сырьевая экономика сталкивается с трудностями вследствие чрезмерной эксплуатации ресурсной базы, особенно не возобновляемой, внешний импульс может быть сокрушающим, так как способность экономики переносить потрясения обратно пропорциональна доминирующему положению сырьевого сектора в экономике в период роста.

В странах, удерживающих лидерство в мировой экономике и политике, инновационный и качественный экономический рост можно охарактеризовать следующими чертами:

- прогнозированием, определением стратегий и программированием национального экономического и технологического развития на долгосрочную перспективу (не менее чем на 15-20 лет);

- участием в формировании единого мирового научно-технического пространства и рынка высокотехнологичных товаров и услуг с ограниченным кругом участников;

- закреплением на рынке высокотехнологичной продукции на основе определенной технологической специализации (отражающей развитие критических технологий в данной стране);

- формированием глобальных механизмов получения и перераспределения ренты от монополии на знание и высокие технологии;

– формированием национальных инновационных систем, интегрированных на международном уровне. Такие системы охватывают весь комплекс институтов, обеспечивающих генерацию знаний и инноваций, развитие и коммерциализацию новых технологий;

– активной государственной поддержкой условий, способствующих повышению качества людских ресурсов (человеческого капитала);

– тесным сотрудничеством между бизнесом и государством, активной экономической дипломатией и режимом благоприятствования при освоении новых сегментов мирового рынка [5].

Вместе с тем в российской экономике под прочно утвердившуюся экспортно-сырьевую модель развития возник фундаментальный, не полностью осознанный вызов: что собой представляет национальная экономика? Это замкнутое единое экономическое пространство или относительно закрытый и целостный расширенный воспроизводственный процесс? [10].

Сочетание внешней зависимости и суверенности экономической политики государства становится проблемой более общего порядка. В какой-то мере заменой прежней традиционно понимаемой «национальной экономики» в качестве объекта государственного экономического регулирования, предмета экономической политики может стать «национальное богатство» в новых современных трактовках.

Именно национальное богатство является основой и одновременно результатом экономического развития. Его оцененный потенциал, качество структуры и эффективное использование каждого компонента определяют и вместе с тем характеризуют уровень развития страны и основы конкурентоспособности национальной экономики.

Представления о содержании и структуре национального богатства постоянно изменяются, отражая новое, что несет с собой прогресс современного общества. Эволюция взглядов на содержание богатства и его производственную роль происходит сообразно новым представлениям об источниках и механизмах экономического роста, его целях и приоритетах.

Появление в трудах экономистов и философов идеи о «совокупном богатстве нации» и его исчислении совпало по времени с рождением эпохи Просвещения.

В отечественной науке интерес к проблематике национального богатства возник в 1920-е годы, прежде всего в связи с разработкой сис-

темы статистических показателей и методов составления баланса народного хозяйства [7].

Использование при составлении первого народнохозяйственного баланса аналитического метода «затраты–выпуск» и более поздние работы по межотраслевому систематическому анализу и взаимосвязей между различными секторами сложной экономической системы, проведенному в США В.В. Леонтьевым, заложили основы современного инструментария государственного макроэкономического регулирования.

На этой же основе возникла система национальных счетов, которая позволяет оценивать процесс накопления разнообразных компонентов национального богатства. Проблемы воспроизводства национального богатства разрабатывались в трудах С.Г. Струмилина, который проводил расчеты оценок национального богатства СССР.

Различные подходы к трактовке национального богатства в практике статистического наблюдения и оценки еще до недавнего времени ограничивались такими компонентами, как основной и оборотный капитал, производственные запасы и домашнее имущество населения. В западных экономических исследованиях также нет четко очерченных границ национального богатства.

Однако в отличие от отечественной статистики в состав национального богатства всегда включались не только результаты производства, но и естественные ресурсы, освоенные и в запасах, а также финансовые активы. В дискуссиях о содержании процессов воспроизводства национального богатства еще классической политэкономией высказывалась мысль о необходимости учитывать человеческий труд и его качество.

В 1960–70-е годы впервые, и вновь в работах В.В. Леонтьева, использовался подход к учету в межотраслевых балансах отрицательных эффектов от экономической деятельности, которые, в частности, выражаются в загрязнении окружающей среды.

Конференция ООН по окружающей среде и развитию (1992) в Рио-де-Жанейро «Повестка дня на XXI век» (так называемая Повестка Рио) по-новому сформулировала проблемы экономического развития, увязав устойчивость и качество мирового экономического развития с проблемами окружающей среды, эффективностью использования природных ресурсов и управлением человеческими поселениями [6].

К настоящему времени свыше 100 стран разработали национальные стратегии устойчивого развития и национальные планы экологических действий. Стало еще очевиднее, что экология тесно увязана с экономической динамикой, целями и мотивацией

предпринимательского поведения с инновационной составляющей, а также характером доминирующих технологических способов производства.

Возникла необходимость в разработке новых индикаторов устойчивого развития. В контексте этой проблематики начались исследования национального богатства как совокупного показателя, определяющего пути к устойчивому развитию, основанному на инновациях. В последнее десятилетие получены вполне определенные ответы на то, *во-первых*, каковы должны быть компоненты и определяющие факторы национального богатства и, *во-вторых*, какими должны быть методы и средства управления национальным богатством в интересах устойчивого развития [12].

Огромный вклад в исследования внесла плеяда петербургских ученых-естественников во главе с академиком К.Я. Кондратьевым. Результаты их исследований по экологической динамике и геополитике, многомерному анализу перспектив устойчивого развития повсеместно признаны.

Значимость национального богатства для экономической политики признавалась всегда, но практическое использование было и остается в значительной степени сопряжено с ограничениями информационной базы и методологическими сложностями оценки и расчетов.

Только с информационно-технологическим переворотом последнего десятилетия возникла реальная возможность для выявления глубинных долгосрочных тенденций в формировании и использовании национального богатства различного состава в десятках стран мира. Происходит быстрое накопление сопоставимой информации, которая подтверждает необходимость и возможность рассматривать национальное богатство в качестве одной из основ и одного из объектов управления устойчивым развитием.

Национальное богатство как совокупность национальных активов и пассивов — вполне подходящий объект для экономической политики и регулирования. В середине 1990-х годов специалисты Всемирного банка выступили с концепцией национального богатства, образуемого из трех форм капитала — «воспроизводимого человеком», «природного» и «человеческого» [2].

Причем они предложили единую методологию оценки этих элементов и опубликовали экспериментальные оценки почти по 150 странам. В основе их концепции лежит допущение, что воспроизводство национального богатства как единого комплекса указанных

элементов полностью обновляется за четверть века при ежегодном выбытии 4% из накопленных элементов.

Именно при таком подходе национальное богатство можно рассматривать как капитал, охватывающий различные активы. От рационального управления портфелем таких активов зависит и устойчивость развития, и эффективность национальной экономики, и благосостояние населения. Перенос корпоративных представлений об управлении пассивами и активами на государство и национальную экономику согласуется с тенденциями глобализации и развития открытых экономик и вместе с тем позволяет точнее определять направленность, масштабы, структуру, качество и конкурентоспособность их развития [7].

В таком случае для государственного управленческого аппарата развитие – это процесс управления портфелем ресурсов. Возникает реальная основа для проведения эффективной экономической политики государства нового типа – «государства-корпорации». Для государственного административного аппарата управление развитием в значительной мере сопряжено с процессом управления портфелем ресурсов в интересах увеличения их объема, повышения качества и сохранения сбалансированности экономики. Это реальная основа для проведения системной и эффективной экономической политики.

Вопрос в том, что входит в портфель ресурсов «государства-корпорации»?

Характер экономической политики, эволюция ее институционального содержания определяется тем, какие элементы национального богатства становятся приоритетными объектами ее приложения. В действующей модели экономического развития России материальной основой и исходной точкой экономического развития является совокупность естественных ресурсов, их использование с безвозвратным изъятием или на многократно повторяющейся основе.

По данным Росстата, 82% национального богатства страны составляют основные фонды, а доля прочих активов (оборотных фондов и домашнего имущества), учитываемых при оценке, не превышает 18%. По другой классификации, доля природных ресурсов достигает 44%, произведенного капитала – 40, нематериальных ресурсов – 16% [1].

Потенциал национального богатства, его структура, эффективность использования, воспроизводство и увеличение определяют меру устойчивости и качества экономического и социального развития. Они выходят далеко за рамки природно-материальных или экономических условий, охватывают широкий круг

социальных явлений, традиций, качество институтов и их политики, ментальность населения и мотивацию человеческого поведения и др.

Несмотря на то что структура богатства может в какой-то степени определять варианты развития конкретной страны, качество развития зависит прежде всего оттого, как богатство изменяется с течением времени. Природные ресурсы могут преобразовываться в другие формы ресурсов, естественно при условии эффективного инвестирования ресурсной ренты.

Эта проблема в современной российской экономической политике, особенно в практике бюджетного регулирования воспроизводства национального богатства, находится на периферии внимания, что ведет к устойчивому истощению не возобновляемых источников развития и снижению качества структуры богатства.

Кратко резюмируя изложенное нужно сделать вывод о том, что российская экономика принадлежит к числу ведущих экономик мира. Её природный потенциал, богатство полезными ископаемыми, огромная территория, научный и образовательный уровень объективно предопределяет место России среди крупнейших экономических стран мира. Только последовательная реализация закономерных мировых тенденций развития экономики, с учетом специфических особенностей России и обязательным государственным регулированием, позволят сформировать прогрессивную экономическую модель национальной экономики нового демократического общества.

Список литературы:

1. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций. М.; Институт экономических стратегий, 2006.
2. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу // Поиск. 2002. №16.
3. Концепция долгосрочного социально экономического развития Российской Федерации. М.; МЭРТ. 2008.
4. Инновационная система России: модель и перспективы развития / Научн. рук. О.Г. Голиченко. М.: РУДН, 2002-2004.
5. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Акционер, 2002.
6. Блауг М. Тревожные процессы в современной экономической теории. Чем на самом деле занимаются экономисты // К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки. М.: ИМЭМО РАН, 2002.

7. Бухвальд Е.М., Нестеров Л.И. Национальное богатство. В кн. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999.
8. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Моисеев В.В. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 295 с.
9. Божков Ю.Н., Дорошенко Ю.А. Особенности оценки уровня управления человеческим капиталом промышленного предприятия // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации (БУПК) «Фундаментальные и прикладные исследования». 2009. №4 (32). Часть 1. С. 36–41.
10. Формирование инновационной экономики: монография; под общ. ред. С.М. Бухоновой / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, Ю.И. Селиверстов и др. Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. 237 с.
11. Чижова Е.Н., Урсу И.В., Аркатов А.Я. Инновационное развитие: проблема единства понимания // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №2. С. 85–88.
12. Сомина И.В. Использование метода динамического норматива при оценке инновационных процессов в экономике // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. №1. С. 116–120.

НИЗКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА – ОДНА ИЗ ПРИЧИН «ЛОВУШКИ ДЛЯ СТРАН СО СРЕДНИМ УРОВНЕМ ДОХОДА»

Балабанова Г.Г., ст. преподаватель
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В современных условиях перед отечественной экономикой остро встал вопрос о необходимости разработки новой модели экономического развития, поскольку экстенсивные факторы экономического роста, связанные с вводом в действие простаивающих мощностей и привлечением дополнительной рабочей силы, давно уже исчерпали себя.

На необходимость разработки новой модели указывает и тот факт, что страна входит в так называемую «ловушку для стран со средним уровнем дохода», сопровождающуюся резким падением уровня развития.

Основные признаки «ловушки среднего дохода» были выделены Б. Эйчэнгрином, детально исследовавшим это явление: [1]

1) среднегодовой рост экономики более 3,5% в год за семь лет до падения (быстрорастущие страны);

2) средний рост ниже на 2% в год за последующие семь лет после падения. Так, ежегодный рост производительности факторов производства в 1999 – 2007 гг. в стране составлял 5,3%, а с 2009 г. снизился до 2% в год;

3) на момент падения средний доход на душу населения не менее 10 000 долл. (страны со средним доходом). В 2013 г. ВВП на душу населения в России составил 17 884 долл. [2].

В эту «ловушку», как показал обзор литературы, попадают страны при переходе из категории «бедных» к «богатым» [3]. Причины данного явления кроются в том, что период интенсивного развития (назовем этот период переход от «бедности» к среднему уровню развития) рост экономики обеспечивается за счет:

- ✓ расширения рынка труда или капитала;
- ✓ роста «совокупной производительности факторов производства». Это и технологические перемены, и миграция сельского населения в города с последующим трудоустройством на промышленных предприятиях, и улучшение качества «человеческого капитала», а именно, рост уровня образования работников и т.п.

Период так называемого спада объясняется резким снижением темпов роста производительности, зачастую, вызванного:

- ✓ «технологическими шоками», т.е. невозможностью быстрого освоения новых, более сложных технологий, позволяющих повысить производительность;

- ✓ отсутствием источников дешевой рабочей силы.

К тому же к причинам «упадка» российской экономики относят и падение цен на нефть, и падение потребительского спроса при неизменном уровне цен на углеводороды.

По мнению Б. Эйченгрин, вероятность попадания в «ловушку» высока в тех странах, где:

- ✓ невысок уровень рождаемости. Так, в России коэффициент рождаемости составил 9,2%. а смертность – 14,8%. Следовательно, естественный прирост равен – 5,6% [1];

- ✓ велика доля пожилых людей в общей численности населения. У нас в стране, доля лиц в возрасте 65 лет и старше на начало 2013 г. составила 13% [4]. На 1 тыс. человек трудоспособного возраста приходилось 396 человек (для сравнения в 2002 году – 335 пожилых);

- ✓ доля занятых в промышленности более 23%. На данный момент в России она составляет 19,7% [5, С. 42];

- ✓ искусственно заниженный курс валют. Данная политика, негативно отражающаяся на экономике страны, допустима в тех случаях, когда необходимо поддержать рост за счет увеличения экспорта и защиты внутреннего рынка от импорта. Для России это нехарактерно, поскольку после 2008 г. рубль укрепляется или слабеет в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Вероятность выбраться из «ловушки» с минимальными потерями выше у стран, у которых:

- ✓ доля внутреннего потребления превышает 64% ВВП. Россия с 66,9% близка к идеальному уровню [6];

- ✓ доля инвестиций в экономике должна быть как можно выше. Согласно прогнозам, инвестиции в экономику России в ближайшие три года вырастут до 27,5% ВВП, а к 2022 г. стабилизируются на уровне 27% [1]. Однако это станет возможным в случае улучшения делового климата и увеличения нормы сбережения населением в результате снижения темпов инфляции.

Конечно, взятый курс на рост инвестиций [7, С. 130], сокращение в доли углеводородов в общем объеме экспортной продукции, экономическая политика, направленная на ослабление налоговой нагрузки на малый бизнес [8, С. 170] и т.п., позволят избежать «ловушки». Но самое главное, по мнению Б. Эйченгрин, это рост

производительности труда. Именно снижение этого показателя – основная причина снижения темпов роста экономики.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой позволяет утверждать, что только повышение производительности труда дает возможность сохранить конкурентоспособность последних на рынке. Средства, которые тратятся на изыскание и реализацию резервов роста производительности труда, впоследствии многократно окупаются снижением производственных и непроизводственных издержек, ростом прибыли, успехами в конкурентной рыночной борьбе. Так, по оценкам специалистов, за счет роста этого показателя можно снизить себестоимость продукции до 60% [9, С. 295], а значит, есть возможность расширить свою долю на рынке.

Для достижения необходимого уровня «повышения производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность, в 3 – 5 раз» необходим ежегодный 13%-ный рост данного показателя.

Задача чрезвычайно сложная, особенно если учесть, что в пореформенный период этой проблеме не уделялось должного внимания. В результате, к началу XIX в. производительность труда по стране снизилась в 3 – 4 раза [10]. Начиная с 2001 г., наблюдался рост производительности труда и только к 2007 г. темпы ее роста составили 7% в зависимости от отраслей. Кризис 2008-2009 гг. привел к тому, что данный показатель в стране снизился на 4,1%. Больше всего, согласно данным Росстата, пострадали обрабатывающая промышленность (снижение производительности труда в 2009 г. по сравнению с 2008 г. зафиксировано на 4,2%), строительство (на 5,6%), сфера операций с недвижимостью (на 2,5%). На сельское хозяйство кризис производительности труда пришелся на 2010 г., по сравнению с 2009 г. она снизилась на 10%. Это было самое глубокое падение среди всех отраслей [10].

Данные о росте производительности труда за последние четыре года выглядят оптимистично в таких сферах экономики, как торговля (рост по сравнению с 2010 годом на 4,8%), обрабатывающие производства (на 5,9%), строительство (на 2,8%), сельское хозяйство после резкого падения показало невиданный рост – 19,9% [10].

Но по оценкам ООН, Россия продолжает отставать от США и Германии по этому показателю в 3,6 раз, Франции – в 3,8 раз и Италии – в 4 раза [11].

Вышеприведенная статистика – это доказательство необходимости разработки новой модели дальнейшего развития экономики. И в подтверждение, приведем данные рейтинга ОЭСР по

производительности труда [12]. Так, практически во всех европейских странах (ЕС 15) уровень производительности труда составляет 80–100% от уровня производительности США, исключениями являются Италия с уровнем производительности 76% и Финляндия – 78,7%. Вторую группу стран составляют новые члены ЕС, где уровень производительности редко превышает 60% от американского. В России же уровень производительность относительно США составляет 35,8%. И это несмотря на то, что россиянин работает больше немца, американца (наравне с мексиканцами, опережают только греки), но вклад его в ВВП за час меньше.

В чем причина столь низкого уровня производительности?

Низкий показатель производительности труда является не только отражением нерационального использования трудовых ресурсов. Отставание роста производительности труда от роста заработной платы приводит к несоответствию между совокупным спросом и совокупным предложением, и, как следствие, росту инфляции и покрытию неудовлетворенного внутреннего совокупного спроса за счет импорта.

Другие причины низкой производительности кроются:

- ✓ в проблемах управления и мотивации персонала, являющихся следствием низкого уровня подготовки и квалификации менеджеров и руководителей предприятий;

- ✓ в недостатке квалифицированного персонала и незаинтересованности работодателя в повышении квалификации и развития как специалистов своих работников;

- ✓ в нехватке трудоспособного населения (а не только в дефиците квалифицированной рабочей силы). Расширенное воспроизводство рабочей силы предполагает не только рост квалификации, уровня образования, но и рост численности населения. Низкая заработная плата привела к тому, что рождаемость упала до уровня, не обеспечивающего простое воспроизводство рабочей силы. Задача повышения производительности труда легла на людей предпенсионного возраста;

- ✓ в устаревших производственных мощностях. Так, на начало 2012 г. уровень износа основных фондов по экономике в целом увеличился до 47,9%;

- ✓ в слабой активизации внутренних источников. Росту производительности косвенным образом будут способствовать такие факторы, как снижение административных барьеров, совершенствование конкурентной среды, улучшение инвестиционной привлекательности наших предприятий для отечественных

инвесторов, увеличение долгосрочных кредитов. Так, по мнению экспертов, для внедрения технологических инноваций необходимы инвестиции, наиболее доступной формой которых являются банковские кредиты. Поэтому снижение кредитных ставок на заемные средства, направляемые на техническое переоснащение и модернизацию процесса труда, могло бы стать мощным экономическим рычагом;

✓ в нарушении принципа, который гласит, что ни один человек высокой квалификации, получающий большую зарплату, не должен делать работу, которую может выполнять человек меньшей квалификации, получающий более низкую зарплату. Нарушение этого принципа приводит к повышению себестоимости производства и ведет к расточению человеческих ресурсов. Поэтому по отношению к российской действительности в качестве одной из причин низкой производительности труда следует назвать раздувание штатов;

✓ в самоустранении государства от решения этой проблемы. А ведь, одним из стимулов роста производительности труда может стать реализация государственных программ и программ инновационного развития компаний с государственным участием.

В связи с этим, учеными-экономистами предлагаются разные модели повышения производительности и за счет этого преодолеть «ловушку для стран со средним уровнем доходов». Одни предлагают совершенствовать механизм управления производительностью. Вторые делают упор на построение сложных многофакторных моделей, позволяющих «прорываться» из ловушек низкой производительности (низкая производительность сочетается с повышением цен и затрат на единицу продукции, слабом обновлении производственных фондов). Третьи видят решение проблемы в креативных новациях, которые, согласно закону повышения производительности, при минимуме трудовых затрат дадут максимальный результат. И четвертые – в трансформации общественных институтов при активном участии государства. В частности институтов системы социально-трудовых отношений.

Список литературы:

1. URL: <http://www.city-n.ru/view/315876.html>. Дата обращения: 26 апреля 2014 г.
2. URL: <http://svspb.net/danmark/vvp-stran-na-dushu-naselenija>. Дата обращения: 26 апреля 2014 г.
3. Россия упадет в 2014 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/economics/article/2719644>. Дата обращения: 26 апреля 2014 г.

4. URL: <http://ria.ru/society/20130925/965712660.html#13986879232763&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>. Дата обращения: 26 апреля 2014 г.
5. Гонтарь Н.В. Факторы и современные особенности размещения промышленного комплекса России: монография. Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2013. 124 с.
6. URL: <http://ekonomo.ru/news/2014-01>. Дата обращения: 26 апреля 2014 г.
7. Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Технологии и актуальные модели инвестиционного развития регионов и городов Российской Федерации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 128–132.
8. Дорошенко Ю.А., Комиссаров Ю.А. Малое предприятие как субъект инновационного предпринимательства // Социально-гуманитарные знания. 2012. № 8. С. 165–171.
9. Рудычев А.А., Демура Н.А. Анализ основных подходов к трактовке терминов «экономический рост» и «экономическое развитие» // Социально-гуманитарные знания. 2013. № 8. С. 294–302.
10. Производительность труда в трансформирующейся экономике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nauka-shop.com/mod>. Дата обращения: 26 апреля 2014 г.
11. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1754.html?e. Дата обращения: 10.11.2013.
12. OECD Stat Extracts [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stats.oecd.org>. Дата обращения: 10.11.2013.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ БОРЬБЫ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ ТЕРРОРИЗМА

Безуглый Э.А., канд. экон. наук

Белгородский юридический институт МВД России

На основании Федерального Закона от 7 августа 2001 года №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма», используется такое понятие как «финансирование терроризма» – предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для финансирования организации, подготовки и совершения хотя бы одного из преступлений, предусмотренных статьями 205, 205.1, 205.2, 205.3, 205.4, 205.5, 206, 208, 211, 220, 221, 277, 278, 279 и 360 Уголовного кодекса Российской Федерации, либо для обеспечения организованной группы, незаконного вооруженного формирования или преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения хотя бы одного из указанных преступлений [1].

Современный терроризм – это сложное социально-политическое явление, выступающее в десятках проявлений идеологической, национально-этнической, религиозной окраски, тесно переплетенных с организованной преступностью. Кроме того, он характеризуется резко возросшей технической оснащенностью, высоким уровнем организации, наличием значительных финансовых средств. Именно такими причинами обусловлено становление терроризма как глобальной угрозы человечеству.

Государства-члены Совета Европы принимают во внимание то, что их основной целью является достижение большего единства между его членами, а именно:

- осуществлять общую уголовную политику, направленную на защиту общества;
- применение современных и эффективных методов борьбы с финансированием терроризма в международном масштабе;
- создание эффективной системы международного сотрудничества в области предотвращения терроризма;
- выявление способов отмывания, выявления, изъятия и конфискации доходов от преступной деятельности [2].

Одной из важнейших проблем, существенно влияющих на предотвращение распространения терроризма, является совершенствование международного сотрудничества в сфере

перекрытия мировых финансовых потоков, направляемых на поддержку деятельности террористов.

Не расценивая финансовую выгоду в качестве конечной цели, международные террористические группы тем не менее нуждаются в денежных средствах для привлечения новых сторонников, обеспечения поддержки на местах и за рубежом. Значительные суммы тратятся на организацию вербовки, боевую подготовку собственных ударных отрядов и наемников, на создание современной материально-технической базы (компьютерное обеспечение, связь, транспорт и современное оружие). И, безусловно, немалые денежные средства идут на непосредственную подготовку и проведение конкретных террористических актов.

На основании Международной конвенции от 4 декабря 1989 года «О борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников», термин «наемник» означает любое лицо, которое:

а) специально завербовано на месте или за границей для того, чтобы сражаться в вооруженном конфликте;

б) принимая участие в военных действиях, руководствуется главным образом желанием получить личную выгоду и которому в действительности обещано стороной или по поручению стороны, находящейся в конфликте, материальное вознаграждение, существенно превышающее вознаграждение, обещанное или выплачиваемое комбатантам такого же ранга и функции, входящим в личный состав вооруженных сил данной стороны;

в) не является ни гражданином стороны, находящейся в конфликте, ни лицом, постоянно проживающим на территории, контролируемой стороной, находящейся в конфликте;

г) не входит в личный состав вооруженных сил стороны, находящейся в конфликте;

д) не послано государством, которое не является стороной, находящейся в конфликте, для выполнения официальных обязанностей в качестве лица, входящего в состав его вооруженных сил [3].

На данный момент в мировом сообществе доминирует точка зрения, согласно которой задача борьбы с терроризмом не сводится исключительно к выявлению и пресечению отдельных террористических преступлений, а рассматривается в более широком аспекте – пресечь непосредственно террористическую деятельность, в существовании которой важную роль играет ее финансовая основа, дающая возможность терроризму, его людским и материальным

ресурсам воспроизводить и наращивать силу.

В этой связи потребовалось развитие новых форм международного правового сотрудничества. Результатом поиска таких форм явились разработка и принятие Международной конвенции о борьбе с финансированием терроризма (1999 г.).

Названная Конвенция на настоящий момент стала первым международным документом, подписанным уже многими странами, который касается не просто отдельных видов террористической деятельности, но обращен в целом к явлению терроризма и такой важной его составляющей, как обеспечение его финансовой основы. Именно инициатива создания данной Конвенции способствовала принятию решения о выработке единой конвенции по вопросам терроризма.

Согласно статье 8 Конвенции, каждое государство в соответствии с принципами национального права принимает необходимые меры, для того чтобы определить, обнаружить, заблокировать банковские счета или арестовать любые денежные средства, используемые или выделенные в целях совершения преступлений (входящих в сферу действия Конвенции) для целей возможной конфискации. Изложенное в полной мере относится также к денежным средствам, полученным в результате таких преступлений.

Проблема выявления и пресечения финансовых каналов подпитки терроризма как раз и заключается в исключительном разнообразии используемых преступниками методов получения требуемых средств, которые могут включать в себя поиск и организацию легальных и нелегальных финансовых источников.

Многие террористические организации нередко прибегали к чисто криминальным способам самофинансирования. Для этого они использовали грабежи, похищения в целях выкупа, торговлю наркотиками, а также вымогательство, мошенничество в финансовой сфере (в том числе с пособиями, налогами, страхованием, кредитными картами; подделку документов и выпуск фальшивых денег), контрабанду товаров и людей и т.п.

Диапазон источников финансирования террористической деятельности исключительно широк. Обычной международной практикой является финансирование экстремистских организаций коммерческими предприятиями, отдельными симпатизирующими частными лицами и даже государственными спонсорами. Основные финансовые потоки идут из Северной Америки, Европы и богатого нефтью региона Ближнего Востока.

При этом отслеживание таких потоков исключительно

затруднено, поскольку действующие на данный момент в мире методики финансового контроля рассчитаны на технику отмывания денег, полученных преступным путем, связанную с "подозрительными операциями".

Затрагивая аспект международного сотрудничества в сфере пресечения финансирования террористической деятельности, хотелось бы отметить важность координации действий на международном уровне не только в вопросах отслеживания источников финансирования, но и лишения террористов возможности использования полученных средств на преступные цели [4]. Причем налаженная система обмена информацией, безусловно, стала бы ключевым компонентом в деле создания механизма своевременного и эффективного пресечения данных видов деятельности.

Антитеррористическая политика России является неотъемлемой частью государственной политики в сфере обеспечения национальной безопасности, суверенитета и территориальной целостности. Ее основные положения нашли свое отражение в Концепции противодействия терроризму в РФ. В ней, в частности, изложены основные задачи противодействия терроризму:

- выявление и устранение причин и условий, способствующих возникновению и распространению терроризма;
- выявление, предупреждение и пресечение действий лиц и организаций, направленных на подготовку и совершение терактов и иных преступлений террористического характера;
- привлечение к ответственности субъектов террористической деятельности в соответствии с российским законодательством;
- поддержание в состоянии постоянной готовности к эффективному использованию сил и средств, предназначенных для выявления, предупреждения, пресечения террористической деятельности, минимизации и (или) ликвидации последствий проявлений терроризма;
- обеспечение безопасности граждан и антитеррористической защищенности потенциальных объектов террористических посягательств, в том числе критически важных объектов инфраструктуры и жизнеобеспечения, а также мест массового пребывания людей;
- противодействие распространению идеологии терроризма и активизация работы по информационно-пропагандистскому обеспечению антитеррористических мероприятий [5].

Практика взаимодействия государств в сфере борьбы с финансированием терроризма еще раз подтверждает мысль, что не

существует альтернативы международному сотрудничеству в борьбе с терроризмом, и, поскольку терроризм является международной проблемой, антитеррористическая деятельность является международным вопросом.

Список литературы:

1. Федеральный Закон от 7 августа 2001 года №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма».
2. Конвенция Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии, конфискации доходов от преступной деятельности и финансировании терроризма (Варшава, 16 мая 2005 год).
3. Международная конвенция от 4 декабря 1989 года «О борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников».
4. Резолюция 1373 (2001) Совета Безопасности ООН от 28 сентября 2001 г.
5. Безуглый Э.А. Деятельность органов местного самоуправления по борьбе с терроризмом: проблемы и перспективы / Белгородская городская агломерация как субъект опережающего развития: сб. материалов научно-практической конференции // Белгород. 2014. Том №1. С. 79–82.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,

Выборнова С.В., канд. экон. наук, доц.,

Дёмина И.А., студент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В условиях современных рыночных реформ возникает необходимость внедрения на предприятиях новой системы управления персоналом. При ее использовании решения принимаются в соответствии с законами рынка.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что анализ научной литературы по проблемам менеджмента показывает, что управление персоналом организаций рассматривается как одна из наиболее сложных и многоплановых задач, решение которой требует больших финансовых, организационных и временных затрат. Это связано с тем, что управлять приходится не просто коллективом работников, что само по себе уже сложно, а, как правило, коллективом интеллектуалов, имеющих в большинстве своём высшее образование и опыт практической деятельности.

Значительный вклад в теоретическую разработку различных аспектов проблемы управления персоналом предприятий и организаций, функционирующих в условиях рыночной экономики,несли такие российские учёные и специалисты, как В.Б. Бычин, Н.А. Волгин, М.В. Грачёв, В.А. Дятлов, П.В. Журавлёв, А.Я. Кибанов, Р.П. Колосова, А.Э. Котляр, М.Н. Кулапов, В.С. Липатов, Н.П. Мазаева, И.С. Маслова, В.И. Матирко, Н.К. Маусов, Б.З. Мильнер, В.Ю. Морозов, М.В. Москвина, Ю.Г. Одегов, Л.Б. Сульповар, В.В. Травин, Э.А. Уткин, С.В. Шекшня и др. Вместе с тем, отмеченная сложность и многоплановость проблемы управления персоналом объясняет то обстоятельство, что ещё многие её аспекты не получили необходимого отражения в научной литературе и практических рекомендациях. К ним могут быть отнесены такие вопросы, как развитие кадрового потенциала организации, деятельность руководителей по усилению мотивации персонала, организация профессиональной конкуренции в организации, проведение аудита персонала организации и некоторые другие. Решение этих вопросов необходимо как с научной, так и с практической позиций.

На первый взгляд нам может показаться, что главным рычагом воздействия на подчиненных является их материальная мотивация. Эффективным и сильным кажется тот руководитель, который может предложить более выгодные финансовые условия в сравнении с другими. Однако такие процессы как глобализация и международная интеграция указывают нам на то, что все большую популярность приобретает использование знаний как основного рычага управления персоналом. Под персоналом в данном случае мы будем понимать совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает предприятие. К сожалению, на данном этапе развития страны уровень квалификации наших специалистов значительно уступает стандартам, требуемым на международном рынке труда. Так, например, периодичность повышения квалификации в России очень высока, в том числе и для руководителей, она составляет 7-8 лет, в то время как в странах западной Европы и Японии 3-5 и 3-6 лет [2].

Персонал или кадры – это основной штатный состав работников организации, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции. Он характеризуется, прежде всего, своей численностью. Она же определяется характером, масштабами, сложностью, трудоемкостью производственных процессов, степенью их механизации, автоматизации, компьютеризации.

В современных условиях необходимо, прежде всего, повышать квалификацию и обучать грамотному менеджменту руководящее звено предприятий. Развитие сферы деловых услуг с привлечением лучших мировых специалистов поможет существенно улучшить систему управления персоналом, а значит, даст возможность решить многие проблемы, связанные с переходом страны к рыночной экономике.

В настоящее время на предприятиях отсутствует единая система работы с кадрами. Это существенно усложняет задачу по выявлению реальных проблем, связанных с управлением персоналом, не только поверхностных, материальных, но и научно обоснованных, психологических, социальных. Для более эффективного решения данных проблем следует организовывать не просто отделы кадров, а профессиональные структурные подразделения, которым будут делегированы полномочия, связанные с разработкой индивидуальной управленческой концепции предприятия.

В связи с вышеперечисленным, в современном мире все большую популярность приобретает образование связанное, с искусством управления. Существует и достаточно новая для нашей страны профессия, которая так и называется «менеджер», что в переводе с английского языка означает «управленец». Менеджеры по управлению

персоналом – это те люди, чья профессиональная деятельность непосредственно связана с организацией системы управления персоналом предприятия с применением специальных научных методик [1]. В данное время таких специалистов в нашей стране крайне мало. После многолетнего тоталитарного режима и плановой экономики большинство руководителей предприятий не осознают острую потребность в создании отделов работы с персоналом, ссылаясь на то, что это принесет им только лишь дополнительные затраты.

Таким образом, мы видим, что растет потребность в обеспечении действия мощного, качественного механизма управления персоналом, но в стране нет специальных, отдельно созданных для этого служб, как нет и грамотных специалистов-управленцев на предприятиях.

Данная конфликтная ситуация возникает, потому что люди всегда боятся нововведений, с помощью инстинкта самосохранения препятствуют внедрению инноваций, ведь это означает, что они будут обязаны выйти из зоны комфорта [3].

Для сглаживания данного конфликта руководителям предприятий следует учитывать не только состояние внешней среды, но и внутренней среды коллектива, прежде всего.

Внедрение каких-либо изменений на предприятии должно сопровождаться грамотным планированием развития персонала. Руководителям следует не проводить массовые увольнения сотрудников, заменяя их новыми, а следует вводить на предприятии систематическое повышение квалификации персонала и создание максимально комфортных условий для проявления их творческого и трудового потенциала.

Таким образом, доказано, что с помощью планомерной работы с персоналом возможно не только увеличить конкурентоспособность, но и минимизировать расходы, связанные с кадровой политикой.

Исходя из вышперечисленного, мы видим, что решение большинства важных аспектов управления персоналом на предприятии и его развития во многом зависит от опыта и профессионализма руководителя. Любой грамотный управленец должен уметь не только принимать решения, касаемые менеджмента, но и должен владеть навыками управления в условиях конфликтных ситуациях. Ведь, как известно, чем спокойнее обстановка в коллективе, тем больше доверие к руководителю и тем выше его уровень влияния на подчиненных.

Список литературы:

1. Айказян А., Нисевич Е.В. поисках совершенства управления // Вопросы экономики. 2010. №2. С. 10–15.
2. Андреев С.В. Кадровый потенциал: сохранение, использование развитие // Автореферат дисс. на соиск. ученой степени доктора экономических наук. М., 2007. С. 44
3. Иванов Ю. Типология руководителей по соционическим типам // Упр. перс. 2011. № 6 (48). С. 46–51.
4. Экономика предприятия промышленности строительных материалов: учеб. пособие / под ред. проф., д-ра экон. наук А.А. Рудычева, проф., д-ра экон. наук Ю.А. Дорошенко, проф., канд. экон. наук В.В. Выборновой. 2-е изд., перераб. Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. 456 с.

ОЦЕНКА КОНЦЕПЦИИ BALANCED SCORECARD И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ В КОМПАНИЯХ

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,

Выборнова С.В., канд. экон. наук, доц.,

Кривцова В.А., студент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Сегодня все большее распространение получают стратегические системы управленческого учета, одной из которых является концепция Balanced Scorecard (BSC или система сбалансированных показателей).

Появление этой системы датируется началом 90-х годов. Роберт Каплан и Дэвид Нортон нашли новый подход к изучению и оценке результатов деятельности компании [4]. Главной идеей был учет нефинансовых показателей, таких как сведения о клиентах, обучении, развитии, "опережающие индикаторы" и др. внутренние процессы.

Система сбалансированных показателей – система управления, позволяющая планомерно реализовывать стратегические планы компании, переводя их на язык операционного управления и контролируя реализацию стратегии на основе ключевых показателей эффективности.

Основные идеи данной концепции можно представить как краеугольный камень, основывающийся на планомерном развитии компании, т.е. компания достигает свои цели путем создания и реализации стратегических планов; на скоординированности, т.е. цели должны осуществляться с меньшими затратами и максимально сжатые сроки; на измеримости, т.е. управленец должен иметь набор ключевых показателей эффективности, которыми он оперирует в своей деятельности.

Можно предположить, что BSC должна скооперировать менеджеров разных уровней и помочь им в работе, упростить работу менеджеров как высшего уровня, так и низшего. Таким образом, реализуется корпоративная стратегия с помощью учета, контроля, планирования и анализа сбалансированных показателей, а также мотивации персонала на их достижение, что по нашему мнению является не мало важным фактором работы любой организации [5].

Как известно, в классическом варианте вся информация, необходимая руководителю для принятия решений, разбивается на четыре взаимосвязанных блока [1]:

1. Финансы;

2. Клиенты;
3. Бизнес-процессы;
4. Обучение/Развитие.

Причинно-следственные связи, связывающие все перечисленные блоки, показывают присущую бизнесу компании логику, следование которой должно привести ее к успеху. Это позволяет сформировать у менеджеров целостную картину того, как должна развиваться их компания, помогает расставить приоритеты и предвидеть последствия принимаемых решений с точки зрения достижения стратегических целей.

В итоге, управление компанией становится стратегически ориентированным.

Разработка и внедрение данной концепции включает в себя множество этапов, на которых происходит согласование главных целей, определение направлений деятельности компании, уточнение задач, установка причинно-следственных связей и др. Одним из ключевых этапов является разработка измерителей целей, т.е. ключевых показателей эффективности, ведь выполнение каждой задачи и цели должна быть измерена определенными показателями, иметь нормативное значение. Для этого показатели должны удовлетворять определенные требования, такие как:

1. Показатели должны характеризовать стратегические цели, ключевые факторы успеха и конкретные действия;
2. Показатели должны быть измеримы и чувствительны к изменению состояния характеризуемых целей, факторов, действий;
3. Показатель должен быть ясно определен: менеджеры и рядовые сотрудники должны однозначно понимать, что он измеряет и как он вычисляется;
4. Данные, используемые для вычисления показателя должны быть достоверными;

После изучения всех аспектов концепции Balanced Scorecard можно выделить ряд преимуществ:

1. BSC дает высшему руководству компании совершенно новый инструмент управления, переводящий видение компании и ее стратегии в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих критические факторы не только текущего, но и будущего развития организации;
2. В результате использования системы сбалансированных показателей деятельность компании становится более управляемой и прозрачной и др.

Оценка степени ориентированности организации на стратегию помогает понять, насколько организация следует своей стратегии и увидеть, насколько ее показатели соответствуют показателям других компаний во всем мире.

Существует еще одна важная причина, побуждающая компании к внедрению системы сбалансированных показателей – увеличивающийся интерес со стороны внешних кредиторов и инвесторов к информации, позволяющей сделать оценку будущего потенциала компании. В частности, Питер Линкольн, отмечал: "Оценка эффективности, основанная на нефинансовых показателях, таких как удовлетворенность клиентов или скорость, с которой новые продукты выводятся на рынок, будут иметь чрезвычайную полезность для инвесторов и инвестиционных аналитиков. Компании должны отражать данную информацию для обеспечения полного представления о характере операций предприятия"[2].

Определенное беспокойство в отношении сосредоточенности организаций на раскрытии информации исключительно финансового характера декларируется American Association of Public Accountants. AICPA рекомендует применять более сбалансированную информацию, а именно [3]:

1. Обеспечивать информацией о планах, возможностях, рисках и непредвиденных обстоятельствах.

2. Фокусироваться на факторах, создающих ценность компании в долгосрочной перспективе, включая нефинансовые показатели, показывающие эффективность основных бизнес-процессов.

3. Раскрывать показатели, используемые руководством в процессе управления для представления внешним пользователям.

Исполнение стратегии в группах компаний на сегодняшний день является очень актуальной задачей: большое количество крупных и средних бизнесов структурированы в виде холдингов. Рассмотрение именно холдингов, обусловлено наличием таковых на территории Белгородской области (ЗАО "Белая птица", Агрохолдинг "БЭЗРК – Белгранкорм", "Мираторг" и др.)

Стратегически – системное управление холдингом зависит от модели, по которой он построен. Как правило, в таких компаниях параллельно применяются как корпоративная, так и бизнес-стратегия. Финансовыми целями, которые ставят акционеры перед холдингом, определяется в основном, стратегия корпоративного центра.

Бизнес-стратегия, регулируется задачами корпоративного центра: если планируется извлечение дивидендов из бизнеса, то повышением прибыльности и доходности; если бизнес может быть продан и

рассматривается как актив, то рост стоимости бизнеса. Также задачи корпоративного центра могут заключаться в эффективной поддержке остальных бизнесов, входящих в холдинг.

Так как холдинги зачастую не имеют своих собственных клиентов и в их качестве выступают, входящие в него подразделения, важно помнить, что стратегия на уровне холдинга может выглядеть "несбалансированной" и необходимо учитывать однородность (неоднородность) входящих в него предприятий.

Таким образом, хотелось бы отметить, что каждая компания решает для себя вводить систему сбалансированных показателей или отказаться от её внедрения. Однозначно можно утверждать, только то что, данная концепция позволяет провести оценку ориентированности организации на стратегию, т.е. насколько эффективны такие составляющие сбалансированной системы показателей, как финансовые и нефинансовые показатели, стратегические инициативы, но и оценить, как используются другие элементы стратегического управления (например, система мотивации или правильность сформулированной стратегии и её заведомая успешность). Данное предположение доказывает, что изучение применения системы BSC будет порождать интерес у исследователей ещё долгое время, а значит, эта тема остается актуальной и до конца не раскрытой. Что позволяет нам быть уверенными в появлении новых аспектов данной концепции.

Список литературы:

1. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2009. 416 с.
2. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2012. 132 с.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент М.: Финансы и статистика, 2010. 686 с.
4. Озеров Г. Сотрудник – конечная точка развертывания корпоративной стратегии // Вестник сбалансированной системы показателей: СНГ. 2010. № 4. С. 7–9.
5. Режим доступа: <http://balancedscorecard.org/>

ИННОВАЦИИ В ТОРГОВЛЕ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Выборнова В.В., канд. экон. наук, проф.,

Семернина О.К., студент,

Зайцева И.А., студент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время российская экономика взяла курс на инновационное развитие, что находит своё отражение в средствах массовой информации, производственной, управленческой, образовательной, торговой и других сферах. Инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из условий модернизации национального хозяйства, перехода к новой, постиндустриальной стадии развития и воспринимается в качестве необходимого атрибута рыночных экономических отношений.

В современных условиях хозяйствования предприятия просто обязаны быстро адаптироваться ко всем происходящим изменениям и использовать их в целях реализации своих конкурентных преимуществ и дальнейшего развития.

Применительно к торговле, одним из механизмов преодоления давления со стороны конкурентов может быть использование различных видов инноваций. Но следует принять во внимание тот факт, что не все торговые предприятия идут на их внедрение [4].

В связи с этим в данной работе мы попробуем осветить те основные проблемы, которые не позволяют предприятиям торговли в полной мере вводить в свою деятельность инновации. Среди них можно выделить следующие:

- настороженность в восприятии инноваций и боязнь связанных с ними рисков;
- неприятие инноваций как способа развития предприятия и экономики в целом;
- отсутствие инновационной инфраструктуры.

Можно заметить, что первопричиной таких проблем является несовершенство правового регулирования инноваций и инновационной деятельности в Российской Федерации, поскольку на сегодняшний день не существует единого нормативного документа, в котором было бы закреплено одновременно и понятие инноваций, и их особенности, и их виды.

Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Но данная трактовка носит достаточно общий характер и характерна для любой отрасли народного хозяйства, в которой данные инновации находят применение [1].

Возникает вопрос: как в таком случае руководителям предприятий и потенциальным инвесторам ориентироваться в вопросах, связанных с инновационной деятельностью?

Инновации могут существенно отличаться друг от друга в зависимости от положенных в основу классификации параметров. В настоящее время существуют подходы к формированию классификаций инноваций, но они практически не учитывают в себе отраслевой, а именно, торговой, составляющей.

Вообще, независимо от того, в какой отрасли осуществляются инновации, все их можно условно разделить на 3 основные группы:

1. инновации в товарах и услугах (разработка новых видов товаров и услуг);
2. инновации в процессах (разработка новых способов производства и реализации товаров и услуг);
3. инновации в бизнесе (разработка новых способов ведения деятельности) [1].

Экономист Бовин А.А. выделяет инновации технологические и коммерческие. *Технологические* связаны с изменением физических свойств товара в процессе производства, например, введение новых ингредиентов, использование нового производственного процесса для получения новых изделий. К *коммерческим* инновациям относятся изменения в способах организации, сбыта и коммуникаций в процессе реализации товара. Для торговой сферы данное направление будет выражаться в новом дизайне упаковки товара, в новом способе рекламы и подачи товара потребителю. Такие инновации связаны с движением товара от производителя к потребителю [2].

В свою очередь, Э. Блондо выделил 7 типов инноваций в розничной торговле: радикальные, пошаговые, социальные, технические, революционные, локальные, архитектурные [3].

По сути, приведенная им типология инноваций в торговле больше может считаться перечнем, но не классификацией, поскольку в ней не усматриваются классификационные признаки. В связи с этим, в целях определения роли инновационных процессов в деятельности современных торговых организаций, необходимо все имеющиеся типы

и виды инноваций в торговле сгруппировать в соответствии с классификационными признаками. На наш взгляд, следует различать инновации по виду деятельности торгового предприятия: *инновации в оптовой торговле* и *в розничной торговле*. Такое деление обусловлено особенностями ведения деятельности как оптовых, так и розничных организаций.

В зависимости от технологии внедрения инновации в торговле подразделяются на: продуктовые и процессные. Продуктовые инновации используют новые полуфабрикаты и ингредиенты для изготовления принципиально новых продуктов и товаров. Процессные предусматривают использование новых методов производства товаров за счёт внедрения нового оборудования.

По источникам финансирования инновации подразделяются на: финансируемые за счёт прямых и косвенных источников. К прямым источникам относятся банковские кредиты, привлеченные средства частных инвесторов, средства от продажи свободных активов, патентов и лицензий, а также собственные средства организаций торговли.

По типу новизны инновации можно разделить на: новые для торговой отрасли и новые для конкретного торгового предприятия. Инновации, касающиеся торговой отрасли в целом, связаны с появлением новых форм и видов торговли. Среди часто встречающихся можно отметить следующие формы торговли: сетевая торговля, электронная торговля, дистанционная торговля, торговля в виде прямых продаж.

На основании вышеизложенного можно сформулировать следующее определение *инноваций в торговле* – это набор определенных процессов, которые происходят внутри торгового предприятия и приводят к повышению конкурентоспособности предприятия, росту производительности труда и увеличению прибыльности.

Но для создания нового и модернизации действующего оборудования, освоения новых технологий, насыщения потребительского рынка востребуемыми товарами необходим приток средств. Основу ресурсного обеспечения инновационной деятельности составляют инвестиции, отсутствие которых делает процесс создания и внедрения нововведений невозможным. Поэтому в качестве третьей причины недостаточного уровня освоения инноваций торговыми предприятиями, можно назвать неразвитость механизмов финансирования инновационной деятельности [4].

Итак, обозначенные нами проблемы предполагают решение следующих основных задач:

1. Совершенствование правового регулирования отношений в инновационной сфере, что позволит повысить правовую культуру участников отношений;

2. Разработка единого методологического подхода к определению понятия инноваций в торговле и их классификации;

3. Обеспечение информационной прозрачности инновационной деятельности с помощью проведения выставок-ярмарок в рамках содействия внедрения инноваций в торговлю, выпуск информационных и рекламных материалов, продвижение инновационных проектов до предприятий;

4. Консолидация финансовых средств инвесторов, привлечение потенциальных инвесторов к финансированию инноваций.

Список литературы:

1. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2012. 217 с.
2. Бовин А.А., Чередникова Л.Е. Управление инновациями в организации: учебное пособие. М.:Омега-Л, 2006. 296 с.
3. Блодно Э. Инновации в розничной торговле // Бизнес-журнал. 2007. №4. С. 15–19.
4. Выборнова В.В. Организация производства на предприятиях промышленности строительных материалов: учеб. пособие. Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2006. 270 с.
5. Рудычев А.А. Экономика предприятий ПСМ: учеб. пособие / под ред. проф., д-ра экон. наук А.А. Рудычева, проф., канд. экон. наук В.В. Выборновой. 2-е изд., перераб. Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. 456 с.
6. Шарф А.А. Инновации в торговле: основные проблемы и пути их решения // Проблемы современной экономики. Челябинск: Два комсомольца, 2012. С. 31–33.

К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ ДИАГНОСТИКИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

**Гавриловская С.П., канд. экон. наук, доц.,
Рудычев А.А., д-р экон. наук, проф.**
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Статья опубликована по госбюджетной НИР №1623 в рамках базовой части государственного задания Минобрнауки России

Рыночный успех является сегодня одним из главных критериев оценки деятельности предприятия, а рыночные возможности предприятий определяются правильно разработанной и последовательно осуществляемой товарной (ассортиментной) политикой. И именно диагностика системы управления ассортиментом позволяет распознать, определить характер признаков, влияющих на эффективность деятельности предприятия в данной сфере, выявить причины и отклонения в рыночной среде и определить степень соответствия (адаптации) им товарной политики.

Значительным с позиций совершенствования управления организацией остается проведение систематической и планомерной работы по управлению данным аспектом деятельности. Схема потоков информации, связанных с процессом управления ассортиментом продукции, представлена на рис. 1.

Вся информация о конкурентных преимуществах продукции и предпочтениях потребителей, стекается в отдел в специально выделенную аналитическую группу, в функции которой входит работа по разработке сбалансированного ассортимента на основе учета особенностей внешней и внутренней среды. Аналитическая группа готовит перечень мероприятий по совершенствованию ассортимента выпускаемой продукции, на основе чего готовится проект решения, а затем производственные задания по формированию товарного ассортимента структурным подразделениям.

Конечно же, диагностику системы управления ассортиментом невозможно отделить от реальных условий деятельности предприятия, специфики его профиля.

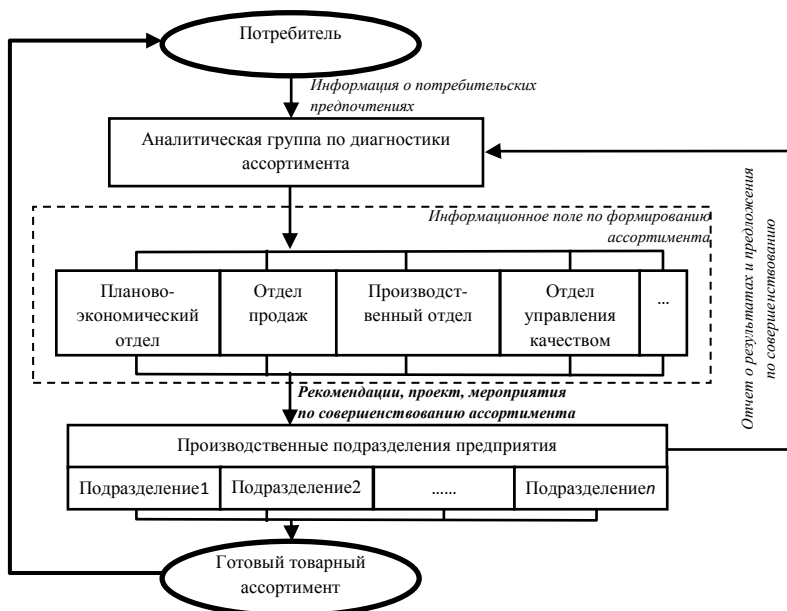


Рис. 1. Система управления ассортиментом продукции

Ассортиментная политика организации всегда направлена на решение определенного круга задач, к которым можно отнести [1]: удовлетворение запросов потребителя; оптимизация финансовых результатов фирмы – формирование ассортимента основывается на ожидаемой доходности; завоевание новых покупателей путем расширения сферы применения существующей производственной программы; соблюдение принципа гибкости за счет диверсификации сфер деятельности предприятия и включения в его структуру нетрадиционных для него отраслей; соблюдение принципа синергизма, предполагающего расширение областей производства и услуг фирмы, связанных между собой определенной технологией, единой квалификацией кадров и другой логической зависимостью.

Диагностика состояния товарной политики предполагает не только и не столько анализ существующего ассортимента с целью выявления проблем, но и поиск, и предложение подходов к формированию экономически сбалансированной структуры ассортимента. Тем более что экономически рациональная структура ассортимента является одним из важнейших условий повышения доходности предприятия [2].

Система формирования рациональной структуры ассортимента представлена на рис. 2.

Рассмотрим основные способы рационализации ассортимента.

Рационализация ассортимента на основе анализа логистической системы предполагает рассмотрение совокупного дохода всей системы с последующим сравнением его с валовым доходом анализируемого предприятия и последующими рекомендациями по максимизации прибыли в целом и в ассортиментном разрезе.

$$\sum_{i=1}^N Z_i = \sum_{i=1}^N Q_i - \sum_{i=1}^N qp_{OKi} \rightarrow \max, \quad \sum_{i=1}^N Z'_i = \sum_{i=1}^N Q'_i - \sum_{i=1}^N qp_{OKi} \rightarrow \max, \text{ если}$$

$$\frac{Z_i}{\sum_i Z_i} = \frac{Z'_i}{\sum_i Z'_i},$$

где i – ассортиментная группа, N – количество ассортиментных групп, Z_i – валовый доход по каждой входящей ассортиментной группе, Q_i – выходящий поток товара i -й ассортиментной группы, qp_{OKi} – входящий поток товара i -й ассортиментной группы, Z'_i – валовый доход по каждой выходящей ассортиментной группе, Q'_i – выходящий поток товара i -й ассортиментной группы в ценах производителя.

Наиболее удачной будет та ассортиментная политика, которая позволит получить наибольшее число совпадений удельных весов по ассортиментным позициям.

Рационализация ассортимента на основе рангового анализа. Структура ассортимента определяется удельным весом каждого вида изделия (номенклатурной позиции) в общем объеме производства (продаж) и его рентабельностью.

Диагностика системы управления ассортиментом предприятия осуществляется по схеме: *ранговый анализ* фактической структуры ассортимента анализ факторов ассортиментной политики → *принятие решений* о мерах по улучшению структуры ассортимента → *ранговый анализ* желательной структуры ассортимента.

Количественно степень рациональности структуры ассортимента может быть оценена коэффициентом корреляции ранга выпуска и ранга рентабельности:

$$K_p = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n (P_{ei} - P_{pi})^2}{n(n^2 - 1)},$$

где n – число номенклатурных позиций в ассортименте, P_e – ранг выпуска, P_p – ранг рентабельности.

При рациональной структуре ассортимента имеет место сильная положительная связь между объемом выпуска изделий ассортимента и рентабельностью ($K_p > 0,6 - 0,7$).

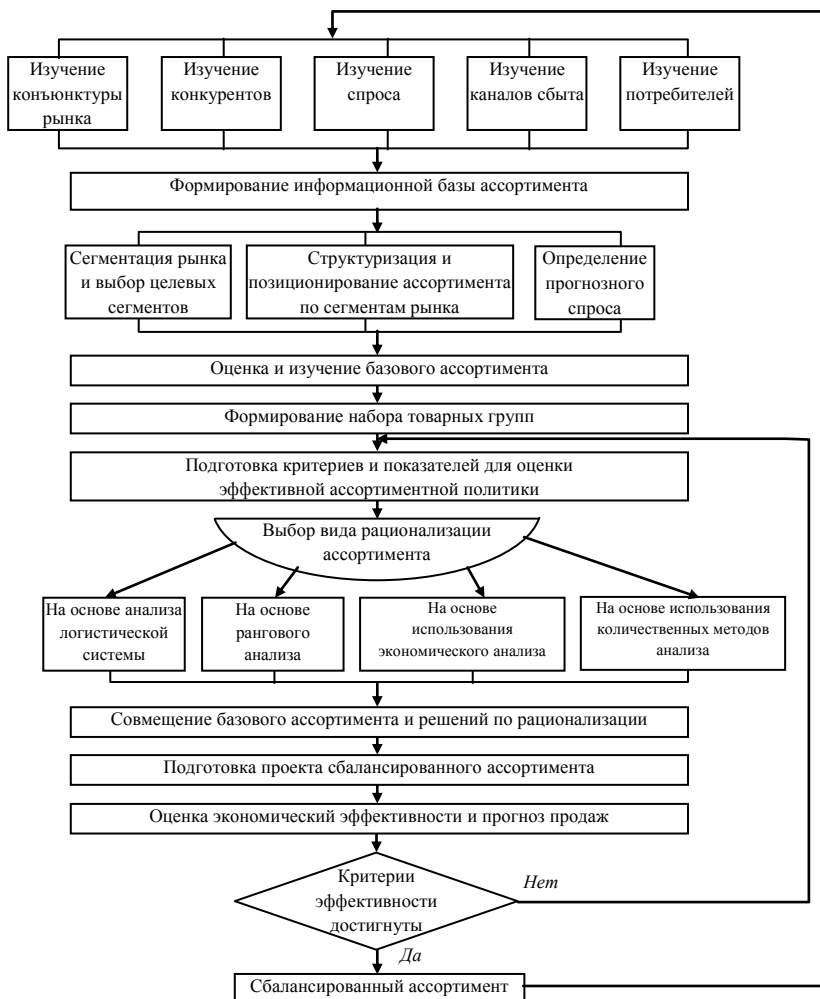


Рис. 2. Система формирования эффективной ассортиментной политики

Рационализация ассортимента на основе экономического метода. Основные принципы корректировки ассортимента с позиций рассматриваемого метода следующие:

1. Необходимо сократить ассортиментные позиции (наименования продукции) с отрицательной рентабельностью, низким вкладом на покрытие и низким или падающим спросом.

2. Увеличить плановые объемы реализации по позициям, имеющим положительную рентабельность, высокий вклад на покрытие, высокий уровень операционного рычага до максимально возможного уровня, определяемого спросом.

3. Сократить объемы производства по позициям с явной тенденцией к падению спроса до уровня средней рентабельности.

4. Увеличить цену по позициям, имеющим отрицательную рентабельность, невысокий вклад на покрытие и растущий спрос.

5. Снизить цену по позициям, имеющим положительную рентабельность и хороший уровень спроса.

Хотелось бы отметить, что в современных условиях, менеджеру на предприятии необходимо знать, как использовать методы рационализации ассортимента на практике для достижения наивысшего результата хозяйственной деятельности. Поэтому диагностика системы управления ассортиментом, заключающаяся в выявлении проблем, их описании и характеристике, поиске и выборе оптимального подхода к их решению, способствующего формированию направлений по совершенствованию системы и, как следствие, повышение конкурентоспособности.

Список литературы:

1. Ползунова Н.Н., Краев В.Н. Исследование систем управления. М: Академический проспект; Трикта, 2006. 240 с.
2. Никитина Е.А. Взаимосвязь показателя конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности товара // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. №4. С. 125–128.

ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ РИСК–МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Глаголев С.Н., д-р экон. наук, проф.,

Гостяева Ю.Ю., аспирант,

Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Процесс разработки управленческих решений – один из наиболее важных управленческих процессов. От обеспечения его эффективности в значительной мере зависит успех всего дела. Изучение этого поможет руководителю, владеющему технологиями выработки, принятия и реализации управленческого решения, осуществить эффективное управление организацией в сложной, постоянно изменяющейся экономической обстановке. Необходимость принятия решений возникает на всех этапах процесса управления, связана со всеми участками и аспектами управленческой деятельности и является ее квинтэссенцией. Принимаемые управленческие решения всегда спроектированы в будущее, поэтому менеджер в момент принятия решения часто не может с абсолютной уверенностью знать, как будут развиваться события, как будет изменяться ситуация. Иными словами, в момент принятия управленческого решения значителен элемент неопределенности и риска. Условия неопределенности существуют, когда руководитель точно не знает результат, который будет иметь каждый выбор. В условиях риска вероятность результата каждого решения можно определить с известной достоверностью. При принятии управленческих решений в условиях неопределенности и риска необходимо проводить анализ рисков. После проведения анализа рисков в процессе разработки УР используются специальные приемы управления риском.

Риск – это возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества. Это историческая и экономическая категория. Таким образом, принятие решений в условиях риска означает «выбор варианта решения в условиях, когда каждое действие приводит к одному из множества возможных частных исходов, причем каждый исход имеет вычисляемую или экспертно определяемую вероятность появления» [4].

Неопределенность – это неполнота или недостоверность информации об условиях реализации решения, наличие фактора

случайности или противодействия. Таким образом, принятие решения в условиях неопределенности означает выбор варианта решения, когда одно или несколько действий имеют своим следствием множество частных исходов, но их вероятности совершенно не известны или не имеют смысла.

При принятии управленческих решений требуется оценить степень риска и определить его величину. *Степень риска* – это вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него. Риск предпринимателя количественно характеризуется субъективной оценкой вероятной (т.е. ожидаемой), величины максимального и минимального дохода (убытка) от данного вложения капитала. При этом, чем больше диапазон между максимальными минимальным доходом (убытком) при равной вероятности их получения, тем выше степень риска. Сталкиваясь с неопределённостью, управляющий может использовать две основные возможности:

1) попытаться получить дополнительную информацию и ещё раз проанализировать проблему с целью уменьшить её новизну и сложность. В сочетании с опытом и интуицией это даст ему возможность оценить субъективную, предполагаемую вероятность возможных результатов;

2) когда не хватает времени и (или) средств на сбор дополнительной информации, при принятии решений приходится полагаться на прошлый опыт и интуицию.

Отсутствие полной информации о хозяйственной ситуации и перспектив ее изменения заставляет предпринимателя искать возможность приобрести недостающую дополнительную информацию, а при отсутствии такой возможности начать действовать наугад, опираясь на свой опыт и интуицию. Случайность во многом определяет неопределенность хозяйственной ситуации. Случайность – это то, что в сходных условиях происходит неодинаково, и поэтому ее заранее нельзя предвидеть и спрогнозировать. Однако при большом количестве наблюдений за случайностями можно обнаружить, что в мире случайностей действуют определенные закономерности. Математический аппарат для изучения этих закономерностей дает теория вероятности. Случайные события становятся предметом теории вероятности только тогда, когда с ними связываются определенные числовые характеристики – их вероятности.

Таким образом, при принятии управленческого решения в общем случае необходимо – спрогнозировать будущие условия, например, уровни спроса; разработать список возможных альтернатив; оценить

окупаемость всех альтернатив; определить вероятность каждого условия; оценить альтернативы по выбранному критерию решения.

Одно из главных правил управленческой деятельности гласит: не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня. Это требует грамотного управления рисками, т.е. своевременного предвидения, заблаговременного выявления неопределенностей и их последствий на деятельность организации для разработки и реализации УР по их уменьшению.

Управленческие риски составляют часть общих рисков компании. Они представляют собой набор желательных или нежелательных, вызванных управленческими решениями, ситуаций, которые могут возникнуть либо при реализации решений, либо спустя некоторое время. Управленческие риски включают в себя организационные, коммерческие (экономические), технологические, социальные и правовые риски: организационные риски связаны с решениями по выбору формы и места расположения организации при ее регистрации, построению структуры организации, распределению прав, обязанностей и ответственности среди персонала; экономические риски связаны с выбором методик расчета и обоснования бизнес-плана и отчетности; технологические риски связаны с выбором и реализацией технологий управления (управление по целям, по результатам, путем постоянных проверок и указаний, в исключительных случаях и др.), а также организационно-информационной техники; социальные риски связаны с выбором и реализацией методик воздействия на персонал при индивидуальном и коллективном подходе; правовые риски связаны с выбором и реализацией базовых для фирмы законодательных актов и положений, форм контрактов и сотрудничества, зарубежных партнеров.

Для анализа риска нужна прежде всего, быстрая и достоверная информация. В условиях более жесткой конкуренции, вызванной глобализацией рынков, победу будут одерживать не крупные предприятия над малыми, а динамичные над медленно реагирующими на изменение обстановки. Второй этап управления риском – выявление риска. Для того чтобы выявить, оценить риск и принять соответствующее решение по его снижению, необходимо собрать исходную информацию об объекте – носителе риска. Эта стадия включает два этапа: отбор информации о структуре объекта и выявление опасностей или инцидентов.

Основные методы получения исходной информации об исследуемых объектах: стандартизированный опросный лист; рассмотрение и анализ первичных документов отчетности; анализ

данных ежеквартальных и годовых финансовых отчетов; составление и анализ диаграммы организационной структуры; составление и анализ карт технологических процессов; инспекционные посещения; консультации специалистов; экспертиза документации внешними аудиторами.

При принятии управленческих решений очень важен анализ рисков. Данный анализ подразделяется на два взаимно дополняющих друг друга вида: качественный, главная задача которого состоит в определении факторов риска и обстоятельств, приводящих к рисковым ситуациям, и количественный, позволяющий вычислить величину отдельных рисков и риска проекта в целом. После проведения анализа рисков в процессе разработки УР используются специальные приемы управления риском. Вопросами теории управления риском занимается специальная форма предпринимательской деятельности – риск-менеджмент. Осуществляют данную форму профессиональные институты специалистов, страховые компании, финансовые менеджеры. Одна из основных сфер риск-менеджмента – страховой рынок, где объектом купли-продажи выступают страховые услуги, предоставляемые организациям и отдельным гражданам преимущественно страховыми компаниями и негосударственными пенсионными фондами.

Основными приемами риск-менеджмента при принятии управленческих решений являются – избежание риска, удержание риска, передача риска, снижение степени риска (наиболее распространенными в данном приеме являются – диверсификация риска, получение дополнительной информации о ситуации принятия решения, лимитирование за счет установления предельных сумм расходов, продажи, кредита, самострахование за счет создания натуральных и денежных резервных (страховых) фондов, страхование). В разных случаях, в зависимости от факторов следует выбирать тот или иной прием снижения риска.

Таким образом, можно сделать следующие выводы о том, что в процессе разработки и принятия управленческих решений в условиях неопределенности и риска менеджер сталкивается с необходимостью проведения анализа существующих рисков, а также осуществления мероприятий, связанных с избеганием, удержанием, передачей рисков или снижения их степени. Кроме того, в условиях неопределенности и риска менеджеру необходимо использовать специальные приемы и методы разработки и принятия решений.

Принятие решений – связующий процесс, необходимый для выполнения любой управленческой функции. В условиях рыночной

экономики менеджер своими решениями может повлиять на судьбы многих людей и организаций. В зависимости от уровня сложности задач, среда принятия решений варьируется в зависимости от степени риска. Условия неопределенности существуют, когда руководитель точно не знает результат, который будет иметь каждый выбор. В условиях риска вероятность результата каждого решения можно определить с известной достоверностью. Если информации недостаточно для прогнозирования уровня вероятности результатов в зависимости от выбора, условия принятия решения являются неопределенными. В условиях неопределенности руководитель на основе собственного суждения должен установить вероятность возможных последствий. Каждое решение сопряжено с компромиссами, негативными последствиями и побочными эффектами, значение которых руководитель должен соотнести с ожидаемой выгодой. Все решения, как запрограммированные, так и не запрограммированные, принимаемые менеджером должны быть основаны не только на суждениях, интуиции и прошлом опыте, но и на рациональном подходе к принятию решений. При принятии решений современный менеджер должен: широко использовать различные методы науки управления; оценивать среду принятия решений и риски; знать и уметь применять различные модели и методы прогнозирования для принятия решений.

Список литературы:

1. Буров В.П., Морошкин В.А. Управленческие решения. М.: Форум, 2009. 176 с.
2. Барышников Ю.Н. Разработка управленческого решения. М.: РАГС, 2010. 100 с.
3. Герасимова Е.А. Проблемы теории и практики предпринимательства // Проблемы современной экономики. 2011. №4. С. 141–145.
4. Дорошенко Ю.А., Салмина О.И. Методические аспекты оценки эффективности операционной деятельности промышленного предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. №3. С. 131–137.
5. Ефимычев Ю.И., Трофимов О.В. Инновационный путь развития предприятия в конкурентных условиях // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2008. №1. С. 151–154.
6. Ременников В.В. Разработка управленческого решения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 237 с.
7. Марцынковский Д.А., Владимирцев А.В., Марцынковский О.А. Руководство по риск-менеджменту. Ассоциация по сертификации «Русский Регистр». Санкт-Петербург, 2007. 121 с.
8. Рудычев А.А., Щетинина Е.Д., Выборнова В.В. Управление конкурентоспособностью фирмы. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2012. 92 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Давыденко Т.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Современный мир переходит к экономике, базирующейся на интенсивной интеграции знаний. Об этом свидетельствует динамика развития индустриальных стран, в которых инновационный способ общественного развития становится основой экономического роста (на его долю по оценкам приходится от 70 до 90% прироста ВВП).

В последнее время появилось значительное количество работ, посвященных инновационной экономике и вопросам управления регионами, в которых поставлены и решены задачи, касающиеся различных аспектов управления инновационным развитием. Однако ряд важнейших вопросов остаются открытыми. Например, научные разработки в этой области не учитывают сложную социально-экономическую динамику последних лет, рост нестабильности общей неустойчивости развития.

Продолжаются научные дискуссии и по вопросам источников и факторов экономического роста, роли в них институциональной компоненты. Однако, в свете происходящих преобразований экономики в ее постиндустриальную фазу, все более популярной становится эндогенная теория экономического роста. В нее входит широкий набор моделей, которые демонстрируют влияние на экономический рост альтернативных факторов. Среди них человеческий капитал, инновационная деятельность, рост населения, знания, институциональная среда.

В 2013 г. Правительством РФ утверждена государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», призванная обеспечить реальный переход на рельсы новой экономики [1].

Без изменения институциональной среды невозможно построить инновационную экономику, призванную обеспечить устойчивый экономический рост. Этой экономике присуща своя форма накопления, собственная структура богатства, у нее особые критерии оценки эффективности накопления, она имеет рисковый характер. Для этой экономики важным также является увеличение расходов государства, бизнеса и домохозяйств на накопление человеческого капитала, четкая инновационная политика государства.

Модернизации институциональной среды должны способствовать изменения как формальных институтов (совершенствование действующего законодательства), так и неформальных, обеспечивающих инновационную активность экономических субъектов.

Анализ мирового опыта создания и развития инновационных систем в США, Японии, странах ЕЭС, Южной Корее, Китае показал, что их успех основан на мотивации субъектов инновационной деятельности, увеличении спроса и предложения конкурентоспособных разработок, причем, не только технологических, но, прежде всего, маркетинговых и организационных.

Пока же в России инновационный процесс осуществляется крайне медленно по причине слабой мотивации основных субъектов инновационной деятельности – производителей инновационных товаров и услуг. В России удельный вес инновационно активных организаций составляет не многим более 10%, в то время, как в странах Запада – более трети всех промышленных предприятий. Основная проблема – недостаточное финансирование. Особенно остро она стоит перед малыми предприятиями. В этом случае выход из сложившегося положения возможен путем создания региональных инновационных систем, как комплекса институтов, обеспечивающих инновационную деятельность [2].

В современных условиях уже преобладает тенденция смещения акцентов инновационного развития на региональный уровень. Однако не каждый регион может заложить в основу своего экономического роста инновационный тип. Существенную роль в этой трансформации призвана сыграть инфраструктура территории. На мезо уровне именно она представляет собой некий «рычаг» управления, через который органы власти могут воздействовать на рыночные хозяйствующие субъекты.

Основными блоками инновационной инфраструктуры являются:

- научный;
- производственно-технологический;
- экспертно-консалтинговый;
- финансовый;
- кадровый;
- информационный;
- сбытовой.

Среди наиболее популярных элементов инновационной инфраструктуры выделяют технопарки, бизнес-инкубаторы, инвестиционные и венчурные фонды, сообщества бизнес-ангелов,

центры трансфера технологий, консалтинговые агентства. Их деятельность способствует реализации инновационно-инвестиционной активности и развитию инновационного потенциала территории. Не менее значимым условием эффективного перехода на инновационные рельсы является такой инструмент институциональных преобразований, как «инновационный лифт» – сеть созданных государством институтов развития, поддерживающих инновационные проекты на всех стадиях развития.

Мировой опыт показывает, что инновационное производство, а также сам процесс внедрения инноваций является весьма сложным и для него необходимы особые институциональные формы [3]. Для полноценной инновационной деятельности требуется наличие регионального инновационно-технологического механизма с максимальным использованием потенциала университетов как генераторов инноваций. Данный шаг предоставит возможность интеграции различных наукоемких производств, технологий и поисковых прикладных научно-исследовательских работ на единой территории или совокупности специализированных территорий, где будут созданы особые условия благоприятствования для всех правовых форм организации инновационных сообществ. В мировой практике такой механизм носит название кластера.

Кластер является наиболее оптимальной формой для инновационного развития любой сферы деятельности (от индустрии культурных продуктов до nano технологий). Сегодня кластерный подход рассматривается на федеральном уровне в качестве одного из инструментов интенсификации социально-экономического развития.

Благоприятная институциональная среда будет способствовать реализации инновационного потенциала региона, количественные и качественные параметры которого (применительно к разномасштабным бизнес – структурам) можно оценивать по следующим составляющим:

1) задел научно-технических (технологических) собственных и приобретенных разработок и изобретений. Причем здесь учитывается также возможность и способность бизнес - структуры найти и приобрести права на использование необходимых ей разработок, а также заказать новые научно - исследовательские и опытно - конструкторские работы по интересующей тематике.

2) состояние инфраструктурных возможностей самого субъекта хозяйствования, обеспечивающих прохождение новшеством всех этапов инновационного цикла, превращение его в нововведение или инновацию.

3) факторы, отражающие взаимодействие инновационного потенциала с другими частями совокупного потенциала бизнес - структуры, и влияющие на успешность осуществления инновационного цикла (организационный потенциал, потенциал системы управления).

4) интеллектуальный потенциал, определяемый количеством специалистов, занятых инновационной деятельностью в общей численности трудящихся, уровень инновационной культуры, характеризующий степень восприимчивости новшеств персоналом различных организаций, его готовности и способности к реализации новшеств в виде инноваций.

5) финансовый (в том числе инвестиционный) потенциал, определяющий возможности хозяйственных субъектов по реализации инновационных проектов.

6) через показатели эффективности использования инновационного потенциала (результативная составляющая) как отношение полученного эффекта от реализации инновационного проекта к затратам на его осуществление (отдельно по каждой конкретной составляющей).

В постиндустриальном мире главным инновационным ресурсом становятся люди с их знаниями, талантами, способностями и желаниями. Для того, что чтобы потенциальные инноваторы оставались в регионе, необходимо создать условия для их творческой реализации.

Проблемы управления инновационным развитием настолько многообразны и сложны, что необходимы дальнейшие исследования в этой области, включающие системный анализ и теоретическое обобщение деятельности органов управления как федерального, так и регионального уровней в условиях взятого курса на институциональную трансформацию и модернизацию экономики.

Список литературы:

1. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosprogrammy.gov.ru/Main/ClientBin/Passports/15/Государственная%20программа%2015.pdf>
2. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития / Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Томилина Э.И., Табурчак А.П. // Вестник Белгородского технологического университета им. В.Г.Шухова. 2007. №1. С. 130–133.

3. Чижова Е.Н., Урсу И.В., Аркатов А.Я. Инновационное развитие: проблема единства понимания // Вестник Белгородского технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №2. С. 94–87.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Демура Н.А., доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Оценка факторов экономического развития базируется на выборе и применении теории экономического развития. В разные времена доминировали различные теории экономического роста и развития. Исторически сложилось так, что развитие предполагало прирост богатства и исследовалось на уровне государства. Как следствие ведущим фактором выступала земля, к которой прибавились классические факторы производства труд и капитал. В экономической литературе в число факторов производства впоследствии были включены предпринимательство, под которым понимают масштабы предпринимательской деятельности и предпринимательскую активность и НТП. На микроуровне, факторы производства совпадают с понятием экономические ресурсы, так как первые уже вовлечены в производственный процесс.

В соответствие с исследованиями, проведенными авторами [3], в таблице 1 представлены основные теории экономического развития.

Кейнсианская теория макроэкономического равновесия и неоклассическая теория производства легли в основу разработки современных теорий экономического роста и развития. Неоклассическая концепция базируется на идеи оптимальности рыночной системы, рассматриваемой как совершенный саморегулирующийся механизм, позволяющий наилучшим образом использовать все производственные факторы. В реальной экономической жизни это равновесие нарушается, но моделирование равновесия позволяет найти отклонение реальных процессов от идеальных.

В современной экономической литературе преобладают следующие теории экономического развития [2]:

1. Модель линейных стадий роста, рассматривается как серия последовательных этапов, через которые должна пойти любая страна, при этом странам Третьего мира достаточно добиться оптимального уровня и комбинации инвестиций, сбережений и иностранной помощи. Развитие понимается как высокие темпы экономического роста.

Таблица 1[3]

Основные теории экономического развития

Теория	Основные категории	Определение развития	Основные движущие силы	Слабые и сильные стороны	Практическое применение
Теория экономической базы (Томас Манн, Питер Де Ла Курт, Вернер Сомбарт, Василий Леонтьев, Гарри Ричардсон и др.)	Экспортный (базовый) сектор и локальный (не базовый) сектор	Повышение темпов роста производства, доходов или занятости	Реакция базового сектора на внешние изменения спроса; эффект мультипликатора экономической базы	Сильная сторона: это наиболее популярная теория для толкования экономического развития Соединенных Штатов и простой инструмент для краткосрочного прогнозирования. Слабая сторона: теория не подходит для описания развития в долгосрочном периоде.	Внешне-ориентированная стратегия: вербовка промышленных компаний и маркетинг региона с целью экспортной экспансии и диверсификации существующих базовых отраслей, развитие инфраструктуры как базы для дальнейшей экспортной экспансии. Внутренне-ориентированная стратегия: замещение импорта за счет укрепления взаимосвязей между базовыми и не базовыми отраслями
Сырьевая теория (Харольд Иннис)	Экспортно-ориентированные отрасли	Долгосрочный рост, движимый экспортом	Успешное производство и маркетинг экспортного товара на внешних рынках. Внешние инвестиции в производство и спрос на экспортный товар.	Сильная сторона: теория описывает историческую перспективу экономического развития. Слабая сторона: дескриптивная теория сложна в практическом применении.	Ставка на экспортную специализацию. Власти делают все возможное для того, чтобы нарастить конкурентные преимущества. Особенности экономического базиса определяют форму политической и культурной надстройки.
Теория секторов (Алан Фишер, Колин Кларк, Жан Фурастье и др.)	Первичный, вторичный и третичный сектора	Повышение секторальной диверсификации и производительности труда	Эластичность спроса по доходу; производительность труда в первичном и вторичном секторах	Сильная сторона: возможно применение эмпирического анализа. Слабая сторона: используются слишком обобщенные категории.	Содействие структурным сдвигам между секторами. Привлечение и удержание в регионе производителей эластичных по доходам товаров

Теория	Основные категории	Определение развития	Основные движущие силы	Слабые и сильные стороны	Практическое применение
Теория полюсов роста (Франсуа Перру)	Отрасли промышленности	Структурные изменения экономики, вызванные ростом в «увлекающих» отраслях	«увлекающие» отрасли, являющиеся полюсами роста	Сильная сторона: теория Перру признана базовой теорией инициации и распространения развития	Разработка стратегий центров экономического роста
Теория региональной концентрации и распространения (Гуннар Мюрдаль и Альберт Хиршман)	Товары и факторы производства (Мюрдаль) или отрасли промышленности (Хиршман)	Повышение дохода на душу населения	Эффекты распространения и прототока (Мюрдаль) или эффекты просачивания и поляризации (Хиршман)	Теории обращаются к динамике развития	Активная позиция властей, направленная на смягчение эффекта прототока и сокращение неравенства (Мюрдаль). Стратегии развития должны концентрировать ресурсы на относительно небольшом количестве отраслей. Ключевые отрасли определяются с учетом эффекта прямой и обратной связи (Хиршман)
Неоклассическая теория роста (Роберт Солоу, Теодор Сван, Джеймс Мид и др.)	Агрегированная (макро) или двухсекторальная региональная экономика	Повышение темпа экономического роста, измеренного в показателях на душу населения	Склонность к сбережениям, поддерживающая инвестиции и формирование капитала	Модель строится со стороны предложения	Власти должны поощрять свободную торговлю и экономическую интеграцию, допуская социальное неравенство и пространственный дуализм
Теория межрегиональной торговли (Эли Хекшер, Бертиль Олин)	Цены и количества товаров и факторов производства	Экономический рост, который приводит к повышению благосостояния потребителей	Ценовые регуляторы, которые заключены в равновесных условиях торговли, эффекты «цена-объем»	Уникальная особенность теории – она акцентирует внимание на благосостоянии потребителей и ценовых эффектах. При этом она игнорирует динамику развития	Вмешательство властей должно стимулировать свободную торговлю. Развитие инфраструктуры, эффективное региональное управление

Теория	Основные категории	Определение развития	Основные движущие силы	Слабые и сильные стороны	Практическое применение
Теория товарного цикла (Раймонд Вернон)	Товары: новые, зрелые и стандартизированные	Постоянное создание и распространение производства новой продукции	Разработка новой продукции, инновации	Популярная теория для толкования развития среди исследователей	Стратегии развития, которые поощряют товарные инновации и дальнейшее распространение
Предпринимательские теории (Йозеф Шумпетер)	Предприниматели или предпринимательская функция	Повышение гибкости и диверсификации экономической системы	Инновационный процесс	Опосредованную теорию трудно применить на практике	Поддержка благоприятной для предпринимательства промышленной среды
Теории гибкой специализации (Чарльз Ф. Сэйбл, Джонатан Цейтлин)	Производственные режимы, организация производства	Устойчивый рост через мобильное производство, инновацию и специализацию	Изменения в спросе, требующие гибкости производителей	Детализированный анализ организации отрасли или фирмы; редко рассматривается совокупный эффект и общие взаимосвязи в масштабе всей экономики	Повышение гибкости производства через внедрение передовых технологий, развитие сетей мелких фирм, и формирование стратегий промышленных кластеров

2. Теория структурных преобразований предполагающая создание общей картины структурной революции, через которую должна пройти развивающаяся страна.

3. Революционная теория, объясняющая слаборазвитость стран Третьего мира зависимостью и господством богатых стран.

4. Неоклассическая контрреволюция на основе идей свободного рынка, в которой упор делается на позитивную роль свободных рынков, открытость экономики, приватизацию неэффективных убыточных государственных предприятий. В отличие от теории зависимости неудачи развития не связывались с эксплуататорской сущностью неких внешних, либо внутренних сил, причиной неудач считалось слишком большое государственное вмешательство в экономику.

5. Новая теория экономического роста, которая пытается объяснить различия в уровне развития государств, выявить его причины и оценить роль и степень государственного вмешательства в экономику.

Предлагаемые теории различаются в базовых фундаментальных подходах, используют различные понятия, категории, определения «развития», предлагают различные гипотезы и рекомендации к принятию управленческих решений. Анализ современных теорий экономического развития свидетельствует об отсутствии единого мнения у различных ученых-экономистов [1] по выбору перечня факторов, позволяющих оценить экономическое развитие. Однако, все исследователи склоняются к мнению об использовании при оценке экономического развития таких факторов как инвестиции в основной капитал и инновации.

Список литературы:

1. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 3.
2. Тодаро М.П. Экономическое развитие: учебник / Пер. с англ. Под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. 671 с.
3. Турганбаев Е.М., Козлова М.В. Кластеризация регионов Казахстана с учетом факторов экономического роста // УБС. 2007. №18. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/klasterizatsiya-regionov-kazahstana-s-uchetom-faktorov-ekonomicheskogo-rosta> (дата обращения: 19.04.2014).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Демура Н.А., доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Современная экономика может эффективно функционировать лишь при условии изменения вектора планирования и управления ее стратегическим развитием. Формирование стратегии развития экономики связано с необходимостью учета экономического потенциала предприятий, ориентацию на качественное прогнозирование будущих тенденций изменения техники и технологии, новейших методов и процедур современной теории управления.

Исследование процессов, происходящих на уровне предприятия, как основного звена экономики, имеет ключевое значение. Именно на этом уровне управления необходимо глубоко разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта по поддержанию устойчивого и эффективного развития, а самое главное – от решения предприятиями этих проблем зависит устойчивое развитие экономики страны в целом [1].

В рыночной экономике предприятие постоянно вынуждено приспосабливаться к усиливающейся нестабильности внешней среды и в первую очередь бороться с конкурентами, выпускающими аналогичную продукцию. Это объективно требует, чтобы каждое предприятие вырабатывало и искало свой путь развития в соответствии с требованиями рынка, т. е. чтобы быть финансово устойчивым, нужно расти, изыскивать новые формы применения капитала, новые экономически эффективные технологии производства, новые формы доведения продукции до рынка.

Развитие – это необратимое, направленное, закономерное изменение систем. Только одновременное наличие трех указанных свойств выделяет процесс развития среди других изменений.

Развитие можно определить как сложный процесс динамического качественного изменения системы, переход её из одного состояния в другое. Основным показателем развития можно считать темп развития (T_p), который рассчитывается как процентное отношение разницы показателей деятельности предприятия текущего и предыдущего года к показателям предыдущего года [1]:

$$T_p = (n_t - n_{t-1}) / n_{t-1},$$

где: n_t – показатель деятельности предприятия текущего года; n_{t-1} – показатель деятельности предприятия предыдущего года.

Предприятие рассматривается с точки зрения системного подхода, т.е. как целостное образование, комплекс взаимосвязанных элементов, обладающих благодаря своему единению качественно новыми характеристиками.

Для разработки механизма устойчивого развития промышленного предприятия необходимо определить понятия устойчивость системы и устойчивое развитие системы. *Устойчивость системы* – это способность системы возвращаться в состояние равновесия, которое является наиболее благоприятным для выполнения системой своих функций после воздействия на нее каких-либо факторов. *Устойчивость процесса* – это свойство системы так использовать факторы влияния, чтобы система возвращалась в своем отклонении от траектории на свою же траекторию. Таким образом, устойчивость предприятия можно рассматривать как последовательное прогнозируемое с высокой степенью вероятности изменение состояния системы, её способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям. Предприятие является организационно – устойчивой системой, если обеспечено взаимозависимое управление всеми его связями в соответствии с требованиями рынка. Если рассматривать предприятие как развивающуюся систему, то оно будет обладать рядом особенностей: изменчивостью, нестабильностью отдельных параметров и стохастичностью поведения; уникальностью и непредсказуемостью поведения системы в конкретных условиях, но в то же время наличием предельных возможностей, определяемых имеющимися ресурсами и характерными структурными связями; способностью противостоять разрушающим систему тенденциям, обусловленной наличием активных элементов, стимулирующих обмен материальными, энергетическими и информационными продуктами со средой [1].

Поскольку деятельность предприятия представляет собой необратимый, направленный, закономерный переход системы из одного состояния в другое, отличающегося от первого увеличениями или уменьшениями некоторых параметров, то устойчивое развитие складывается из устойчивости системы и устойчивости её процессов. При этом устойчивость системы состоит из её структурно-организационной и функциональной устойчивости. *Структурно-организационная устойчивость* включает в себя устойчивость связей и взаимоотношений между различными элементами. Она характеризуется следующими показателями: оперативностью – способность быстро

реагировать на изменение обстановки и внешнее воздействие в соответствии с целевым назначением; централизацией – возможность выполнения одним из элементов руководящих функций. Определяется числом интервалов связи до центра; периферийностью – выражается положением центра тяжести структуры, относительным числом элементов и связей, размещенных за некоторой разграничительной линией; живучестью – способность сохранять значение других показателей при разрушении части структуры. Характеризуется относительным числом элементов, при уничтожении которых остальные показатели не выйдут за допустимые пределы, т. е., объемом – количество элементов, которые охватываются структурой предприятия. *Функциональная устойчивость* характеризуется равновесием, целью, результатом и эффективностью.

Устойчивость процессов, характеризуется следующими параметрами [1]:

- направлением (вектором), которое характеризует пространственные перемещения;
- длительностью;
- траекторией; качеством происходящих в процессе развития системы преобразований;
- скоростью;
- адаптивностью.

На всех уровнях управления деятельностью предприятия главной целью является достижение устойчивого развития, которое характеризуется увеличением в динамике результативных показателей деятельности предприятия.

В общем виде устойчивое развитие во времени с учетом основных видов деятельности предприятия можно представить следующим образом [1]:

$$F_t(f, p, u, m, a, s) < F_{t+1}(f, p, u, m, a, s),$$

где: F – функция устойчивого развития; f – показатели, характеризующие эффективность финансовой деятельности; p – показатели, характеризующие эффективность производственной деятельности; u – показатели, характеризующие эффективность управленческой деятельности; m – показатели, характеризующие эффективность маркетинговой деятельности; a – показатели, характеризующие эффективность экологической деятельности; s – показатели, характеризующие эффективность социально-экономической деятельности.

Только в случае стабильного увеличения всех показателей можно говорить об устойчивом развитии предприятия. Такими показателями являются основные технико-экономические показатели деятельности промышленного предприятия.

Устойчивое развитие промышленного предприятия можно определить как равновесное сбалансированное поступательное изменение всех показателей деятельности предприятия, способного противостоять энтропийным тенденциям, сохраняя при этом целостность и основные свойства. Устойчивость развития предприятия должна обеспечиваться на основе учета влияния внешней среды и совершенствования хозяйствования внутри предприятия в целях повышения эффективности его деятельности и непрерывного развития [3].

Для каждого предприятия важно не просто сохранять устойчивость, но и добиваться устойчивого развития.

Стратегия развития – это работоспособные подходы к развитию составляющие деятельность субъекта (самого субъекта, а также условий, ресурсов, целей, мотивов, результатов, процедур и инструментов) [2].

Стратегия развития представляет собой совокупность перспективных планов и задач, которые необходимо выполнить, чтобы достичь поставленных целей.

Последовательность процесса выработки стратегии можно отобразить в виде цепочки: анализ внешней и внутренней среды – разработка миссии и целей предприятия – выбор конкретной стратегии развития – реализация стратегии. Сначала анализируется внутреннее состояние и внешняя среда предприятия, его позиция на рынке, динамика развития, потенциала, поведение конкурентов, характеристики выпускаемой продукции, состояние экономики, культурной среды и т. д.

Формирование механизма устойчивого развития предприятия представляет собой процесс формирования качественно нового состояния системы, а также связей между её элементами, направленный на повышение уровня её устойчивости.

Сущность механизма устойчивого развития предприятия состоит в том, что любое предприятие является открытой системой, на которую действуют внутренние и внешние факторы [1, 3]: *внешние* – государственные (политические, правовые, налоговые), рыночные, демографические, экономические, общественные.; *внутренние* – экономические, производственные, технологические, финансовые,

управленческие, экологические, маркетинговые, социально-экономические, информационно-коммуникационные.

Исследования показывают [1], что в современных рыночных условиях все предприятия подвергаются одинаковому влиянию внешних факторов. Как следствие необходимо учитывать при анализе экономического развития только влияние внутренних факторов.

С нашей точки зрения, степень влияния на экономический рост и развитие различных факторов (ресурсных, структурных, производственных, мотивационных, рыночных, институциональных) изменяется в зависимости от их сбалансированности в возникшей той или иной экономической ситуации.

Исследуя устойчивость производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия, целесообразно представить ее как совокупность производственной, управленческой, экологической, маркетинговой и социально – экономической устойчивостей [2].

Недостаточная разработанность научно-методических аспектов стратегии развития экономики ведет к возникновению проблем, существенно снижающих эффективность ее реализации. Нередко вместо стратегических целей долгосрочного развития предпочтение отдается тактическим или даже оперативным целям и задачам.

Стратегическое развитие экономики предприятий является инструментом, позволяющим скоординировать деятельность социально-экономических систем и в условиях повышенной нестабильности сосредоточить внимание на решении сложных стратегических задач. Стратегия устойчивого развития предприятия должна обязательно включать следующие элементы: постановку обоснованных целей и задач; выделение определенных принципов действий; приоритетность действий. В основу разработки стратегии устойчивого развития предприятия следует положить следующие принципы: не нарушать сложившегося на предприятии равновесия; планировать изменения; уделять главное внимание инновациям; каждый день создавать условия для будущего развития [1].

При выборе стратегии решающим фактором является ее эффективность. В качестве результата от реализации стратегии может выступать показатель [2]:

- экономического эффекта (рост массы и нормы прибыли, чистой прибыли, срок окупаемости инвестиций, объем продаж);
- социального эффекта (улучшение условий труда, его привлекательности, развитие культуры и образования);

- технического эффекта (повышение качества и конкурентоспособности продукции);
- экологического эффекта (снижение степени загрязнения окружающей среды, комплексность использования природных ресурсов).

Процесс выбора стратегии включает разработку нескольких вариантов стратегий, направленных на выполнение поставленных целей. Решение о выборе наиболее целесообразной стратегии принимается после проведенного анализа и оценки.

При разработке модели оценки необходимо определяться следующими методическими предпосылками: количество оцениваемых характеристик должно быть достаточно ограниченным с целью обеспечения оперативности принимаемых управленческих решений; следует использовать опыт и результаты, полученные ранее отечественными и зарубежными авторами [3].

В результате анализа стратегия разрабатывается на основе сильных сторон (с одновременным добавлением недостатков), при этом учитываются внешние источники возможностей и опасностей. Затем выбранная стратегия предприятия реализуется с учетом требований рынка. Таким образом, реализация стратегии может обеспечить постоянное усиление экономической мощи предприятия, повышение конкурентоспособности произведенных им товаров и оказываемых услуг.

Список литературы:

1. Бармашова Л.В., Герасина Ю.Н., Кучерова Е.Н. Повышение устойчивости машиностроительных предприятий в современных условиях: монография. М.:МГИУ, 2011. URL: <http://live.msiu.ru>
2. Бугрова С.Г. Разработка стратегии развития экономики региона: на примере Самарской области. URL:<http://www.dissercat.com/content/razrabotka-strategii-razvitiya-ekonomiki-regiona-na-primere-samarskoi-oblasti#ixzz2z6spOmBW>
3. Рудычев А.А., Никитина Е.А., Гавриловская С.П. Основные аспекты подготовки и разработки модели оценки конкурентоспособности предприятия // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2013. № 6. С. 137–140.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА (НА ПРИМЕРЕ ОАЭ)

**Дорошенко Ю.А., д-р экон. наук, проф.,
Леонова О.В., аспирант**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В настоящее время возникла потребность устанавливать реально осуществимые темпы развития инвестиционной сферы, определять плановые показатели инвестиций, формировать их структуру, перечень целевых программ и инвестиционных проектов, подлежащих практической реализации в плановом периоде на основе многовариантных прогнозных расчетов. Прогнозирование инвестиций – сложный, многоступенчатый процесс изучения вероятных сторон вложения капитала в ту или иную сферу экономики в будущем [2].

Для анализа условий рационального использования инвестиций в границах территории в экономической науке и практике применяется категория инвестиционного климата региона.

В целом инвестиционный климат – это обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, корпорации, территориально- производственного кластера) [4].

Благоприятный инвестиционный климат является одной из главных характеристик любой успешной национальной экономики. Эмираты не являются исключением. Комфорт и удобство ведения бизнеса с арабами в этой стране оценили многие иностранные компании. Не случайно, ОАЭ регулярно занимают верхние строчки в рейтинге Всемирного банка, оценивающего условия ведения бизнеса в разных странах мира.

Каждый год Всемирный банк исследует 183 страны мира по различным параметрам на предмет оценки удобства открытия, ведения и закрытия бизнеса.

По итогам 2011 г., Эмираты заняли 4 место по такому параметру как регистрация собственности. В ОАЭ эта процедура занимает не более 2-дней. Традиционно высокую позицию ОАЭ заняли в налогообложении – 5 место. Эмиратам также удалось войти в первую тройку стран, где созданы максимально благоприятные условия для ведения внешней торговли [1].

Анализируя инвестиционную привлекательность ОАЭ, следует отметить, что Арабские Эмираты ведут политику открытых дверей в вопросах привлечения иностранных инвестиций. Федеральное правительство принимает необходимые меры к созданию благоприятного инвестиционного климата. Во многом по этой причине ОАЭ занимают второе место в регионе после Саудовской Аравии по объему иностранных инвестиций, о чем было сказано в докладе Конференции ООН по торговле и развитию. Стоит отметить, что в 2011 году Арабские Эмираты привлекли US\$ 7,7 млрд иностранных инвестиций, в то время как страны Совета сотрудничества Арабских государств Персидского залива аккумулировали US\$ 26 млрд. В ближайшие годы страна собирается удвоить этот показатель за счет использования своих конкурентных преимуществ на глобальном уровне. Многие иностранные компании считают Арабские Эмираты «тихой заводью» для инвестиций, безопасной в политическом плане. Страна также имеет мощную инфраструктуру и является ведущим центром торговли, логистики и сферы услуг. Благоприятный деловой климат позволяет компаниям активно развивать торговую и инвестиционную деятельность на мировых рынках, начав бизнес в ОАЭ.

По данным консалтинговой компании EC Harris Built Asset Consultancy, Арабские Эмираты занимают четвертое место в мире среди 40 государств по привлекательности для вложения средств.

Рассматривая инвестиционные отношения между РФ и ОАЭ, следует отметить, что в 2013 году заработала Российско-Эмиратская межправительственная комиссия. Поставленные цели и прерогативы протокола не только курируются профильными министерствами и ведомствами, но также выстроен действенный механизм «коммуникационного проектного моста» между ответственными командами двух государств, сформирована система отчетности за взятые инициативы и предложения. В том же году был принят Госдумой, и одобрен Советом Федерации РФ Федеральный закон «О ратификации Соглашения между Правительством РФ и Правительством ОАЭ о налогообложении дохода от инвестиций Договаривающихся Государств и их финансовых и инвестиционных учреждений». Закон является новаторским для юридической и экономической практики в целом.

В 2013 году внешнеторговый оборот ОАЭ с Россией составил около 2 млрд. долларов. У ОАЭ с Китаем эта цифра составляет 40 млрд. долларов, а в 2016 году по прогнозам составит 100 млрд. долларов.

По данным ВТБ 24 за первые 8 дней января 2014 года, только по банковским картам данного банка проводилось транзакций в ОАЭ ежедневно на 800 000 долларов [3].

Мы должны отметить, что в экономике ОАЭ все же существуют и небольшие проблемы. Здесь мы можем рассмотреть защиту прав инвестора. По этому показателю эмираты заняли всего лишь 120 место. Такая низкая позиция во многом объясняется требованием местного законодательства обязательно включать гражданина ОАЭ в число учредителей компании. При этом его доля должна составлять не менее 51%. Иностранному бизнесу уже давно нашел возможность юридически обойти это требование, в настоящий момент текущая ситуация пока негативно отражается на инвестиционном имидже ОАЭ.

Несмотря на это, мы можем сделать вывод, что ОАЭ являются привлекательной и надежной страной для инвестирования.

Список литературы:

1. Агентство новостей Incona Middle East Business Consulting [Электронный ресурс], 2012. Режим доступа: www.incona.org
2. Дорошенко Ю.А., Быков К.С. Основные модели прогнозирования инвестиционной деятельности // Белгородский экономический вестник. 2009. №4 (56). С. 18–25.
3. Федеральная база инвестиционных площадок [Электронный ресурс], 2014. Режим доступа: www.fbip.ru
4. Дорошенко Ю.А., Байдина О.В. Экономическое содержание, анализ и оценка инвестиционного климата региона // Белгородский экономический вестник. 2008. №3 (51). С. 3–13.

СОСТАВ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА¹

Дорошенко Ю.А., д-р экон. наук, проф.,

Сомина И.В., канд. экон. наук, доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Под инвестиционной привлекательностью (ИП) инновационной компании будем понимать комплексную характеристику, объединяющую две составляющие [6]:

– готовность инвесторов нести риски, связанные с достижением собственных целей посредством вложения средств в инновационный бизнес;

– способность инновационной компании своевременно и в достаточном объеме привлекать необходимые для развития инвестиционные ресурсы на наиболее выгодных для себя условиях.

Специфика инновационного бизнеса и цели вложения капитала для типичных инвесторов [2, 3, 5, 7] позволяют выделить слагаемые и соответствующие им показатели инвестиционной привлекательности инновационно активных компаний (проектов) в России:

1) коммерческая составляющая инвестиционной привлекательности инновационного проекта: интегральный экономический эффект, рентабельность инвестиций, внутренняя норма доходности проекта, период возврата инвестиций и др.

Основным показателем блока выступает *интегральный экономический эффект проекта* (NPV), отражающий величину прибыли инновационного проекта за весь прогнозный период с учетом фактора времени. Универсальная формула расчета показателя, учитывающая особенности инвестирования средств в инновационный бизнес, может быть представлена следующим образом:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{D_t - I_t}{(1+r)^t} \quad (1)$$

где D_t – чистые доходы инновационного проекта (включая текущие доходы и дивиденды, а также доходы инвестора на этапе «выхода» из

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект №14-12-31006.

инновационной компании) на t -том шаге прогнозного периода; I_t – инвестиционные затраты в связи с реализацией инновационного проекта на t -том шаге прогнозного периода; r – ставка дисконтирования; t – шаг расчета (порядковый год прогнозного периода); T – продолжительность прогнозного периода.

Инновационный проект считается эффективным при $NPV > 0$. Отметим, что данный показатель в общем случае не позволяет объективно сравнивать проекты, требующие различных объемов инвестиций и различных сроков окупаемости. Тем не менее, он может использоваться для отражения соответствия инновационного проекта предпочтениям инвесторов по критерию прибыльности.

Индекс доходности инновационного проекта (PI) представляет собой величину дохода инвестора, приходящуюся на единицу инвестиционных вложений:

$$PI = \sum_{t=0}^T \frac{D_{dt}}{I_{dt}}, \quad (2)$$

где D_{dt} – чистые дисконтированные доходы проекта на t -том шаге прогнозного периода; I_{dt} – приведенные инвестиционные затраты, связанные с реализацией инновационного проекта на t -том шаге прогнозного периода.

В общем случае эффективным считается проект, индекс доходности которого превышает 1.

Внутренняя норма доходности проекта (IRR) представляет собой максимальный уровень цены на капитал, при котором проект с заданным потоком средств к инвестору будет представлять для него коммерческий интерес.

Проект принимают к реализации в случае, когда его *IRR* превышает значение средневзвешенной стоимости капитала (ставки дисконтирования).

Период окупаемости проекта – минимальный период времени, по окончании которого интегральный экономический эффект проекта становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Максимально допустимое значение показателя соответствует величине прогнозного периода данного проекта, предпочтительное – определяется инвестором.

2) некоммерческая составляющая инвестиционной привлекательности инновационного проекта, на наш взгляд, определяется следующими составляющими:

– принадлежность к приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в РФ и критическим технологиям РФ (утверждены Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. N 899 "Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации" [1]);

– влияние на показатели развития национальной инновационной системы;

– влияние на показатели развития региональной инновационной системы;

– влияние на экологическую безопасность.

3) внутренняя финансовая составляющая инвестиционной привлекательности инновационной компании может быть представлена нижеследующими показателями:

– темп роста активов;

– темп роста выручки,

– темп роста чистой прибыли;

– показатели платежеспособности и ликвидности;

– показатели финансовой устойчивости;

– показатели рентабельности.

Поскольку от результатов, достигнутых к моменту оценки предприятием (организацией) в финансовой сфере, во многом зависит ее успешность в инновационной деятельности в будущем периоде, инвесторы уделяют этому блоку большое внимание.

Однако показатели этой группы применимы для оценки инвестиционной привлекательности только уже действующих компаний. Информационной базой служит бухгалтерская отчетность компании (преимущественно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах). В отношении вновь создаваемого бизнеса эти характеристики не используют.

4) внутренняя нефинансовая составляющая ИП инновационной компании, согласно мнению специалистов в сфере венчурного инвестирования, имеет первостепенную значимость среди характеристик инвестиционной привлекательности реципиентов рискованного капитала.

Результаты инновационной деятельности конкретной компании во многом определяются такими факторами, как накопленный опыт, уровень

сформированных профессиональных и деловых компетенций, потенциал менеджмента предприятия (проектной команды).

Помимо вышеуказанных показателей нефинансовой составляющей инвестиционной привлекательности компании инвесторами могут учитываться такие факторы, как размер предприятия (организации) и его принадлежность к холдинговой структуре. Следует отметить, что оценки этих характеристик различными категориями инвесторов могут существенно различаться, вплоть до прямо противоположных (например, оценка размера компании для венчурного капиталиста и банка).

5) отраслевая составляющая инвестиционной привлекательности инновационного бизнеса может быть представлена следующими показателями:

- темп роста рынка;
- уровень конкуренции;
- уровень конкурентоспособности инновационной продукции (продукции, произведенной с использованием инновационной технологии);
- доля рынка, принадлежащая компании (фактические и плановые показатели).

При этом оговоримся, что, в частности, значимая доля рынка, принадлежащая в данный момент компании, или высокие темпы роста рынка не являются гарантией успеха инновационной деятельности. На практике прорывные инновации сами формируют новые рыночные ниши и служат катализаторами развития отраслей.

6) региональная составляющая инвестиционной привлекательности инновационного бизнеса, на наш взгляд, достаточно полно может быть охарактеризована одним показателем – рейтинг инвестиционной привлекательности по методике рейтингового агентства «Эксперт РА».

В соответствии с методикой агентства в качестве составляющих инвестиционного климата в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов используются две характеристики: инвестиционный потенциал (в т.ч. природно-ресурсный, трудовой, производственный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый, потребительский, туристический) и инвестиционный риск, учитывающий политическую, социальную, экономическую, финансовую, экологическую и криминальную ситуацию [4].

Соотношение между уровнем интегрального инвестиционного риска и величиной совокупного инвестиционного потенциала региона и

определяет, в конечном счете, рейтинг инвестиционной привлекательности региона.

Значения вышеуказанных показателей одним из традиционных способов могут быть трансформированы в интегральный показатель, который послужит основанием для определения рейтинга инновационного проекта/предприятия и его отбора для инвестирования.

Не претендуя на полноту сформированной системы количественных и качественных характеристик инновационного бизнеса, полагаем, что вопрос о включении того или иного показателя в систему характеристик инвестиционной привлекательности инновационно активной компании (проекта) должен решаться конкретным субъектом, исходя из доступности информации, наличия ресурса времени на проведение оценки по соответствующему блоку и других факторов.

Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 7 июля 2011 г. N 899 "Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации". URL: <http://text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
2. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации: учеб. пособие. М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. 238 с.
3. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007. 320 с.
4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». Инвестиционные рейтинги регионов России. URL: <http://www.gaexpert.ru/ratings/regions/>
5. Романович М.А., Рудычев А.А., Романович Л.Г. Венчурное инвестирование в инновационные предприятия за рубежом и в России // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2011. №4. С. 124–127.
6. Сомина И.В. Технологические инновации в России: инвестиционное обеспечение и экономическая эффективность: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 147 с.
7. Чижова Е.Н., Рудычев А.А., Чмирева Е.В. Развитие системы финансово-кредитного обеспечения малого инновационного бизнеса // Социально-гуманитарные знания. 2012. №8. С. 338–344.

ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМАМ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННО- ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Емельянова О.В., канд. экон. наук, доц.
Юго-Западный государственный университет

Основой эффективного экономического роста является оптимальное сочетание ресурсов (природных, производственных, человеческих, финансовых и других) с процессами их преобразования (технологиями). Ресурсно-инновационная концепция опирается на скоординированное и более полное использование отечественного ресурсного и инновационного потенциала за счет поддержки длинных технологических цепочек, связывающих добычу и переработку ресурсов, а также обслуживание добывающих и перерабатывающих отраслей комплексом обрабатывающих отраслей [1, с. 53]. Направление части первичных ресурсов в обрабатывающий комплекс за счет дополнительного их производства или переориентации экспорта на внутренние потребности в дальнейшем может служить устойчивой предпосылкой для опережающего увеличения объемов выпуска продукции наукоемких производств. Такой подход предполагает смещение приоритетов от добычи ресурсов к их глубокой переработке с насыщением перерабатывающих и обрабатывающих отраслей новыми технологиями.

При реализации концепции ресурсно-инновационного замещения соответственно меняется и подход к оценке эффективности долгосрочного устойчивого развития – основой такого подхода должна стать при разработке конкретных проектов оценка потерь ресурсного потенциала в результате реализации проекта, а при оценке эффективности развития региона в целом это создание долгосрочного бизнеса, ведущее к росту ресурсного потенциала.

Ресурсные ограничения являются, на наш взгляд, основным барьером устойчивого экономического развития, ибо уменьшение потенциала, как следствие возникает в результате несбалансированного использования ресурсов. Ресурсы, будучи объектом инвестиционной деятельности, одновременно являются целью развития, ведь создание и поддержание ресурсной базы на должном уровне – одна из основных задач экономики [4]. Прогнозы технологического развития мировой экономики свидетельствуют о том, что в ближайшей и отдаленной перспективе основными факторами экономического развития останутся

природные и людские ресурсы, энергия, территория, ресурсосбережение и информационные технологии.

Структурирование экономической системы невозможно без решающей роли государства. Реализация государственной политики, направленной на формирование благоприятных условий для развития предпринимательства, требует создания соответствующих институциональных условий. Предполагается, что ядром формирования благоприятной институциональной среды для развития высокотехнологичного сектора выступают национальное законодательство и механизмы управления, адекватные требованиям устойчивого развития. Следует также отметить, что недостаточность гарантий имущественных прав, включая права на интеллектуальную собственность, создает неустойчивую ситуацию в области, где высокотехнологичным нововведениям необходимо создавать самые благоприятные условия, в которых они могли бы процветать и крепнуть.

Наряду с неэффективными формальными институтами параллельно существуют и все больше набирают силу такие неформальные институты, как коррупция, рейдерство, теневая экономика, влияющие на деловую и инвестиционную активность, на инвестиционный климат, на отток капитала из страны. Господствующий сегодня в России преимущественно неформальный характер отношений собственности приводит к диспаритету цен между отраслями инфраструктуры и обрабатывающим сектором промышленности и способствует перетеканию капитала из инновационного в сырьевой сектор и за рубеж [2]. Следствием этих процессов являются ущербные инвестиционные стратегии предприятий обрабатывающей отрасли, не располагающих достаточными ресурсами для реализации потенциально выгодных передовых технологий и новой техники.

Отсутствие связи между правовыми институтами и неформальными ограничениями приводит к созданию такой институциональной среды, которая не может обеспечить эффективность расходования ресурсного потенциала страны.

Анализ состояния ресурсного потенциала экономики России в 2002–2012 гг. выявил, что многие его компоненты не отвечают современным требованиям (низкий уровень инвестиционной активности и недостаток финансирования основных фондов; убыточность трети российских предприятий; разрушение многих объектов производственной базы; старение и сокращение населения, наметившиеся тенденции к уменьшению его трудоспособной доли;

низкие показатели производительности труда; диспропорции в спросе и предложении на рынке труда; сокращение численности исследователей, старение научных кадров и недостаточный приток в науку молодых исследователей, ухудшение доходов населения, снижение его жизненного уровня, рост бедности и другие негативные тенденции). Система ресурсного обеспечения промышленных предприятий, определяющая максимальные возможности темпов и качества роста производства и экономики, находится в кризисном состоянии. В целом ресурсные возможности России достаточно высоки, особенно по трудовым и природным ресурсам. Однако, замедление перехода к инновационной экономике, будет вести к диссипации ресурсной базы, утрате сохранившегося научно-технического уровня производства, и отсутствию воспроизводства нового потенциала для перспективного инновационно-технологического развития экономики России.

Следует отметить, что в настоящее время важнейшим фактором экономического роста по-прежнему выступает природная составляющая. Наиболее активно развивается топливно-энергетический комплекс, за счет которого поступает подавляющая часть валютной выручки. Высокие цены на нефть позволяли наращивать доходы за счет экспорта сырьевых ресурсов [3, с. 22]. Экспортируется более 50% добытой нефти. Внешнеэкономическая зависимость, высокая доля экспорта минерального сырья, достигшая 70% от общей доли экспорта, усиливают неустойчивость российской экономики, хотя и позволяют сформировать достаточные финансовые резервы.

Таким образом, экономическая устойчивость российской экономики, достигаемая в основном за счет природного потенциала, не может быть перспективной. В сложившихся условиях невозможно создание механизмов перераспределения ресурсов, в пользу качественного увеличения потенциала перерабатывающих и обрабатывающих отраслей без активного вмешательства государства.

Проведенный анализ информационно-аналитических материалов позволяет выделить основные положения экономики инновационно-устойчивого развития стратегии России.

Титульным собственником земли и природных ресурсов является государство. За ним остается право на получение дохода от собственности. Обобществление рентного дохода – это реальная возможность обеспечения устойчивого дохода государственной казны и условие сохранения России в качестве устойчивой самостоятельной геополитической единицы.

Стержневым фактором обновления в экономике и обществе являются налоги - самое тяжелое из всех государственных ограничений, влияющих на стремление людей работать эффективно и вкладывать капитал в производство. Налоговые механизмы должны быть направлены на снижение (либо полную отмену) налога на добавленную стоимость, снижение уровня налога на прибыль для инновационных перерабатывающих предприятий и др. Такие механизмы способны обеспечить выравнивание уровней рентабельности продукции отраслей по всему технологическому циклу.

Россия отстает не только по производительности труда, но в еще большей степени – по доле зарплаты в производительности. Так доля заработной платы в валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет не более 50%. В то же время доля заработной платы в ВВП западных стран устойчиво составляет 70 и более процентов. Ликвидация диспропорции в оплате труда позволит стимулировать потребительский спрос и послужит устойчивой предпосылкой для опережающего увеличения объемов выпуска предметов потребления, конечно при условии, что отечественная промышленность успеет отреагировать на повышение спроса, и он не будет удовлетворен за счет импорта.

Важное значение в развитии экономики России имеет ее участие в мирохозяйственных связях. Пока что оно экономически невыгодно и стратегически не оправдано в силу:

- нынешней внешнеэкономической уязвимости промышленного комплекса страны;
- сырьевой направленности российского экспорта и потере традиционных рынков сбыта промышленной продукции;
- неадаптированной российской промышленности к требованиям мирового рынка, отставанию в параметрах конкурентоспособности большинства изделий российской индустрии от аналогов, выпускаемых ведущими фирмами мира;
- ограниченного масштаба и медленных темпов передачи технологий через инновационный цикл от научно-технической идеи до её коммерциализации и внедрения для производства конкурентоспособной продукции гражданского назначения;
- недостаточной защищенности российских производителей и потребителей тарифными и нетарифными инструментами.

В области промышленной политики России необходимо решить целый комплекс проблем:

– использовать богатый отечественный научно-технический потенциал для создания новых продуктов и технологий, формируя спрос на них и новые рынки;

– осуществлять стратегию использования природно-ресурсного потенциала, ориентированную на экологически допустимую интенсификацию добычи природных ресурсов с последующим развитием обрабатывающих отраслей;

– начать осваивать производство конкурентоспособной продукции с целью сохранения за отечественными товарами позиций на внутреннем рынке и заполнения ниш на рынках стран СНГ и развивающихся стран за счет государственной политики поддержки и развития бизнеса;

– повысить производительность труда за счет улучшения уровня ресурсной обеспеченности процесса труда, на основе внедрения достижений науки в производство.

Приоритетом должны пользоваться высокоэффективные быстро окупаемые инновационные проекты, в которых государство может участвовать на долевых началах с частными инвесторами, беря на себя часть риска. При этом главным критерием должна стать степень расширения технологического и экономического эффекта в отраслях и секторах экономики.

Государственная политика развития агропромышленного комплекса должна быть направлена на реализацию мер по максимальному использованию агроклиматического потенциала страны и регионов, создание специализированных зон по производству и переработке основных видов сельскохозяйственной продукции и развитию на этой основе рациональной межрегиональной кооперации, стабилизации роста сельского хозяйства.

Меры, намечаемые к осуществлению в рамках стратегии устойчивого развития в реальном секторе, должны быть подкреплены в финансовом отношении. Направление инвестиций государством и бизнесом в форме частно-государственных партнерств в приоритетные отрасли и их комплексы для поддержки ресурсно-инновационной стратегии. Стимулирование развития венчурной индустрии и фондового рынка с целью повышения доступность финансирования инновационных проектов.

Быстрому экономическому росту должны способствовать мобилизация внутренних сбережений и приток капитала из-за рубежа, в том числе – бывшего российского. Стабилизация и ощутимый рост

потребления, изменение его структуры с небольшим временным лагом будут стимулировать повышение инвестиционной активности.

Формирование трудовых ресурсов, способных к адаптации к быстро меняющимся условиям и имеющих навыки управления возникающими рисками. Развитие системы обеспечения здоровья населения, увеличение продолжительности жизни и фертильного коэффициента, стимулирование активности участия населения в непрерывном образовании.

Необходимо осуществить институциональные преобразования, незавершенность которых является одним из главных факторов, препятствующих скорейшему выходу на траекторию экономического роста.

Реализация перечисленных направлений должна способствовать созданию условий, необходимых для повышения эффективности использования и воспроизводства ресурсного потенциала экономики, что в свою очередь позволит сформировать благоприятный климат для формирования инновационно-устойчивой экономики и активизации предпринимательства. Предложенные приоритеты не являются полным перечнем необходимых точек роста экономической политики. Однако их реализация, формализация, использование и развитие, несомненно, будут способствовать интенсификации экономической деятельности предприятий реального сектора.

Список литературы:

1. Бакланов А.О., Романцов В.С., Комков Н.И. Анализ и оценка перспектив перехода к инновационной экономике на основе «дорожной карты» // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2011. № 5. С. 49-56.
2. Белухин В.В., Харсеева А.В. Проблемы модернизации мезоуровневой инфраструктуры российской экономики // Теория и практика общественного развития. 2012. № 9. С. 208–213.
3. Воробьева И.П. Устойчивость экономики и проблемы ее обеспечения в современной России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 1. С. 17–25.
4. Киушина В.В. Преодоление ресурсных ограничений развития национальной экономики // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 8 (114). С. 36–40.

НОВЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Журавлева Л.И., канд. экон. наук, проф.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Изменения в технологическом способе производства ведут и к изменению социально-экономических отношений. Так, в трудовой сфере возникают новые формы занятости, которые в значительной степени отличаются от традиционных, основаны на личной инициативе, самостоятельности и ответственности и обуславливают самореализацию и самоутверждение личности. Российский рынок труда становится все более гибким [1].

Современному обществу требуется не просто занятость, а эффективная занятость. Под эффективной занятостью в условиях социально ориентированной рыночной экономики понимают такую занятость населения, которая обеспечивает достойный доход, здоровье, рост образовательного и профессионального уровня каждого члена общества на основе роста общественной производительности труда. Именно эффективная занятость становится сегодня показателем социально-экономического прогресса.

Одной из таких форм занятости, близкой к эффективной занятости, может стать работа вне офиса с привлечением интернета, которая получила название удаленной занятости. Людей, занимающихся подобным родом деятельности, назвали "фрилансерами". В английском языке слово "фрилансер" означает свободный художник или человек свободного образа мыслей. Перечень профессий очень обширен, позволяет найти работу специалистам самого разнообразного профиля: это и создание и поддержка сайтов, написание текстов, создание программных продуктов, переводы с одного языка на другой, рекламная деятельность и многое другое. Люди желают заниматься такой работой потому, что их угнетает работа в офисе, тяготит бесполезность их труда, зависимость от работодателя, необходимость писать бесконечные отчеты. Удаленная занятость позволяет расти не только в профессиональном, но и в личном плане.

Например, на сайте поиска удаленной работы по Белгороду из 40 вакансий в целом были даны предложения по 9 профессиям [2]:

- переводчики – 1 место;
- проектировщики – 1 место;

- туристический бизнес – 1 место;
- рекрутмент – 2 места;
- дизайнеры – 4 места;
- работа с текстом – 5 мест;
- продажи – 8 мест;
- программисты – 13 мест;
- прочие – 5 мест.

Число людей, работающих в удаленном режиме с каждым годом растет: в 2009 году количество зарегистрированных пользователей самого крупного отечественного портала о такой работе составляло 350 тыс. человек, в 2011 году – 1 млн. человек, в 2012 – 1.3 млн. человек [1]. Это свидетельствует о стремлении людей не просто отбывать свое время в офисах, но реализовать себя как творческую личность.

С общественной точки зрения работа вне офиса, например дома, приводит к экономии бензина, расходуемого на поездки на работу и домой, к экономии затрат на организацию офиса. Для такого случая отпадает необходимость в контроле за деятельностью работника, а практика показывает, что его рабочий день не сокращается, а увеличивается. В качестве достоинств таких форм занятости можно назвать и возможность снижения уровня безработицы в малых городах.

Многие люди готовы жертвовать рядом льгот и гарантий ради свободного графика работы, ради снижения зависимости от работодателя, ради возможности самореализации в труде, в этой работе отсутствует верхняя планка развития. Удаленная работа на дому создает баланс между работой и семьей. Зачастую расстояние между офисом и домом таково, что приходится добираться на работу, простаивая в многочасовых пробках, а работа дома снимает эту проблему. Удаленная работа зачастую дает заработок в 1,5-2 раза выше, чем в офисе. Здесь можно потерять работу у одного клиента, но найти более выгодную работу у другого клиента. Наличие некоторых навыков и трудолюбия обеспечивает быстрый карьерный рост [2].

Однако, чтобы перейти к такому виду работы следует обладать способностью к самоорганизации и к самодисциплине, умением планировать, ведь зачастую заказчики находятся в других часовых поясах. В ходе самостоятельной работы человек может приобрести навыки, позволяющие ему в последствии создать собственный бизнес. Наличие свободного времени позволяет заниматься тем, что нравится, но на что не хватало времени.

Если многие фирмы и организации не желают брать на работу пенсионеров, то в случае удаленной работы имеет значение не возраст, а грамотность, профессионализм и ответственность. Пожилые люди, зачастую обладают огромным опытом и знаниями и общество получит немалый эффект от их использования. Также появляется возможность найти работу людям, имеющим проблемы со здоровьем.

В то же самое время удаленная занятость имеет и ряд существенных недостатков: такая работа не дает ощущения стабильности, доход поступает неравномерно, зачастую отсутствуют социальные гарантии и льготы, очень сильно ощущается недостаток общения. Рабочее место, обучение осуществляется за счет работника. Очень много времени тратится на работы, напрямую не связанные со специальностью. Для приобретения смежных специальностей необходимы определенные материальные затраты. Некоторым соискателям очень трудно самостоятельно найти заказчиков. Часто такой работник, целые дни находящийся за компьютером, сталкивается с непониманием родных, которые не воспринимают его занятия как работу.

Одним из недостатков самостоятельной работы является и то, что увлекшись работой на компьютере человек не занимается физическими нагрузками, не выходит из дома, кроме похода в магазин, и в конечном итоге теряет здоровье. Отсутствие общения приводит к утрате коммуникативных способностей. Рабочий день фрилансера может быть гораздо большим, чем у штатного работника.

Исследования показывают, что лишь 39,9 % горожан готовы работать удаленно [1]. Причем, большинство из них – это люди с высшим образованием. Менее склонны к такой работе люди старше 40 лет.

Развитие инновационной экономики позволяет сделать вывод, что новые, нетрадиционные формы занятости в скором времени станут широко распространенными.

Список литературы:

1. Дорошенко Ю., Хожаев И. Прибыль от ума // Креативная экономика. 2009. № 2. С. 58–64.
2. Дорошенко Ю.А., Лебедев О.В. Живой капитал // Российское предпринимательство. 2007. № 7. С. 14–18.
3. Чаплашкин Н. Фрилансер на отечественном рынке труда: реальность, ожидания, перспективы // Человек и труд. 2013. № 3. С. 18–20.
4. [Электронный ресурс] URL: jooble.ru (дата обращения: 13.04.2014)

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Иванова Е.П., магистрант

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

В настоящее время одним из наиболее приоритетных социально-экономических отраслей мировой экономики является туризм, который имеет непосредственное влияние на такие важные сферы как экономика, политика, социальные и культурные отношения между странами и людьми. Сфера туристского бизнеса является не только одной из самых жестких в вопросе конкуренции, но и перспективной и стремительно развивающейся. В связи с этим, число игроков туристского бизнеса только возрастает. Государство со своей стороны способствует развитию туристического бизнеса – с 1 января 2007 года продавать путевки может любое юридическое лицо (отменена лицензия на подобный вид деятельности).

Рынок туристических услуг представлен двумя видами игроков-туроператорами и турагентами. Туроператор – организация, занимающаяся комплектацией туров и формированием комплекса услуг для туристов, продвижением и реализацией туров. Туроператор:

- разрабатывает туристские пакеты;
- обеспечивает предоставление туристских услуг;
- рассчитывает цены на туры;
- передает туры турагентам для их последующей реализации туристам;
- обеспечивает информационную поддержку процесса реализации тура.

Некоторые турфирмы совмещают функции туроператора и турагента, выступая как туроператор (компания, формирующая туристский продукт) по одному или нескольким направлениям и как турагент (компания, реализующая продукт, созданный другими туроператорами) по многим другим направлениям, для ассортимента.

Сектор туризма на протяжении многих лет демонстрирует свою замечательную способность приспосабливаться к изменяющимся рыночным условиям, способствуя экономическому росту и созданию рабочих мест во всем мире, несмотря на сохраняющиеся экономические и геополитические вызовы.

Согласно последнему Барометру международного туризма ЮНВТО (Всемирная туристская организация – учреждение Организации Объединенных Наций) в 2013 году число международных туристских прибытий выросло на 5%, достигнув рекордной отметки в 1 млрд. 87 млн. Несмотря на сложную экономическую обстановку, результаты международного туризма превзошли ожидания, учитывая, что в 2013 году дополнительно 52 млн. международных туристов совершили путешествия в мире. ЮНВТО прогнозирует, что в 2014 году темпы роста составят 4% – 4,5% и снова будут превышать темпы роста, предусмотренные в долгосрочном прогнозе.

Наибольшим спросом у международных туристов пользуются турнаправления Азиатско-Тихоокеанского региона (+6%), Африки (+6%) и Европы (+5%). Среди субрегионов лидируют Юго-Восточная Азия (+10%), Центральная и Восточная Европа (+7%), Южная и Средиземноморская Европа (+6%) и Северная Африка (+6%).

В десятке наиболее важных направляющих туристских рынков мира однозначно выделяются Россия и Китай. Туристские расходы Китая, ставшего в 2012 году самым крупным выездным рынком с показателем расходов в 102 млрд. долл. США, возросли за первые три квартала 2013 года на 28 %. Российская Федерация, занимающая пятую строку в списке крупнейших выездных рынков мира, сообщила об увеличении темпов роста туристских расходов в сентябре на 26 % [3].

Количество выездов российских граждан за рубеж, в сумме по всем странам в 2013 году увеличилось на 23 % по сравнению с 2012 годом, и составило 14812,4 тыс. выездов [4].

Согласно Федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011-2018 годы» в течение 8 лет на развитие туризма в России будет выделено около 100 млрд. рублей. Деньги будут потрачены на самые привлекательные инвестиционные проекты, которые будут реализовываться на территориях с наибольшим туристически-рекреационным потенциалом. Средства будут направляться, в том числе, и на развитие инфраструктуры: строительство дорог, аэропортов, отелей и кемпингов.

Если все пойдет по плану, количество иностранных туристов, приезжающих в Россию, к 2018 году, должно вырасти более чем в шесть раз – до 23 миллионов человек, а отпуск в России будут проводить 45 миллионов человек. Соответственно, вырастет и объем рынка туристских услуг – в 4,7 раза, до 417 млрд. рублей [4].

Современное состояние туризма в Белгородской области способствует постоянному появлению новых туристских фирм. В

настоящее время в Белгороде зарегистрировано более 100 турфирм. Такое большое число турфирм можно объяснить возросшим спросом со стороны населения на организованный отдых, в связи со стабилизацией уровня доходов населения.

Следует отметить, что наибольшее количество турфирм занимаются турагентской деятельностью, а число туроператоров, осуществляющих свою деятельность на территории Белгорода, составляет наименьшую долю туристского рынка. Таким образом, можно говорить о том, что в сфере туризма преобладает именно турагентская деятельность – по продвижению и реализации (продаже) населению туристского продукта.

Несмотря на сезонность туристского бизнеса, высокая доля турфирм Белгорода стремятся работать в течение всего года. На сегодняшний день число фирм «подснежников», т.е. тех, кто выходят на туристский рынок только на летний период, колеблется в пределах 20 % [5].

Из всех видов туризма, предоставляемых на рынке, наиболее массовым для города Белгорода и области по числу туристов и по обороту является выезд за пределы России. В 2012 году для путешествия за рубеж услугами турфирм воспользовались около 23 тыс. человек, что составило 85 % от общего числа обслуженных туристов [4].

Для систематического привлечения определенного сегмента потребителей, т.е. группы потенциальных покупателей, обладающих какими-либо признаками, необходимо создать, как индивидуальный подход к клиентам, так и разработать нестандартные рекламные мероприятия по продвижению туристских услуг. Данная проблема стоит практически перед каждой туристской организацией.

Проблемы конкурентоспособности в первую очередь затрагивают организации, которые только выходят на рынок туристских услуг и организации, которые впервые остаются работать в течение всего года. С данным видом проблем чаще всего сталкиваются именно турагенты, это связано с тем, что их количество намного превышает число действующих туроператоров на рынке. Именно поэтому для турагентств, решение проблем конкурентоспособности и «выживания» на рынке будут всегда актуальным.

Конкурентоспособность турфирмы напрямую зависит от наличия у нее конкурентных преимуществ. Для турагентств, одним из конкурентных преимуществ является правильно выбранные туроператоры для сотрудничества. При выборе туроператора важно

учитывать его срок работы на рынке, известность и степень надежности. Несмотря на то, что турагентство всего лишь посредник, покупатель приобретает тур именно у него и если на отдыхе что-нибудь не понравится, все недовольство, в первую очередь, будет направлено на турагентство.

Обычно турагентство подписывает договоры с десятью операторами, большинство из них формируют туры по ключевым направлениям, на которых специализируется турфирма, например Турция и Египет (это самые популярные маршруты в 2013 году зафиксировано 4197,3 тыс. выездов). Остальных подбирают так, чтобы загрузить агентство работой, когда в основных странах не сезон, и расширить ассортимент для искушенных клиентов. Используя данный способ турагентам можно рассчитывать на самую лучшую рекламу в туристическом бизнесе – «сарафанное радио». По мнению экспертов, довольный турист обязательно поделится впечатлениями о поездке как минимум с семьей – десятью людьми [5].

Самое сложное для турагента – выжить на рынке туристических услуг и занять свою нишу в этом бизнесе. Этому может способствовать качество обслуживания клиентов, грамотная реклама, выстраивание хороших взаимоотношений с туроператорами.

Также можно сделать ставку на развитие собственной сети турагентств и постоянно открывать новые точки продаж туров. В любом случае, не стоит стоять на месте, только бизнес, находящийся в постоянном развитии выживает в конкурентной гонке.

Высокая конкуренция на рынке туристических услуг заставила туристические фирмы уйти с легкого пути «зарядки цен» и сосредоточиться на мобилизации своих внутренних ресурсов, таких, как:

- лучший подбор и обучение персонала;
- сокращение накладных расходов;
- более эффективное вложение средств в рекламу, поиск и заключение более выгодных контрактов с гостиницами;
- отладку отношений с транспортными компаниями [2].

Следует отметить, что у каждой туристской организации существует свой уровень на рынке услуг, т.е. значимость фирмы. В связи с таким многообразием, потребитель зачастую бывает неосведомленным, и не знает, каков авторитет у фирмы. Для того чтобы турагенту успешно конкурировать на рынке, надо изучать опыт конкурентов и видеть перспективы собственного развития. Проведение

исследований в данном направлении стало реальной потребностью и прочно вошло в практику деятельности предприятий, действующих в сфере услуг.

Турагентствам необходимо задуматься о том, как они будут привлекать клиентов. Специалисты рекомендуют использовать рекламу в печатных СМИ и Интернете, дать фирме удачное название, придумать изюминку. Нельзя также забывать о качестве обслуживания клиентов. Высокий уровень качества будет способствовать тому, что клиенты снова обратятся в агентство, и приведут друзей и знакомых.

Туристским организациям, планирующим оставаться на рынке круглый год, следует придавать большее значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки своих реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счет которых туристская фирма смогла бы повысить свою конкурентоспособность и обеспечить успех в деятельности.

В настоящее время, при разработке эффективной маркетинговой стратегии туристское агентство должно учитывать как своих существующих и потенциальных потребителей, так и конкурентов. Ему необходимо заниматься анализом деятельности конкурентов и разрабатывать конкурентные маркетинговые стратегии, которые обеспечат эффективное позиционирование относительно конкурентов и предоставят максимально возможное конкурентное преимущество.

Данный анализ позволяет туристической компании занять прочные позиции в борьбе с конкурентами, и предоставляют наилучшую из всех возможных стратегическое преимущество перед конкурентами.

Анализ конкурентов должен включать:

- выявление основных конкурентов туристической компании на основе анализа конкуренции, как в рамках сферы туризма, так и вообще на рынке;

- сбор туристской фирмой информации о стратегии, цели, сильных и слабых сторон конкурентов, а также спектр возможных реакций на изменение ситуации на рынке [1].

Владея такой информацией, туристическая фирма может определить, каких конкурентов следует атаковать, а каких – избегать. Информация о конкурентах должна постоянно собираться, анализироваться, интерпретироваться и распределяться с использованием соответствующей информационной системы поддержки решений в области конкуренции.

Туризм представляет собой отрасль с чрезвычайно высокой конкуренцией, открыв туристское агентство, руководитель обрекает

себя на большое количество тяжелой работы. Но все же, не смотря на высокую конкуренцию, и сейчас у начинающих турагентств остается немало шансов на успех. Важно подходить к делу творчески и стараться по максимуму использовать современные технологии.

Список литературы:

1. Алисултанова А.А. Критерии оценки конкурентоспособности туристской фирмы // Социально – экономическое развитие России: проблемы и перспективы. 2010. №4. С. 143–146.
2. Балабанов И.Т. Экономика туризма. М.: «Финансы и статистика», 2010. 390 с.
3. Всемирная туристская организация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unwto.org>
4. Статистика туризма [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biznestoday.ru/turism/1321-statistika-turizma>
5. Федеральное агентство по туризму РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://russiatourism.ru/rubriki>
6. Юрик Р.А. Маркетинг как необходимый инструмент управления турфирмой // Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 2. С. 109–118.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Кажанова Е.Ю., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Концепция человеческого капитала сегодня играет центральную роль в экономическом анализе. Она позволяет по-новому взглянуть на такие важные проблемы, как конкурентоспособность, экономический рост, эффективность производства, роль в рыночной экономике образования, науки, всей интеллектуальной сферы. По мнению многих современных ученых, человеческий капитал – это наиболее ценный ресурс информационного общества, гораздо более важный, чем накопленное богатство и природные ресурсы [1].

В России проблемы развития человеческого капитала и реформирования образовательной системы обсуждаются в течение всего периода формирования в стране рыночных отношений. Не вызывает сомнения, что будущее страны определяется ее интеллектуальным потенциалом. Образование – это не только подготовка квалифицированных специалистов, которые могут работать в мире технологических изменений. Это – подготовка таких людей, которые способны ориентироваться в мире новых социальных технологий, затрагивающих жизненные интересы всего общества и каждого человека в отдельности. В свою очередь, интеллектуальная составляющая играет наиболее значимую роль в структуре человеческого капитала.

Обучающие процессы становятся все более важными, так как именно они обеспечивают конкурентоспособность страны. Как никогда актуальны сегодня слова Наполеона: «Гибель армии – это беда, гибель императора – это двойная беда, а гибель интеллекта нации – это катастрофа».

Наше государство в предшествующие два года сосредоточило свои бюджетные расходы в основном на обеспечении высшего и послевузовского профессионального образования (75 – 79 % общего объема расходов на образование) [2]. Продолжалась начатая в 2010 году ежегодная дополнительная поддержка ведущих российских университетов в сумме 30,0 млрд. рублей ежегодно, направляемых на поддержку инновационно активных вузов [3].

Однако в общей сумме, доля расходов нашего государства на образование составляет всего 4% от ВВП, тогда как в Португалии, например, – 5,3%, а в развитых странах – до 9% от ВВП [4]. Динамику расходов на формирование интеллектуального потенциала демонстрируют данные таблицы 1 [2].

Таблица 1

Расходы федерального бюджета РФ на образование в 2008-2014 гг.

Год	Расходы федерального бюджета, млрд руб.
2008	329,7
2009	387,9
2010	386,4
2011	552,4
2012	603,5
2013	558,9
2014	499,5

Так, если в после кризисные годы до 2012 г. наблюдался устойчивый рост государственных расходов на образование, то, начиная с 2012 г. имеет место тенденция прямо противоположная. Известно, что в 2012 году Россия официально перешла на двухступенчатую структуру высшего образования, переняв при этом западную бально-рейтинговую систему. В связи с этим, российское образование должно теперь развиваться по следующим направлениям:

- гуманизация (ориентация на развитие и становление отношений взаимного уважения учащихся и педагогов, толерантного отношения к иностранным студентам и лицам с ограниченными возможностями здоровья);
- гуманитаризация (проникновение гуманитарного знания и его методов в содержание фундаментальных дисциплин);
- диверсификация (широкое многообразие учебных заведений, образовательных программ и органов управления);
- индивидуализация (учет и развитие индивидуальных особенностей учащихся и студентов во всех формах взаимодействия с ними в процессе обучения и воспитания);
- информатизация и компьютеризация (широкое и все более масштабное использование вычислительной техники и информационных технологий в процессе обучения человека);

– фундаментализация (усиление взаимосвязи теоретической и практической подготовки молодого человека к современной жизнедеятельности);

– стандартизация (ориентация образовательной системы на реализацию, прежде всего, государственного образовательного стандарта);

– многовариантность (создание в образовательной системе условий выбора и стимулирование учащихся к самостоятельному выбору);

– многоуровневость (организация многоэтапного образовательного процесса, обеспечивающего возможность достижения на каждом этапе образования того уровня образованности, который соответствует возможностям и интересам человека) [5].

Но, несмотря на все вышесказанное, установки в реформировании образования вызывают тревогу. Особенно это касается ориентации на принятие европейских моделей образования и игнорирования лучших традиций российской педагогики.

На сегодняшний день российская система образования переживает переломный этап развития. Как показали многочисленные дискуссии по этому вопросу, однозначного мнения по этим нововведениям не сложилось. Кто-то полагает, что двухуровневая система способна дать больше преимуществ (бакалавриат предоставляет общее образование по профессии, а магистратура – углубленное изучение какой-либо отрасли). Другие (мы разделяем их мнение), напротив, считают ее крайне не приспособленной для нашего государства.

Во-первых, внедрение рыночного подхода к образованию препятствует возможности дать молодому человеку знания об окружающем мире, развить его как личность, ответственную за себя и общество. Вся система образования будет направлена на создание, образно говоря, «биокомпьютера». В него просто будут вкладываться программы, пользующиеся спросом на рынке.

Во-вторых, вместо знаний, ориентированных на формирование в сознании целостной научной картины мира, предлагается информация сугубо технологического и прагматического характера.

В-третьих, гуманитарные дисциплины, формирующие нравственный стержень личности, заменяются социально-экономическими науками.

В-четвертых, государство «абстрагировалось» от образования, переведя его в основном на коммерческую основу, даже при получении общего среднего образования. Некоторые ученые прогнозируют следующую безрадостную картину. Учитывая то, что 40% населения

России живет за чертой бедности, более трети граждан России останутся безграмотными лишь из-за того, что их родители не будут иметь возможности оплатить обучение, особенно в сельской местности [6].

Резюмируя вышесказанное, можно заметить, что перспективы развития отечественного образования во многом противоположны ранее обозначенным способам решения проблем. Если не будут приняты необходимые меры по реформированию системы образования, ситуация на образовательном поприще год от года будет становиться все критичнее.

Чтобы решить вышеназванные проблемы, государству необходимо обеспечить предотвращение дальнейшей деградации научной и социальной инфраструктуры; добиться переориентации бюджетной политики на социально-гуманитарные цели и нужды науки, действительно приоритетное финансирование науки, образования. Человек должен стать ядром развития страны и главным фактором этого развития

Список литературы:

1. Дорошенко Ю.А., Курбатова С.В. Активные и пассивные ресурсы. Сущность ресурсосбережения в новых экономических условиях // Российское предпринимательство. 2010. № 3–2. С. 22–27.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс]. <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 22.04.2014).
3. Глаголев С.Н. Человеческий капитал как фактор развития рыночной экономики // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г.Шухова. 2003. №7. С. 12–15.
4. Кочетков И.В. Потенциал образования // Креативная экономика. 2012. №4. С. 24–28.
5. Викторова Е.В. Высшее образование и человеческий капитал в инновационной экономике // Инновации. 2011. №6 (152). С. 34–36.
6. Балацкий Е.В. Отношение к неравенству доходов: количественная оценка: капитал страны [Электронный ресурс]. URL:<http://kapital-rus.ru/index.php/articles/article/176424> (дата обращения: 23.04.2014).

РОЛЬ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОРА УЛУЧШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Ковачевич Д., магистр наук

Университет Сингидунум, Белград, Республика Сербия

Ряпухина В.Н., канд. экон. наук

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Инновационная составляющая органически вписана в процесс расширенного воспроизводства в развитых странах, но в России продолжает оставаться чужеродным телом. Мы считаем, что во многом это обусловлено тем, что рынок труда как фактор экономического развития ещё недостаточно сформирован. Именно поэтому увеличение расходов на здравоохранение и образование или, например, увеличение числа выпускников вузов ещё не гарантирует прирост человеческого капитала. В этом случае можно говорить о том, что если накопленный инновационный ресурс не востребован, он является лишь потенциальным богатством. Мы разделяем мнение о том, что задача государства состоит не в стимулировании отдельных инноваций, а в формировании организационных, экономических и правовых условий внешней среды. Совокупность данных внешних факторов можно обозначить как инновационный климат, под которым понимают совокупность внешних условий, влияющих на инновационный потенциал, таких как: возможности для создания процессуальных, технологических, кадровых, управленческих, рыночных инноваций, возможности приобретения ноу-хау, патентов, законодательная база, ставка рефинансирования, режим налогообложения, взаимодействие власти и бизнеса, практика коммерциализации технологий [3 с. 58].

Вложенный в человека капитал следует рассматривать как инвестиции, а не как потребление. Капитальными затратами в этом случае можно считать финансовые расходы по обеспечению конкурентоспособности, хотя они и не катализируются. Человеческий капитал невозможно конвертировать в деньги или в другие материальные активы. Экономика знаний, по мнению многих авторов, прежде всего – это экономика качества, которую также характеризует расширение сектора услуг. Для современной экономики большую проблему представляет тиражирование нестандартной продукции в нужное число экземпляров, а также трансферт знания.

«Сегодня большинство стран связывают экономический рост и повышение благосостояния своих граждан с развитием экономики знаний. Промышленно развитым странам с высокими затратами на рабочую силу экономика знаний обеспечивает конкурентные преимущества в области высокотехнологичного производства и эффективных услуг. Странам с ресурсной экономикой экономика знаний обеспечивает усовершенствование технологий и прирост объема продукции с добавленной стоимостью, а также возможность пойти по пути устойчивого развития. Развивающимся странам знания позволяют сократить этапы экономического развития и быстрее интегрироваться в мировую экономику благодаря привлекательности для иностранных инвесторов»[2 с.152]. Необходимо помнить о том, что знания не обеспечивают рост вне эффективной НИС: некоторые современные ученые сходятся во мнении, что вне рыночной экономики знания или технологии не имеют самостоятельной ценности. Так, например, Юдин А.В. считает, что только сравнение с мировым лидером показывает реальный уровень коммерческого успеха конкретных технологий.

В экономике знаний традиционные факторы производства (труд, капитал, земля) приобретают второстепенное значение. В силу природы знания мы можем рассматривать его и как продукт экономической деятельности или товар, и как необходимый элемент создания новых знаний. В случае продолжения тенденции развития нанотехнологий задачей экономики станет не столько эффективное использование ограниченных ресурсов, сколько эффективное соединение безграничных ресурсов. По мнению Минаевой О.Н. основными характеристиками экономики знаний являются [2 с.151]:

- избыточность (знания и информация не истощаются, напротив - при их обмене между участниками происходит прирост),
- независимость от территориального аспекта (коммуникации на уровне ИТ обусловили восприятие расстояния не как пространства, а как времени),
- синергия и международный характер,
- необходимостью кодификации знания (отторжения или отделения от человека, кроме неформализованного знания - именно поэтому долгосрочное конкретное преимущество необходимо стоять именно на неотделимом или неформализованном знании),
- фундаментальность роли человека (если в эпоху аграрной революции самым дефицитным ресурсом была земля, а в период

промышленной экономики – вещественные элементы капитала, то новая экономика, основанная на мягких технологиях, нуждается в квалифицированном творческом персонале, т.к. способности, являясь частью одного человека, обогащают общество в целом).

Экономика России остается невосприимчивой к инновационному типу развития вследствие неопределенной долгосрочной государственной стратегии в этой области и отсутствие эффективных методов прогнозирования новых перспективных секторов экономики. Например, статистическая отчетность является системной проблемой, т.к. форма № 3 и 4 «Инновации» по мнению экспертов является не функциональной из-за устаревшей методики анализа и нечетком понятийном аппарате, где инновация – конечный результат инновационной деятельности, а инновационная деятельность – процесс реализации законченных научных исследований. В данном случае существует объективная необходимость в расширении данных понятийного аппарата и придании ему более совершенного характера. В настоящее время существует множество достаточно емких определений касающихся сферы инноватики, которые в то же время не ставят строгих границ в сфере инновационного бизнеса. Так, Ваганова О.В. под инновационной деятельностью понимает «деятельность по обновлению условий и результатов предыдущей деятельности» [1 с. 92]. Мы можем говорить о том, что необходима серьезная реформа статистики в целях повышения релевантности информационной базы для потенциальных инвесторов, готовых вкладывать средства в экономику знаний и в частности осуществлять вложения на рынке труда. На данный момент законодательство в данной сфере не стимулирует развитие инноваций. Однако, даже при наличии эффективной методики прогнозирования выбор приоритетов не может быть обоснован только экономическими расчетами, поскольку принятие подобных решений осуществляется на политическом уровне.

Науке известны инструменты прогнозирования перспективных отраслей – они существуют в виде многоступенчатой модели отбора инновационных проектов. В некоторых проектах государство участвует непосредственно, а в других опосредованно. Ключевым моментов данной системы является то, что решающее слово остается не за политиками, а за экспертами профессионалами. В России же бизнес фактически исключен из числа инициаторов инновационных процессов.

В 2006 году эксперты предсказывали два пути развития инновационной системы России. При первом варианте основные инновационные ресурсы должны быть сконцентрированы и

мобилизованы в руках государства для преодоления сильного отставания от экономически развитых стран. Дело в том, что дефицит собственных источников инвестиций в инновационные проекты на предприятии является традиционной проблемой российского инновационного бизнеса, считает Подкорытова Д.В. [4]. Мировая практика показывает, что помимо прямого финансирования из государственного бюджета, эффективным инструментом стимулирования является кредиты инновационному бизнесу. При этом проблема заключается в необходимости обеспечения инновационного процессе созданием организационно-экономических и правовых условий. Мы можем говорить о том, что финансовый сектор, обладая свободными ресурсами, не готов рисковать прежде всего из-за неразвитости механизма долгосрочного кредитования. В этой связи венчурное финансирование можно рассматривать как приемлемую форму разделения риска. Венчурное инвестирование подразумевает финансирование инновационного проекта посредством прямых вложений в уставный капитал, однако при этом, как правило, венчурный инвестор не стремится захватить контрольный пакет акций. Принято следующее разделение венчурного финансирования на функционально-временные фазы: посевная стадия, ранняя стадия (старт-ап), расширение (пользующаяся наибольшей популярностью среди инвесторов), поздняя стадия, реструктуризация.

Трошин А.С. полагает, что классификацию источников финансирования инновационной деятельности целесообразно проводить с применением положений концепции стоимости капитала [5]. Мы полагаем, что при вовлечении инвестиций в экономический процесс, прежде всего, необходимо учитывать их стоимость, базовым классификационным признаком в этом случае является стоимость инвестиционного капитала. По Трошину А.С. стоимость инвестиций – это альтернативная стоимость или ожидаемый доход инвестора при возможности вложения при неизменном уровне риска [5]. Т.е. для инновационного предприятия можно считать стоимостью инвестиций плату за использование инструктируемых средств выраженную в виде процентной ставки. При этом важно не забывать, что в роли инвестора может выступать как кредитор, так и собственник или акционер предприятия или само предприятие.

В условиях рыночной конкуренции для привлечения инвестиций необходимо обеспечить инвесторам доход не ниже возможного дохода от вложения средств в альтернативный проект. Трошин А.С. выделяет следующие факторы, влияющие на стоимость инвестиций в инновации:

доходность альтернативных инвестиций, риски инновационного проекта, источники финансирования проекта, макроэкономические факторы (нормативно-правовая стабильность, налоговый режим и т. д.) [5]. Универсальным способом снижения риска для потенциальных инвесторов является увеличение доли собственных средств финансирования проекта. Необходимо также учитывать, что, с учетом величины риска, для инвесторов более предпочтительными являются кредитные инвестиции, чем приобретение акций инновационного предприятия. Для самого же предприятия включение в себестоимость процентные платежи по заемным средствам является дестабилизирующим фактором, т.к. данные платежи являются обязательными, и не зависят от отдачи инвестиций. В плане реализации инновационного проекта инвестиционный период занимает значительное время, что обуславливает длительное отвлечение инвестиционного капитала (финансовых средств), поэтому в состав заемных инвестиционных ресурсов не могут быть включены краткосрочные кредиты, коммерческие кредиты и текущая задолженность. В этой связи целесообразно диверсифицировать собственные инвестиционные ресурсы предприятия, которые, по мнению некоторых авторов, могут представлять собой помимо прочих внутренних источников реинвестируемую часть чистой прибыли, амортизационные отчисления, средства от продажи выбывающих внеоборотных активов, иммобилизуемая в инвестиции излишняя часть собственных оборотных активов. Реинвестирование части чистой прибыли как основной источник формирования собственных инвестиционных ресурсов является приоритетным способом увеличения рыночной стоимости предприятия, и напрямую зависит от политики распределения дивидендов. С другой стороны, использование для финансового обеспечения инновационного проекта амортизационных отчислений, несмотря на узкую направленность, (целевая статья реновации действующих основных средств и нематериальных активов) является самым стабильным способом формирования собственного инвестиционного капитала и зависит от собственной амортизационной политики предприятия и выбранного им метода амортизации.

Активизация инструментов государственного вмешательства потребует финансовых ресурсов за счет увеличения налоговой нагрузки, что ещё больше снизит конкурентоспособность экономики, – считают некоторые авторы, в то время как другие полагают, что инновационное развитие тормозит не чрезмерное налоговое бремя, а нерациональная

шкала налогообложения и отсутствие налоговых льгот и инструментов налогового стимулирования инновационных процессов. В последнее время инвестиции, направленные на создание инновационной инфраструктуры и в частности в развитие рынка труда, наравне с инвестициями в инновации, обеспечивающие непосредственное увеличение объема товаров и услуг, стали стратегически перспективными и определяют не только объемы, но и темпы интенсификации инновационной деятельности. Инновационная и инвестиционная компоненты, на наш взгляд, являются ядром процесса интенсификации инновационного развития экономики. Большое значение при этом играют вложения в оборотный капитал, который можно считать эффектообразующим системным фактором.

Список литературы:

1. Ваганова О.В. Механизм интенсификации инновационного производства // Вестник БГТУ им. В.Г.Шухова. 2011. № 4. С. 92–95.
2. Минаева О.Н. Традиционная экономика и экономика знаний: основные отличия // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова, № 2, 2010. С. 150–153.
3. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления [Электронный ресурс]. 2001. № 5. Режим доступа: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/dolzhenkova/library/article4.html>.
4. Подкорытова Д.В. Общие вопросы венчурного финансирования инновационных проектов // Молодые ученые – производству: сборник трудов региональной научно-практической конференции. Старый Оскол: СТИ МИСиС. 2006. С. 64–71.
5. Трошин А.С. Характеристики финансирования инновационной деятельности // 2nd International conference “Law, economy and management in modern ambience” LEMiMA. 2011. Vol. 3. Pp. 396–402.
6. Юдин А.В. К проблеме развития инновационного и научного потенциала России // Молодые ученые – производству: сборник трудов региональной научно-практической конференции. Старый Оскол: СТИ МИСиС. 2006. С. 64–71.

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кравченко Л.Н., канд. экон. наук, доц.,

Мандрик Е.С., студент

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Субъекты малого и среднего предпринимательства являются важнейшим сегментом экономики, развитие которого обеспечивает экономическую, социальную и политическую стабильность страны.

Малое и среднее предпринимательство является наиболее уязвимым, так как располагает небольшими финансовыми ресурсами. Поэтому данный сегмент требует особой поддержки со стороны государственных органов власти. Проанализируем основные меры государственной поддержки развития субъектов малого и среднего предпринимательства, которые могут быть реализованы в текущем году.

Пониженный тариф страховых взносов во внебюджетные фонды будет сохранён на уровне 20% (20% – ПФР, 0% – ФСС, 0% – ФФОМС). Данная норма касается в основном субъектов малого предпринимательства, которые применяют упрощённую систему налогообложения и осуществляют деятельность в производственной и социальной сферах. Также норма затрагивает социально ориентированные некоммерческие организации, благотворительные организации и аптеки, применяющие специальные режимы налогообложения [2, Ч. 3.4 Ст. 58.].

С 1 января 2015 года для впервые зарегистрированных малых предприятий могут быть введены двухлетние «налоговые каникулы». Предполагается, что поправки вступят в силу уже 1 июля 2014 года. Решение о введении «налоговых каникул» может быть передано на уровень субъектов Российской Федерации и коснётся, прежде всего, производственных и инновационных компаний. В настоящее время решается вопрос, от каких налогов необходимо освобождать малые предприятия.

Так же планируется создание федерального гарантийного фонда, он же Агентство кредитных гарантий – небанковской кредитной организации. Регулировать и контролировать его деятельность будет Банк России. Предполагается, что федеральный гарантийный фонд «сможет выровнять стандарты и параметры работы всех региональных

фондов, их требования к заёмщику, к параметрам предоставляемых кредитов, условиям кредитования, с тем, чтобы они были единообразными и типовыми. И, кроме того, с тем чтобы этот федеральный гарантийный фонд мог предоставлять под поручительство, которое дают региональные фонды, свои контргарантии, а в необходимых случаях непосредственно выставлять гарантии для заёмщиков в случае объёмных кредитов». Предоставляемые им гарантии должны повысить возможности банков без особого риска кредитовать относительно небольшой бизнес. В результате доля кредитов для субъектом малого и среднего предпринимательства, обеспеченных гарантиями, может увеличиться с 2% до 5%, а минимальный объём капитализации уже в этом году будет более 10 млрд рублей». По словам Председателя Правительства РФ Д.А. Медведева «Основная задача агентства – это предоставление контргарантий региональным гарантийным организациям, которые уже этим занимаются. Гарантии, которые такое агентство сможет предоставлять, должны повысить возможности банков без особого риска кредитовать относительно небольшой бизнес, что должно в целом увеличить общий объём инвестиций в этот сектор экономики» [5].

На данный момент одной из мер финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса является предоставление государственных и муниципальных гарантий по их обязательствам за счёт средств бюджетов субъектов Российской Федерации и средств местных бюджетов соответственно [2, Ст. 17.]. Такая мера поддержки обусловлена тем, что малые и средние предприятия не имеют надежной залоговой базы и сами по себе являются более нестабильными с финансовой точки зрения, нежели крупный бизнес. Гарантии позволяют обеспечить равный доступ субъектам малого и среднего бизнеса к кредитным ресурсам. Бюджетные средства направляются в форме субвенций в специализированные гарантийные фонды, учрежденные субъектами, которые в свою очередь выступают поручителями по кредитным договорам малых и средних предприятий с банками.

Предусматривается введение специального налогового режима для самозанятых граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями. 54 субъект Российской Федерации считают целесообразным введение специального налогового режима для самозанятых граждан. Данными субъектами Российской Федерации предлагается разрешить применять указанную систему налогообложения физическим лицам без наёмных работников. Зачисление налога предполагается полностью в местные бюджеты. При

этом 16 субъектов Российской Федерации предлагают предоставить право введения указанной системы налогообложения субъектам Российской Федерации, 37 субъектов Российской Федерации предлагают передать такое право муниципальным образованиям. Полномочия по выдаче патентов самозанятым гражданам предлагается предоставить налоговым органам либо по месту государственной регистрации граждан, либо по месту осуществления самозанятыми гражданами предпринимательской деятельности. Планируется, что это будет самая простая форма осуществления предпринимательской деятельности, исключая необходимость ведения бухгалтерии, книги доходов и расходов, соблюдения требований к кассовым аппаратам и помещениям. Она призвана создать предпринимателям комфортные условия без избыточного налогового администрирования.

Планируется расширить участие субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках для государственных и муниципальных нужд, а также нужд государственных компаний. Минэкономразвития России подготовлен проект постановления Правительства РФ «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельных видов юридических лиц». Документ призван закрепить обязательную долю участия малых и средних предприятий в закупках субъектов естественных монополий, государственных компаний, государственных корпораций и других организаций [3, Ч. 2, Ст. 1].

Минэкономразвития России разрабатывает вопрос о передаче 100% доходов от УСН местным бюджетам с 2015 года. Согласно п. 2 ст. 56 Бюджетного кодекса РФ, налог, взимаемый в связи с применением УСН, в настоящий момент зачисляется в бюджет субъекта Российской Федерации по нормативу 100%. Планируется, что полная передача соответствующих доходов на муниципальный уровень позволит наладить более тесный контакт местных властей с бизнесом, создаст взаимную заинтересованность и обеспечит большую самостоятельность муниципальных властей в вопросах поддержки и развития предпринимательства. Это в свою очередь должно способствовать развитию социальных услуг и рост производства.

Обсуждается ряд мер по развитию фондирования кредитных организаций и секьюритизация кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям. Правительство Российской Федерации рассматривает возможность размещения для этих целей средств Фонда национального благосостояния в сумме 100 млрд руб. в депозиты Внешэкономбанка. Далее банкам и другим кредитным организациям

будет предоставляться фондирование по цене «инфляция плюс 1%» для целей долгосрочного кредитования малых и средних предприятий. Планируется, что при такой схеме стоимость кредита не превысит 10%, а длительность кредита составит до 10 лет. Это будет способствовать увеличению примерно на 50% объема инвестиционных проектов среднего бизнеса. Планируется, что такие кредиты будут предоставляться только субъектам малого и среднего предпринимательства, работающим в производственной сфере.

Кроме того, планируется создание системы секьюритизации кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям. В результате кредитные организации смогут предоставлять малому и среднему бизнесу стандартизованные кредиты и выпускать облигации, удостоверяющие права требования по таким кредитным договорам. В свою очередь Банк России готов использовать такие ценные бумаги в качестве обеспечения по операциям рефинансирования указанных кредитных организаций.

Большую популярность среди малых и средних предприятий приобрело микрофинансирование, которое представляет собой альтернативу стандартному банковскому кредиту. Однако микрозайм обладает одним неоспоримым преимуществом - более гибкие в отличие от кредита в банке условия. Он позволяет беспрепятственно начать бизнес без наличия стартового капитала и кредитной истории.

Для получения микрозайма нужно обратиться в фонд поддержки предпринимательства в регионе. При некоторых из них есть специальные центры микрофинансирования. Схема дальнейших действий: заемщик получает список необходимых документов, фонд или сторонняя компания оценивает залог, специальная комиссия фонда на основании предоставленных документов и материального обеспечения выносит решение о выдаче или отказе в выдаче займа.

Условия по микрозаймам почти во всех регионах стандартные: сумма – до 1 млн рублей сроком – до 1 года, ставка – от 8,25% годовых в рублях. Однако часто в фондах можно получить не только микрозаймы, но и займы, условия по которым могут быть иные: например, сумма больше – до 5 млн рублей, срок дольше – до 3-5 лет. А во многих дотационных регионах, например, в Чеченской республике или Сахалинской области можно получить ссуду под 1/2 от ставки рефинансирования Центрального Банка, т. е. под 4,125% годовых. Также по более низкой ставке государство часто кредитует предприятия определенных областей деятельности. Например, в Калужской области по ставке 5% годовых в рублях получить кредит можно предприятиям,

которые занимаются сельским или лесным хозяйством, охотой, рыбоводством, обрабатывающим производством, здравоохранением, предоставлением социальных или коммунальных услуг.

Требования к заёмщикам также стандартные:

1) регистрация предприятия в регионе, где планируется брать займ;

2) отсутствие просроченной задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам перед бюджетами всех уровней;

3) отсутствие просроченной задолженности по выплате заработной платы работникам;

4) наличие обеспечения возврата займа (поручительство юридических или физических лиц, ликвидный залог, банковская гарантия);

5) осуществление финансово-хозяйственной деятельности не менее 3 месяцев (иногда 6 месяцев).

Одной из проблем, с которой сталкиваются предприниматели, является нехватка денежных средств для открытия или развития собственного предприятия, одним из способов решения данной проблемы является использование различных грантов, кредитов и субсидий.

Субсидии малому и среднему бизнесу в 2014 году предоставляется как федеральными, так и местными органами власти. Как правило, размер материальной помощи, на которую может рассчитывать частный предприниматель, составляет от 100 000 до 500 000 рублей. В некоторых регионах нашей страны данные средства остаются невостребованными, так как сумма предоставляемой субсидии может быть очень мала по сравнению с затратами, связанными с открытием собственного бизнеса.

Для того чтобы получить один из видов субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в 2014 году, необходимо предоставить заявку, в которой нужно указать данные вашего предприятия, а также бизнес-план, в котором будет описано, каким образом вы будете расходовать полученные денежные средства.

Таким образом, поддержка малого и среднего предпринимательства является одной из наиболее важных задач государства. Её реализация может осуществляться посредством понижения тарифов страховых взносов во внебюджетные фонды, введения «налоговых каникул» для впервые зарегистрированных малых предприятий, создания федерального гарантийного фонда, введения

специального налогового режима для самозанятых граждан, ряда мер по развитию фондирования кредитных организаций и секьюритизации кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям, микрозаймов и субсидий.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru>. Загл. с экрана. Яз.рус. (Дата обращения 14.03.2014).
2. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» // «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». URL:<http://www.consultant.ru>. Загл. с экрана. Яз. рус. (Дата обращения 13.03.2014).
3. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». Электрон. дан. URL: <http://www.consultant.ru>. Загл. с экрана. Яз.рус. (Дата обращения 01.03.2014).
4. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина России от 16 октября 2013 г. N 03-11-09/43137 «О возможности введения специального налогового режима для самозанятых граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL:<http://www.garant.ru>. Загл. с экрана. Яз.рус. (Дата обращения 19.03.2014).
5. Правительство России. Совещание о мерах поддержки малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://government.ru/>. Загл. с экрана. Яз. рус. (Дата обращения 03.02.2014).
6. Бендерская О. Б., Слабинская И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности на предприятии промышленности строительных материалов: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. 451 с.
7. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. ВГ. Шухова. 2011. №1. С. 95–99.

НЕОБХОДИМОСТЬ УЧЕТА ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ВУЗА

Куприянов С.В., д-р экон. наук, проф.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

Высшее учебное заведение, наряду с другими формами организации, является объектом менеджмента и, следовательно, на него распространяются основные законы экономики и управления. Любая экономическая система подвержена циклическим колебаниям, суть которых выражается в периодических подъемах и спадах развития. Причин такой цикличности достаточно много, однако можно согласиться с авторами [1], выделяющими такие характерные признаки как:

- смену роста спадом;
- периодичность колебаний;
- наличие в колебаниях цикла, т.е. повторяющейся единицы.

По критерию временной продолжительности различают следующие типы экономических циклов:

- длинные волны Н. Кондратьева (48-55 лет);
- строительные циклы С. Кузнеца (18-25 лет);
- промышленный цикл К. Жуглара (до 12 лет);
- короткие циклы Дж. Китчина (2-4 года).

Белгородскому государственному университету им. В.Г. Шухова (БГТУ им. В.Г. Шухова) согласно одному подходу исполнилось 60 лет, согласно другому – 44 года, но не это главное. Перефразируя известное выражение, можно отметить, что «не важно, сколько чему лет, важно как считать». Главное определить, в какой тип экономического цикла попадает БГТУ им. В.Г. Шухова. Здесь не может быть разногласий. Как в первом, так и во втором случае он укладывается в длинные волны Кондратьева. Этот тип цикла характеризуется значительным влиянием на него достижений научно-технического прогресса и их активным применением на практике. Переведя на современный язык, для вуза это означает необходимость его инновационного развития, то есть сочетание научных исследований с реализацией их в реальном секторе экономики. Учитывая особенность вуза как образовательно-воспитательного учреждения, проблема сводится к гармонизации образовательно-научной деятельности в рамках конкретного учебного заведения.

Если мы подойдем к оценке сегодняшнего уровня развития БГТУ им. В.Г. Шухова линейкой 70-х годов прошлого века, то увидим и поистине восхитимся теми позитивными преобразованиями в нем происшедшими. Это касается всех направлений деятельности: организации учебного процесса, его методическом обеспечении, номенклатуры и ассортимента предоставляемых услуг, качество преподавательского корпуса, развития научно-исследовательского сектора, материально-технической базы, бытовых условий обучающихся и т.д. Однако масштаб линейки только первой половины XXI века, включающий учет требований мировых стандартов к высшим учебным заведениям, выявляет наличие достаточно серьезных качественно новых проблем для вуза. Современные вызовы эндогенного и экзогенного характера требуют адекватного на них ответа.

В настоящее время недостаточно для вуза отвечать уровню требований национального масштаба. Конкурентоспособность как самого вуза, так и его выпускников характеризуется рейтингом вуза на мировом уровне. Поэтому российские вузы вынуждены участвовать в конкурентной борьбе на относительно новой для себя площадке. Естественно возникают вопросы: как не затеряться среди учебных заведений, как не попасть в число бесперспективных вузов, как пройти «чистилище» национального и мирового порядка и т.д. и т.п. Причем все это необходимо сделать с учетом фактора времени. Ритм современной жизни не позволяет «раскачиваться» и требует предельной мобильности в принятии решений по выводу вуза на желаемый уровень развития. Это можно достигнуть только при эффективном менеджменте за счет выбора верной стратегии и тактики.

Одним из основных направлений развития российских вузов стал курс на их интеграцию по ряду признаков, обеспечивая за счет масштаба их конкурентоспособность. Это привело к созданию федеральных, исследовательских университетов. Однако, на наш взгляд, выбранная стратегия не может привести к кардинальному изменению ситуации российской высшей школы. Тому есть причины, среди которых можно назвать и огромную территорию Российской Федерации, которую не может «накрыть» сеть таких учебных заведений. К причинам можно отнести и однообразие стратегии укрупнения, в то время как XXI век ставит вопрос: как уйти от стандартов, от принятых систем, как быть другим? Представляется, что вузовский менеджмент должен быть ориентирован на поиск управленческих концепций, связанных с тем, как разработать методологию управления, используя которую, вузы могли бы найти

способ отличаться от других. Это как в промышленности есть крупные, средние и мелкие предприятия. У каждого из них своя ниша и без такой дифференциации невозможно рассчитывать на успех. Быть непохожим на других очень трудно, но это залог достижения желаемого результата. Серьезным препятствием к объединению вузов представляется такой фактор как нежелание вузов терять свою самостоятельность и, зачастую, профориентацию.

Однако вернемся к проблемам БГТУ им. В.Г. Шухова. Вуз был создан как центр подготовки инженеров всех основных специальностей для промышленности строительных материалов: инженеров-химиков-технологов, инженеров-механиков по эксплуатации и ремонту, инженеров-строителей по промышленному и гражданскому строительству и производству строительных изделий и конструкций, инженеров-экономистов и других. Такой комплексный подход позволял согласовывать содержание рабочих учебных планов, что обеспечивало взаимообогащение родственных специальностей соответствующими знаниями, проводить совместные научно-исследовательские работы, комплексные дипломные проекты и в целом устойчивость вуза. Вуз такого профиля был единственным вузом не только в СССР, но и в Европе.

Дальнейшее развитие вуза шло по количественному и качественному совершенствованию существующих структур, а также образованию новых, в той или иной степени связанных с потребностью народнохозяйственного комплекса. Но в какой-то период своего развития, на определенном уровне, пройдя точку бифуркации, эти составляющие систему элементы сами превратились в саморазвивающиеся и самодостаточные системы. У этих вновь образованных систем появились свои возможности, источники развития, потребители получаемых услуг. Их цели, задачи, интересы не всегда совпадали, а иногда и входили в противоречие с основополагающей системой. И это вполне естественно и иначе быть не может. Пример тому возникновение и развитие экономической подготовки в БГТУ им. В.Г. Шухова. В 70-х годах появилась экономическая секция при кафедре механического оборудования. Через некоторое время возникла самостоятельная кафедра. По мере ее роста возникла необходимость специализации преподавания различных дисциплин, что привело к образованию экономического факультета, переросшего в современный институт экономики и менеджмента, возглавляемый профессором, доктором экономических наук Дорошенко Ю.А., окончившим этот вуз. Институт образуют 8 кафедр,

из которых 6 выпускающих. Только по очной форме в нем обучается более 1500 студентов. Имеется своя аспирантура и докторантура, свой совет по защите кандидатских и докторских диссертаций, в котором за этот период подготовлено более 120 кандидатов и докторов наук.

В какой-то мере такая характеристика присуща и другим направлениям деятельности вуза: развитию современных технологий в строительных материалах, оборудованию для предприятий этой отрасли, достижениям в области энергосбережения и т.п. У кого-то эти достижения были более убедительные, у кого-то менее, но главное – это то, что в общем большинство структурных подразделений вуза превратились в самодостаточные системы. Однако, как показывает практика, для обеспечения конкурентоспособности вуза и его выпускников для выхода на мировой уровень в настоящее время этого недостаточно. Сегодня необходим качественно иной уровень деятельности высшего учебного заведения. Как представляется – это прежде всего связано с интеграционными процессами в его руководстве. Время разбрасывания камней, углубления специализации со всеми ее преимуществами начинает уступать времени собирания камней, времени консолидации различных, но однонаправленных сил. По времени это как раз совпадает с цикличностью, определенной Н. Кондратьевым. Следовательно, необходимо вернуться к нашему исходному периоду формирования вуза. Естественно, что возврат должен быть не механическим (здесь не стоит уподобляться белке в колесе), а на более высоком витке спирали. А именно: во-первых, БГТУ им. В.Г. Шухова должен прежде всего позиционировать себя как вуз, четко ориентированный на отрасль строительных материалов. Это ни в коем случае не означает, что не следует заниматься диверсификацией и не проникать на другие рынки образовательных услуг. Никому это не возбраняется. Но основные силы следует сосредоточить на промышленность строительных материалов. Мы должны занять здесь монопольные позиции. Это специфика нашего вуза, выделяющая его среди вузов не только России, но и мира. Должна быть своя колея, и мы в ней первопроходцы. Во-вторых, необходимо достигнуть согласованности, гармонии в деятельности профессионально ориентированных специалистов, преподавателей, научных сотрудников вуза. Задача очень непростая, требующая коренной ломки стереотипов, организационной структуры, переосмысления многих уже апробированных положений. Придется перекроить существующую систему взаимоотношений, приоритетности и роли сложившихся структур в жизни вуза. В-третьих, в вузе должны

быть только две VIP-персоны. Это Студент (или, как говорят сегодня, Обучающийся) и Преподаватель. Все остальное – это инфраструктура, обеспечивающая формирование Личности в процессе профессиональной подготовки молодого человека. Искусственное разъединение этих двух составляющих процесса обучения при всей ее блестящей аргументации априори обречено на неудачу. Тому свидетельство дефицит в стране квалифицированных специалистов, как в абсолютном, так и в структурном разрезе.

Данная статья, естественно, не претендует на руководство к действию. Бесспорно, есть и иные решения выхода из создавшегося положения и их необходимо высказывать, обсуждать и только потом принимать решение. При этом не забывать, что мы входим в очередной цикл Кондратьевской длинной волны.

Список литературы:

1. Экономическая теория в вопросах и ответах: учеб. пособие / Под ред. И.П. Николаевой. М.: ООО «ТК Велби», 2002. 192 с.
2. Экономическая теория: учеб. / Е.Д. Щетинина (и др.); / Под ред. И.П. Николаевой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: «ТК Велби», Изд-во Проспект, 2006. 576 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОКАЗАТЕЛЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА КАК МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИТЕРИЯ

Максимчук Е.В., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В макроэкономике существуют ряд показателей, по которым дается оценка развития экономического потенциала различных стран [1]. Из подобных критериев наиболее распространено сравнение страновых экономик по уровню валового внутреннего продукта (ВВП).

Валовой внутренний продукт – это показатель, который включает в себя стоимость всех конечных произведенных товаров и услуг за год во всех отраслях экономики страны за вычетом импорта. Он позволяет измерить совокупный доход всех экономических субъектов, в том числе домохозяйств.

ВВП можно рассчитывать по доходам, поэтому его иногда называют совокупным доходом. При этом в расчетах ВВП не учитывается стоимость ряда товаров и услуг, в частности продукты, производимые и потребляемые внутри домохозяйств, а также теневой сектор экономики. Расчет ВВП ведется в национальной валюте, для сравнения уровня ВВП с другими странами используется пересчет по различным методикам.

Уровень ВВП на душу населения считается основным критерием развития экономики страны. В частности, ООН считает бедными страны, в которых ВВП на душу населения не превышает 2 доллара в день.

Однако многие экономисты считают ВВП некорректным критерием для определения и сравнения уровней развития экономик разных стран. При этом выделяют два основных недостатка расчетов ВВП – правомерность включения в него различных неденежных доходов в отдельных странах и критерии пересчета при сравнениях страновых ВВП.

Наибольший в мире ВВП имеют Соединенные Штаты – свыше 16 триллионов долларов. Однако, как отмечают многие экономисты, именно в ВВП США правительственными организациями, проводящими его официальную оценку, учитываются неденежные доходы, завышающие ВВП, и не учитываемые в других странах. Так в США в ВВП включается так называемая «приписная рента» – условные

неденежные доходы, которые отражают, какую сумму платили бы владельцы квартир или домов, если бы им пришлось снимать свое жилье. Приписная рента составляет до 10 процентов американского ВВП. Еще одно нововведение – с текущего финансового года в ВВП США включаются в качестве инвестиций расходы на НИОКР и прирост интеллектуальной собственности [2].

Исходя из этого, понятно, что критика показателя ВВП как уровня богатства той или иной страны обоснована. Американский сенатор Роберт Кеннеди заявил однажды, что ВВП «подсчитывает все, за исключением вещей, которые делают жизнь достойной того, чтобы ее прожить». Среди экономистов самый известный критик ВВП — нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц. В 2008 году, в разгар глобального финансового кризиса, он заявил, что по ВВП на душу населения судить об экономике США нельзя, поскольку колоссальное социальное расслоение в последние 30 лет сделало этот индикатор бессмысленным. По его мнению, важен лишь подсчет медианного дохода, который в 2000-2010 годах упал.

Другой недостаток ВВП – существенные погрешности при сравнении этого критерия для различных стран. Основными являются два способа пересчета (обычно – из национальной валюты в доллары США) – по официальному средневзвешенному курсу валют и по паритету покупательной способности. Однако при расчетах по курсу валют завышенным оказывается ВВП стран с высоким валютным курсом, например, Швейцарии, а заниженным – для стран, искусственно снижающим валютный курс для увеличения экспорта, например, для Китая. В то же время для расчетов по паритету покупательной способности, то есть применительно к определённому набору товаров и услуг, сомнению подвергается состав учитываемой товарной корзины.

Такие недостатки пересчета могут приводить к казусам – так в апреле 2014 года подсчеты глобальной статистической службы Международной сравнительной программы Всемирного банка (ICP) показали, что Китай обойдет США по размеру экономики и выйдет по ВВП на первое место в мире уже в текущем году. При том, что большинство экономистов считает, что Китай станет крупнейшей мировой экономикой не ранее 2019 года, а в текущем году его ВВП составит не более 9 трлн долларов.

Однако при детальном анализе расчета специалистов ICP выяснилось, что эксперты использовали для сравнения так называемую «реальную стоимость жизни», но объективность этого критерия не доказана и не апробирована [3].

Отметим, что для нашей страны, как и для других стран, экономика которых базируется на добыче и экспорте энергоносителей и другого сырья первого передела, цены на которое устанавливаются на торгах на западных биржах, корректный расчет ВВП по методикам, используемым зарубежными экономистами, также вызывает сомнения. В качестве примера приведем такой факт. В 2007 году цены на металлический никель, одним из ведущих экспортеров которого мы являемся, достигали 40 – 50 тысяч долларов за тонну, а в 2013 году составляли 14 тысяч долларов за тонну. Однако не вызывает сомнения, что некорректно считать вклад производства никеля в ВВП нашей страны снизившимся в 4 раза, при том, что выплавка металла по тоннажу не уменьшилась. Безусловно, методика расчета ВВП в отмеченном аспекте неверна.

Таким образом, макроэкономический показатель валового внутреннего продукта и его величины на душу населения имеет ряд существенных недостатков. Однако иного показателя развития экономики, которым можно было бы заменить расчет ВВП, в настоящее время нет. Также отметим, что при том, что хотя ВВП на душу населения возможно не объективен в плане оценки уровня и качества жизни населения стран мира и их сравнения между собой, но для оценки уровня производства, оценки отдельных отраслей, их доли и уровня экономического роста, доли экономики в мировом хозяйстве, альтернативы расчета валового внутреннего продукта в настоящее время не имеется.

Список литературы:

1. Обеспечение реализации стратегий инновационного развития / Ю.А. Дорошенко, С.М. Бухонова, Э.И. Томилина, А.П. Табурчак // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2007. № 1.С. 130–133
2. <http://www.finmarket.ru/news/3420837>
3. www.bbc.co.uk/russian/rolling_news/2014/04/140430_rm_china_us_overtake.shtml

ПОНЯТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПО ГАРМОНИЗАЦИИ И СВЯЗАННЫХ С НИМИ ПОНЯТИЙ

Мохаммад Б.А., аспирант

*Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского*

Глобализационные процессы, происходящие в мировой системе, оказывают существенное влияние на формирование различных концепций, том числе и концепций бухгалтерского учета. Среди наиболее значимых эффектов на учет является появление гармонизации, поскольку необходимость гармонизации не вызывает сомнений. В ближайшее время усилия ученых и специалистов должны быть направлены на поиск наиболее целесообразных путей решения этой проблемы. В этой статье мы будем обсуждать гармонизацию и понятия связанные с ним.

Есть несколько понятий, которые связаны с Гармонизацией учета (HARMONIZATION OF ACCOUNTING), из них рассмотрим – Примирение (RECONCILIATION) и Стандартизация (STANDARDISATION). Перед рассмотрением различных понятий должна быть определена четкая концепция о значении гармонизации, как определено [4, Р. 31-34] попыткой соединить различные системы учета в единую систему. Отсюда, процесс гармонизации международного бухгалтерского учета является процессом принятия международных стандартов бухгалтерского учета, чтобы получить одобрение универсально-применимой, через подготовки финансовой отчетности в этих странах, в соответствии с общим набором принципов для измерения и раскрытия информации.

Также, описывает процесс гармонизации, степени схождения и взаимодополняемости между различными местными стандартами бухгалтерского учета и методов бухгалтерского учета, основываясь на которые, была подготовлена финансовая отчетность. Отталкиваясь от этого, будет двигаться в направлении с аналогичным учетом от различий и разнообразий в приложениях. Гармонизация не предназначена для удаления всех различий, но предназначена для минимизации этих различий на глобальном уровне, с тем, чтобы достичь лучше сравнения степени.

Также гармонизация (Harmonization) может быть определена как процесс перемещения посредством его определения от различий в

общем объеме заявок в направлении согласования, означает использование всех пользователей стандартов бухгалтерского учета на один метод бухгалтерского учета или на определение малых методов [3, p.11].

Гармонизация может быть разделена на две части [4, p. 32-34]:

А – Материал Гармонизация (Material Harmonization);

Б – Формальная Гармонизация (Formal Harmonization).

Ссылаясь, на физическую Гармонизацию научных исследований на практической точки зрения это означает, что Гармонизация бухгалтерского учета применяется в различных проектах предприятия стабильности в реальном приложении. Формальная Гармонизация – это термин, который указывает на формальную гармонизацию, которую интересует исследования с теоретической точки зрения. Это означает выявление сходства и различия между правилами и нормами для различных стран. В одном из исследований, подготовленных компанией KPMG для глобального учета, можно увидеть, что (KPMG:2000:p.1) эта тема интересна не только для ученых, но представляет интерес на рынках капитала и каждый должен внести свой вклад в понимание этих различий, между принципами бухгалтерского учета по всему миру, и попытаться разрешить их.

Классификация Гармонизации может быть включена в следующих понятиях [4, p. 32-34]:

1– взаимное признание (mutual recognition);

Эта концепция означает, что она широко принимается финансовой отчетностью, несмотря на то, что она не подготовлена в соответствии с принципами бухгалтерского учета иностранного государства. Например, отметим взаимное признание между Соединенными Штатами и Канадой. То есть, финансовая отчетность подготовлена в соответствии с U.S GAAP. Это взаимопризнание будет принято на Курсах рынков канадских ценных бумаг. Кроме того, взаимное признание мы можем увидеть в европейских странах.

Несмотря на преимущества, достигнутые в случае взаимного признания на рынках США, компаниям не допускается участвовать в рынках, только после изменения правил в соответствии с требованиями США. Но в Европе, например, позволяет компаниям, которые готовят финансовую отчетность в соответствии с U.S GAAP, ввести свои рынки без изменений. Недостатком этого взаимопризнания финансовой отчетности является то, что пользователь должен понимать два типа стандартов бухгалтерского учета. И вопрос здесь заключается в том, какую информацию лучше использовать в его решении.

На наш взгляд сближение и взаимное признание общих пределов одного континента может помочь в долгосрочной перспективе о нахождении единого стандарта бухгалтерского учета за пределами территориальных границ страны.

2 – Примирение (Reconciliation)

Примирение позволяет для иностранных компаний подготовить финансовую отчетность в соответствии со стандартами бухгалтерского учета штата материнской компании. Но компания должна подготовить примирение между измерениями учета в определенном состоянии по сравнению с другими странами.

Целью примирения является объяснение наиболее важных различий между двумя странами учета приложений. Например, позволяет компаниям, которые применяют МСФО, доступ к рынкам США только тогда, когда они действуют в соответствии с примирением ОПБУ США (U.S G.A.A.P).

Это примирение будет облегчать задачу сравнения инвестора, а также удешевление затрат, чем полностью повторное составления финансовой отчетности.

Недостатком примирения является отсутствие обеспечения полного обзора о компании. Этот метод также требует затрат на проведение процесса примирения по сравнению с существующим применением единых стандартов учета во всем мире.

3 – Стандартизация (Standardisation)

Стандартизация относится к созданию правил бухгалтерского учета, ограничивая и не позволяя других вариантов. До сих пор считается влияние неоднородности, которое возникает из общего европейского рынка. Сильнее эффект бухгалтерских приложений возникает из IASB [1, p. 75].

Также может быть определена Стандартизация, как процесс приема допуска для всех участников следующих приложений последовательной бухгалтерского учета или аналогичные им. Конечным результатом этого процесса является единообразие «UNIFORMITY». В этом случае к нему при организации все в том смысле, чтобы не достичь разницы или конгруэнции гомогенности «HOMOGENOUS».

На рисунке ниже показано соотношение между гармонизациями и стандартизациями:

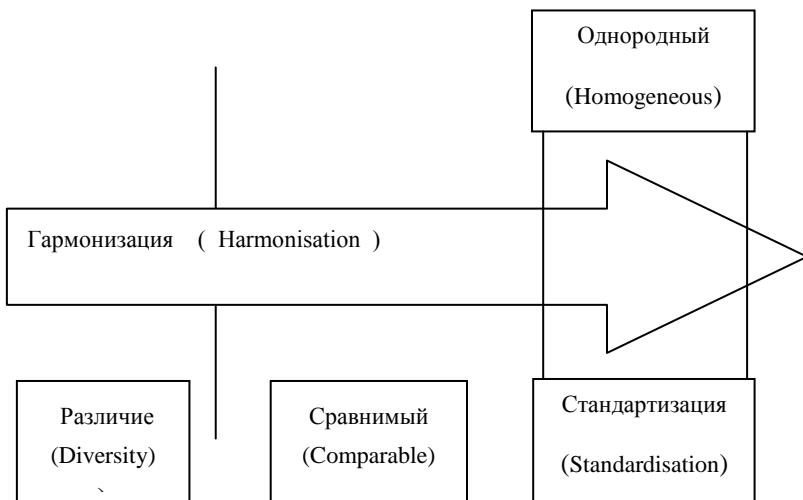


Рис. 1. Соотношение между гармонизациями и стандартизациями [3, р. 11]

Отметим, что гармонизация начинается с существования различия, которое требует толкование и сравнение систем друг с другом, чтобы добраться до определенной точки и с помощью которых, они могут достичь степени сравнения (так называемая степень нормализации). И конечный результат этого процесса является Стандартизация, в которой доступ к тем же принципам и бухгалтерским приложениям по всему миру.

Поддержка международных организаций, поддерживающих процесс гармонизации как субъект групп и независимых членов или представителей местных организаций, которые пытаются использовать свою власть уговоров и обсуждениях в призыве к гармонизации. Что касается тех, кто поддерживает Стандартизацию, они подошли строже в смысле схожести слов в бухгалтерских приложениях, для доступа к Стандартизации в течение определенного периода, чтобы была политика вмешательства. Возможно, организаторы будут использовать силу убеждения и обсуждения в создании организации для поддержки. Наконец, применение силы требуется, чтобы убедиться в применении и введении санкций в случае неприменения.

Список литературы:

1. Christopher Nobes and Robert Parker, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, Comparative international accounting / [edited by]. – 10th ed. p. cm., Includes bibliographical references and index. ISBN-13: 978-0-273-71476-7 (all. paper) 1. Comparative accounting. I. Nobes, Christopher. II. Parker, R. H. (Robert Henry), HF5625.C74 2008, 657–dc22.
2. KPMG, "Global accounting UK, IAS and u s compared "– 2000, ISBN 1 85061 2560, 2000 KPMG International, a Swiss association. All rights reserved. Printed in the Netherland. KPMG and the KPMG logo are trademarks of KPMG International.
3. Pauline Weetman, Paul Gordon, Clare Roberts, "International Financial Reporting: A Comparative Approach, 3rd Edition", Paperback: 732 pages, Publisher: Prentice Hall; 3 edition (October 3, 2005), Language: English, ISBN-10: 0273681184.
4. Susanne Fritz, Christina Lämmle, "The International Harmonisation Process of Accounting Standards" Susanne Fritz, Christina Lämmle, II Avdelning, Institution Datum, Division Department, Date 2003-01-20, Ekonomiska Institutionen, 581 83 LINKÖPING, Språk Rapport type ISBN, Language Report category, Svenska/Swedish Licentiatav handling ISRN International Master Program, X Engelska/English Examensarbete Strategy and Culture 2003/3, C-uppsats Serietitel och serienummer ISSN,X D-uppsats Title of series, numbering, Övrig rapport.

РЕАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Одарченко А.В., канд. экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Проблема перевода отечественной экономики на инновационные рельсы, на качественно иной путь развития, сформулирована как важнейший приоритет современной государственной политики Российской Федерации. Решать эту сложнейшую задачу приходится в условиях наращивания развитыми странами мира своей экономической и технологической мощи и увеличения роли технических достижений, в том числе и на базе нанотехнологий.

Такая тактика выгодна зарубежным партнерам российских компаний и мировому хозяйству, поскольку они получают энергетические, трудовые, сырьевые и другие ресурсы, оставляя за собой лидерство в отраслях высоких технологий и высокой переработки. И лишь фактически природные и энергетические сырьевые ископаемые сохраняют определенную нишу для России на мировых рынках.

Изменить характер деятельности и роль России в рыночном развитии можно только путем упрочения демократических начал во всех звеньях и на всех уровнях государственной власти. Только тогда национальные демократические институты смогут по существу, а не по форме – выражать свои интересы общества ради социально – экономического прогресса [1]. Должно быть разумное сочетание принципов государственного регулирования производства с развитием хозяйственной инициативы предприятий и фирм и их экономической самостоятельности с переходом к корпоративной системе управления и хозяйствования, соединяющей достижение науки с развитием производств, создающих продукты с высокой добавленной стоимостью на базе современных технологий. При таком подходе решение проблемы экономического роста потребует не столько отдельных инноваций, сколько воссоздания передовых видов новых производств и секторов экономики, новой материально – технической базы всех отраслей народного хозяйства страны, в том числе и создание рынка товаров широкого потребления [2].

К сожалению, на сегодняшний день этот рынок пополняется не за счет роста отечественного производства, а путем расширения импорта и

прежде всего из Китая, Турции, Кореи, Польши и других стран, а это обуславливает повышение цен и снижение реальных доходов населения. Такой путь бесперспективен как для устойчивого подъема производства, так и сбалансированности государственного бюджета. Он не способствует нормализации внутреннего рынка товаров, стабильности цен и денежного обращения, а в итоге – увеличению занятости населения. Поэтому необходимо, в первую очередь, усилить внимание к предприятиям, выпускающим товары народного потребления и конкурентоспособные средства производства, что даст возможность не только успешнее решать социальные проблемы, но и значительно увеличивать инвестиции на перевооружение отраслей, играющих ведущую роль в эффективном развитии производительных сил и совершенствовании структуры экспорта. Следует также учитывать, что рост и улучшение использования финансового капитала является одним из факторов подъема производства уровня жизни людей. Но это может быть осуществимо лишь при усилении государственного регулирования кредитно-денежной системы и повышении курса рубля.

Долларизация экономики усиливает экспорт сырьевых ресурсов в ущерб удовлетворению внутрихозяйственных потребностей. При этом резко сокращается импорт новой техники и прогрессивных технологий, крайне необходимых для стабилизации и развития экономики. Из-за спекулятивных тенденций на валютном рынке и чрезмерного спроса на доллары не решаются и внутрихозяйственные проблемы [3].

Для повышения устойчивости курса рубля и нормализации внутреннего рынка необходимо ограничить использование долларов на внутреннем рынке в качестве средства платежа. Следует также усилить роль Центрального банка в обеспечении устойчивого денежного обращения страны и курса рубля. Большое значение имеет оздоровление наукоемких отраслей и производство товаров народного потребления, как мы отмечали выше, играющих важнейшую роль в подъеме экономики народного хозяйства, а также в увеличении эффективного экспорта и сбалансированности государственного бюджета. Такой цели будет отвечать и наращивание объемов производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, а также в отраслях, располагающих квалифицированными научно-техническими кадрами, которые могут в сжатые сроки и при относительно небольших инвестициях увеличить выпуск конкурентоспособной продукции.

Остро стоит кадровая проблема в настоящее время, вызывающая в перспективе особенное беспокойство. Чтобы остановить процесс деградации кадрового потенциала, необходимо возрождение национальной экономики, что вызовет потребность в кадрах. Если процесс кадровой деградации будет развиваться по сценарию последних десятилетий, не исключен возврат к началу 1950-х годов, когда рабочие профессии готовились через сеть двухгодичных ремесленных училищ и шестимесячных школ ФЗО. Более сложная ситуация с подготовкой инженерно-технических и управленческих работников, без которых невозможен любой прогресс в сфере материального производства. Она связана с изменением системы ценностей молодого поколения, которое в подавляющей массе ориентируется на что угодно, но только не на свою будущую деятельность на промышленных предприятиях и в научно-исследовательских организациях технического профиля.

По данным проведенного нами анкетного опроса студентов, лишь менее 10% из них связывают свою будущую деятельность со сферой материального производства. Ранее практически все выпускники вузов в плановом порядке направлялись либо на промышленные предприятия, либо в научно-исследовательские организации. Другая сторона проблемы состоит в том, что в последние 10 лет инженерные факультеты вузов явно пользовались меньшим авторитетом у абитуриентов по сравнению с факультетами гуманитарного направления. Правда, сейчас наметился рост приоритета факультетов инженерных специальностей, но если крупные промышленные комплексы не начнут нормально функционировать, то этот процесс быстро угаснет.

Нетрудно сделать вывод, что и здесь без вмешательства государства, однозначно преследующего интересы возрождения национальной экономики на базе использования современных достижений научно-технического прогресса, решить вышеуказанные кадровые проблемы невозможно [3].

Решение проблем перехода российской экономики на инновационный путь развития требует надлежащего кадрового обеспечения сферы науки, наукоемких производств, высшего и послевузовского профессионального образования. Устойчивое развитие науки и образования во многом зависит от решения вопроса о притоке молодежи. В этой связи необходимо создать систему подготовки и переподготовки кадров в области экономики и управления инновационной деятельностью. К этой работе следует привлечь вузы страны. Система высшего образования, обеспечивающая главную

составляющую развития – кадровую, должна быть срочно дополнена инновационной составляющей.

Для обеспечения эффективного достижения стратегической цели, инфраструктура высшей школы России должна быть дополнена инновационно-инвестиционными структурами так, чтобы вузы образовали учебно-научно-инновационные комплексы. Именно система высшего образования является наиболее перспективной для построения на её базе российской инновационно-инвестиционной сети, которая должна играть роль моста, соединяющего науку и производство всех регионов и отраслей.

Сегодня же в России инновационная активность реального сектора крайне низка: разработку и внедрение технологических инноваций осуществляет около 5 процентов промышленных предприятий (в развитых странах 80-87%); на наиболее перспективные инновации расходы составляют 2,5%; используется 8-10% инновационных идей и проектов (в Японии – 95%, в США – 62%); из 500 запатентованных изобретений находит применение только одно.

Проблема преодоления технологической отсталости в сложившихся социально-экономических условиях с учетом состояния мировой экономики требует формирования на основе концентрации ресурсов на прорывных направлениях нового технологического уклада, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, усиление воздействия государства на экономическую динамику, при обеспечении нового качества ее развития.

Очевидно, что в ответ на вызовы настоящего и будущего в образовании и науке России должны произойти кардинальные перемены, направленные на повышения конкурентоспособности, увеличение вклада в решение стратегических задач развития, создание модели общества и экономики развития, основанных на знаниях и их высокотехнологичной материализации. Первостепенной задачей является повышение качества высшего образования [5].

Переход к инновационному развитию предполагает создание новой технологической базы. Поэтому в концепции министерства проблема формируется так: отставание в развитии новых технологий последнего поколения может резко снизить конкурентоспособность российской экономики и отбросить ее на периферию мирового развития. Выходу из подобной ситуации будет способствовать решение следующих задач: формирование комплекса высокотехнологичных отраслей и расширение позиций на мировых рынках наукоемкой продукции; модернизация традиционных отраслей экономики, в том числе глобально

ориентированных специализированных производств. Государство должно осуществлять регулирование инновационной сферы путем проведения инновационной политики, современное содержание которой включает поддержку всех стадий инновационного процесса: фундаментальных исследований, НИОКР, выпуска опытной партии продукции, организации массового производства, продвижения и реализации на рынке [8].

Для России формирование инновационной инфраструктуры имеет особое значение, поскольку наука сконцентрирована лишь в нескольких регионах, (особенно академическая, которая является генератором базисных инноваций), а также ввиду того, что в рамках плановой экономики этой составляющей инновационной системы практически не было, и всё приходится начинать с нуля. В федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» создание инфраструктуры инновационной деятельности отнесено к совместному ведению Российской Федерации и ее субъектов [9].

Меры воздействия государства в области инноваций можно разделить на прямые и косвенные. Их соотношение определяется экономической ситуацией в стране и избранной концепцией государственного регулирования, которое является неотъемлемой частью реформирования экономики страны.

Список литературы:

1. Некипелов А.Д., Ивантера В.В., Глазьев С.Ю. Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. 2014. №1. С. 3–31.
2. Глаголев С.Н., Ваганова О.В. Совершенствование институциональных механизмов интеграционного взаимодействия субъектов инновационного процесса // Стратегический менеджмент: теория, методология, практика. Монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. С. 5–18.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ. М.:(2008-2020гг.) Министерства экономического развития от 17 ноября 2008, № 1662. р. ГАРАНТ.
4. Дорошенко Ю.А., Боровская О.И. Налоговое стимулирование как фактор повышения эффективности функционирования экономической системы // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2005. №12. С. 163–166.
5. Ивантер В. и др. Требования к промышленной политике в инвестиционном сценарии // Экономист. 2013. №5. С. 3–17.
6. Селезнев А. Ресурсное обеспечение неоиндустриальной модели развития // Экономист. 2013. №12. С. 3–15.
7. Дасковский В.Б., Киселев В.Б. Контуры новой модели развития экономики России. М.: Канон + РООИ Реабилитация. 2013.

8. Белкин В.Д., Стороженко В.Ф. От прогноза плохого и очень плохого – к нормальной экономике // Экономическая наука современной России. 2012. №4 (59). С. 51–61.
9. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 г. №127 ФЗ.

СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одарченко А.В., канд. экон. наук, проф.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Современная мировая практика свидетельствует, что уровень развития экономики страны находится в прямой зависимости от инвестиционных вложений в социальную сферу. Речь идет о науке, образовании, культуре, здравоохранении и других связанных с ними сферах.

Процесс перехода к рыночной экономике повлек за собой, к сожалению, значительные изменения социально-экономического положения предприятий и организаций, что вызвало сокращение текущих ресурсов на оплату труда наемных работников, подготовку и переподготовку кадров, финансирование объектов жилищно-коммунального и социально-бытового назначения. Очень многие предприятия освободились от ранее существовавших соцкультуробъектов обслуживания своих работников и членов их семей. Все это сказалось на текучести кадров, выросла безработица, возникли трудности с закреплением специалистов, инженерно-технических работников и других категорий и, в конечном счете, резко упала эффективность производства.

А ведь надеялись, что рыночные отношения приведут к росту экономики и повышению жизненного уровня населения. Но, этого, к сожалению, не произошло.

Значительное отставание рынка труда и рынка услуг не только не обеспечило достаточный платежеспособный спрос, но и затормозило развитие внутреннего рынка вообще. В результате, до сих пор не сформировалось полноценное единое рыночное пространство страны, что ведет к экономической обособленности регионов и росту противоречий между ними. Социальная сфера оказалась в критической ситуации, что ставит под вопрос сохранение интеллектуального потенциала страны. Поэтому необходимо переоценить роль инвестиционных вложений в социальную сферу и не рассматривать их как не выгодные издержки [1].

А пока одной из острейших проблем является социальное расслоение общества и концентрация богатства в руках немногих при преобладании в социальной структуре общества людей малоимущих.

Свыше 9% наиболее богатых семей России обладает 60% всех денежных средств, тогда как на 54% бедных и малообеспеченных семей приходится 12% [2].

Данная проблема имеет и ещё одну сторону – моральную, связанную с традиционным для России отношением к частной и государственной собственности, где в условиях господства социалистической этики в России пропагандировалось бескорыстие и утверждался приоритет «общественного» над «частным». В сознании людей между общественным и частным отсутствовала принципиальная разница, поскольку каждый считал себя совладельцем общественной собственности.

Низкий жизненный уровень большинства населения в России оказывает негативное влияние на качество жизни людей, на качество трудовых ресурсов, их профессиональный потенциал. Поэтому главной стратегией экономического и социального развития должна стать задача повышения роли высококвалифицированного труда и его производительности, обеспечивая устойчивый рост высокоэффективного производства в первую очередь за счет применения новейших технологий и усиления социальной ориентации рыночной системы хозяйствования.

Больше нельзя мириться с несправедливым соотношением размеров оплаты труда руководителей, специалистов, рабочих и крестьян, занятых в сфере производства, сельского хозяйства, науки, образования и других различных хозяйственных структурах. Надо принять ряд законов, обеспечивающих соблюдение порядка в обоснованном соотношении роста оплаты труда руководящих и рядовых работников на основе принципа социальной справедливости, учитывая опыт развитых стран, и прежде всего Японии, по регулированию размеров оплаты труда всех работников, в том числе занятых в коммерческих структурах, где зарплата работников низкой квалификации всего лишь в 3 раза меньше зарплаты работников высшей квалификации. Президент фирмы получает зарплату не более чем в 4, а максимум в 5 раз выше, чем слесарь, врач, продавец в магазине [3].

В России же с первых этапов радикальных социально-экономических реформ и по настоящее время не созданы противовесы для преодоления негативных тенденций стихийно развивающейся рыночной системы. Главной причиной явилось ослабление регулирующей роли государства, субъектов федерации и местных органов самоуправления в лице муниципалитетов в развитии экономики и решении социальных проблем.

Вот почему даже при положительном балансе внешней торговли утечка отечественного капитала за рубеж значительно больше, чем иностранные инвестиции в российскую экономику [4].

Высокий уровень неравенства населения России является одной из острых социально-экономических проблем. Глава государства В.В. Путин неоднократно и в своих статьях в предвыборной компании на должность президента, и в последующем говорил, что надо стремиться к преодолению избыточного расслоения населения по доходам, называя его запредельным [6]. Но ведь доходы миллионеров, мультимиллионеров и миллиардеров действительно растут семимильными шагами. Так, если в 2000 г. в России было восемь миллиардов и их суммарное состояние составляло 12,4 млрд. долл., то в 2012 г. число миллиардеров составило 131, т.е. почти в 16 раз больше, а их активы достигли около 448,4 млрд. долл., что в 36 раз выше уровня 2000 г. Поэтому необходимо срочно переходить на прогрессивную шкалу налогообложения, как это существует практически во всех странах мира, где система налогового администрирования отличается строгой ответственностью и четкостью. Даже при 40 % ставке налога на доходы богатых налоги в США все платят в полном объеме. Налоги по прогрессивной шкале платят везде, кроме России. Многие научились выводить теневые и криминальные доходы в оффшорные зоны или за границу и соответственно скрывать их от налогообложения. Поэтому необходимо государственным налоговым органам строго контролировать, как реальные налоги, так и уплату налогов.

За 20 лет капиталистических реформ уровень жизни снизился у большинства россиян. Обострилось противоречие между трудом и капиталом, между большинством населения и финансовой олигархией. За рассматриваемый период существенно сократилось численность населения России, ухудшилось состояние здоровья не только взрослых, но и детей. Разложение образования и науки послужило благоприятной средой для пропаганды ложных смыслов жизни и манипулирования сознанием значительных слоев населения. С точки зрения большинства россиян, влияние капиталистических реформ на жизнь в целом или на отдельные её стороны является разрушительным.

Происходит обесценение духовных ценностей российского общества с его богатыми традициями, историей, психологическим обликом, основанном на принципах добра, справедливости, честности, верности, совестливости, умения держать слова и т.п. Захлестнули страну такие негативные явления, как озлобление и агрессивность,

ложь, бессовестность и цинизм, шкурничество, развращенность, лицемерие, алчность, корысть и прочее.

Уничтожены такие понятия терминов как трудовая мораль, сострадание и солидарность. Они больше не являются массовой движущей силой в нашем обществе. Появились термины национализм, ксенофобия и религиозная нетерпимость, что повышает потенциал религиозной и этнической конфликтности.

Произошла утрата ценности знаний и труда. Интеллектуальный труд и знания теперь не востребованы властью и бизнесом.

Коррупция и привилегии в среде российского чиновничества и бизнеса привели к сращиванию их коммерческих и властных интересов. «Олигархи» получили на всех уровнях возможность прямого лоббирования своих интересов через представителей во власти. Многих представителей властной и бизнес – элит теперь уже не заботят интересы народа и государства, а только алчный вирус наживы, личное обогащение на всем и абсолютно полное безразличие к простым людям. Власть перестала служить обществу, что естественно, вызывает недоверие к власти и крупному бизнесу.

Необходимо разрабатывать региональные целевые программы снижения бедности, повышения уровня и качества жизни. Это позволит в полной мере реализовать новые социальные полномочия органов государственной власти субъектов Федерации перед жителями соответствующих регионов, скоординировать усилия государственных органов и четко распределить их функции [10].

В целях сокращения масштабов бедности и неравенства необходимо:

- введение прогрессивной шкалы налогообложения;
- повышение прожиточного минимума до уровня реальной стоимости базовой потребительской корзины;
- введение черты относительной бедности, которая позволит лучше контролировать реальную ситуацию с бедностью и неравенством в стране;
- повышение минимального размера оплаты труда с 5554 руб. в настоящее время до уровня ликвидации понятия работающих бедных.

Список литературы:

1. Рудычев А.А., Щетинин С.А. Методы экономической оценки инвестиций в информационные технологии // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2003. №7. С. 297–300.
2. Бобков В. О социальном измерении нового этапа развития // Экономист. 2013. № 5. С. 61–72.
3. Кальянов А.Ю., Сидоров Г.В. Как прожить в России? Сборник статей. Гл. 3. Кто они сегодняшние миллиардеры? Тула: ТГПУ им. Л.Н.Толстого. 2004. Все миллиардеры России 2013 года. (СЕО).
4. Смирнов В., Лукьянчикова Т. Социальное расслоение и прогрессивная шкала налогообложения // Экономист. 2013. № 12. С. 33–37.
5. Бобков В. Дифференциация благосостояния // Экономист. 2005. №6. С. 54–67.
6. Путин В. Расслоение населения по доходам «запредельно» // Вести экономики. 2013. 29 марта.
7. Дорошенко Ю. А., Бухонова С.М., Евтушенко Е.И. Система показателей оценки эффективности инвестиций в социальную сферу. Белгородский экономический вестник. 2010. №3. С. 27–33.
8. Борисова И. и др. Российская экономика в 2009 г.: стремительное падение и медленное восстановление // Вопросы экономики. 2010. №4. С. 24–42.
9. Источник: Россия в цифрах. 2013. М.: Росстат. 2013. 573 с.
10. Некипелов А.Д., Ивантера В.В, Глазьев. С.Ю. Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. 2014. №1, С. 3–31.
11. <http://www.logistics.ru>
12. <http://www.m-economy.ru>

УСЛОВИЯ И РИСКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Островский И.А., канд. экон. наук, доц.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова*

Историческая и географическая близость Российской Федерации и Украины заставляют ученых обоих государств пристально изучать особенности развития друг друга. Формирование и развитие эффективной, социально ориентированной и конкурентоспособной экономики в условиях глобализации мирохозяйственной системы возможно лишь при условии вхождения страны и ее регионов в общемировой экономический тренд, который определяется ускорением технологического развития, что обуславливает инвариантный характер парадигмы модернизации. Поэтому главной составляющей выступает процесс модернизации, обобщенный в концепции смены технологических укладов.

Анализ современных модернизационных процессов отражен в работах Гееца В.М., Глазьева С.Ю., Гриценко А.А., Клейнера Г.Б., Полтеровича В.М., Решетило В.П., Ясина Е.Г. [1-7] и других российских и украинских ученых.

К основным внутренним диспропорциям развития и системным проблемам украинской экономики, накопленным за последние годы, следует отнести:

- ухудшение демографической ситуации;
- превалирование сырьевых материало- и трудозатратных отраслей третьего и четвертого технологических укладов, что формирует неконкурентоспособную экономику, ориентированную на сырьевые внешние рынки сбыта;
- не отвечающую реалиям сегодняшнего дня налоговую политику, которая ограничивает развитие производственных секторов с высокой долей добавленной стоимости и стимулирует развитие сырьевых отраслей и сферы услуг, создает условия для использования схем минимизации налоговых обязательств;
- неэффективную систему бюджетных приоритетов и бюджетной поддержки реального сектора экономики, стимулирующую «проедание» средств, а не их эффективное использование;

- фискальное и денежно-кредитное стимулирование формирования потребительской модели развития экономики, вследствие чего предприятия вынуждены искать финансовые ресурсы для развития на внешнем рынке или аккумулируя ресурсы с помощью теневых схем и вывоза капитала;

- отсутствие стимулов и ресурсов для внедрения новых технологий и обновления производственных мощностей и, как следствие, критическое состояние основных производственных средств в экономике страны.

Более двух десятилетий независимости Украины не обеспечили перехода экономической системы к инвестиционно-инновационному типу развития. Продолжается потеря производственного и научно-технического потенциала страны, нерешенной остается проблема направленности рыночного механизма на активизацию развития инновационной деятельности, что является прямой угрозой национальной безопасности.

Большая дифференциация регионов по уровню экономического и технологического развития, слабый спрос на инновации, неблагоприятные институциональные условия, незначительные объемы инвестиций, а также отсутствие фундаментальных экономических подходов к региональным проблемам ведет к значительному отставанию отдельных отраслей и территорий.

Кроме того, технологическая модернизация осложняется монополизацией региональной экономики и раздутостью бюрократических процессов, в результате чего частный бизнес не стремится в индустриальные сектора экономики регионов, а сконцентрировался в добывающих отраслях. Таким образом, чем быстрее будет проведена технологическая модернизация экономики регионов, тем больше возможностей появится для производства инновационной продукции. Системная модернизация страны должна способствовать поддержке и развитию базовых подсистем народного хозяйства, поскольку такие системы образуют так называемый системный ресурс [4].

Системная модернизация должна охватывать основные уровни экономики, от нано- до мегауровня. Модернизация экономики как системное явление противоречиво сочетает структурные, технологические, институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее конкурентоспособности и обеспечение развития в долгосрочной перспективе. По ресурсам

указанные изменения являются конкурирующими, в целом же они обычно сочетаются в определенных пропорциях.

Обобщение и систематизация позволяют определить такие условия успешной реализации проекта модернизации:

1. Взвешенная оценка ресурсов и возможностей, реальность целей и путей их достижения, то есть разработка четкой стратегии развития.

2. Макроэкономическая политика, основанная на мобилизации ресурсов для модернизации.

3. Эффективное взаимодействие с внешней средой модернизации (стратегическими партнерами).

4. Наличие заинтересованных групп интересов с достаточным властным влиянием, готовностью элиты и общества к изменениям. Страна, осуществляющая модернизацию, сталкивается с многочисленными проявлениями «эффекта блокирования». События конца 2013 – начала 2014 г.г. подчеркнули глубину политического противостояния. При таких условиях государственные учреждения не выполняют роли института, стабилизирующего общественную жизнь.

5. Позитивное восприятие модернизационных перспектив требует формирования соответствующего социального капитала – комплекса связей, поддерживаемых на основе неформальных ценностей, норм и понятий, разделяемых членами социальных групп и создающих критическую массу доверия и социальной поддержки, эффект сотрудничества и взаимодействия.

Основные риски системного модернизационного проекта связаны со следующими моментами.

1. Отсутствие в обществе спроса на модернизацию. Национальная экономика де-факто распалась на многочисленные территориальные и отраслевые сегменты. Представленные во власти бизнес-группы ориентированы на низкотехнологический экспорт и включены в глобальную экономику как периферийная часть. У населения отсутствует готовность ограничить потребление, крупный бизнес имеет возможности уменьшить налоговую нагрузку, пользуясь услугами оффшорных зон. Таким образом, налицо конфликт интересов.

2. Новый этап приватизации (облэнерго, земли сельскохозяйственного назначения, снятие ограничений на приватизацию предприятий авиастроения, объектов портовой инфраструктуры) создает дополнительные возможности для получения сверхприбылей без инноваций и стимулы к сохранению «размытых» прав собственности. Финансовый сектор не заинтересован кредитовать

рискованные инновационные проекты, имея более прибыльные альтернативы (например, потребительское кредитование).

3. Институциональные изменения вызывают сопротивление, так как для бизнеса и населения издержки неформального решения вопросов являются ниже официальных методов деятельности. Коррупция стала институтом, общепринятой нормой поведения. Для властных структур неформальные отношения – это возможность смягчения социальной напряженности, получения бюрократической ренты. Компенсационные меры (кредитно - налоговые и другие льготы, участие государства в финансировании проектов) могут способствовать активизации мотивов к модернизации только в сочетании с неинновационными инструментами конкуренции (коррупционными услугами). Бесплезно, ничего не изменив в перераспределительных механизмах, пытаться предлагать обществу мобилизацию ресурсов для преобразований.

4. Стоит обратить на такой аспект, как социальная безопасность модернизации. Следствием может стать сокращение работников в базовых областях. Технологическое перевооружение повышает производительность труда в 3-5 раз. Для высвобождающейся рабочей силы необходимо создавать рабочие места в высокотехнологичном секторе. Но из-за недостаточной квалификации работники не смогут там быть задействованными (почти четверть занятых в Украине – представители неквалифицированного труда).

5. Недостаток ресурсов для реализации анонсированных проектов и программ. Пока модернизация в Украине имеет точечный характер, сводится к фрагментам технологического обновления отраслей, ориентированных на внутренний рынок (сборочные производства, пищевая промышленность, мобильная связь, финансовый сектор, розничные торговые сети). Под влиянием глобальных и геополитических вызовов (рост цен на энергоресурсы, усиление конкуренции) это вынуждены делать металлургия и химическая промышленность, традиционно ориентированные на экспорт. Преобразования происходят по догоняющему сценарию.

6. Повышенные риски недостатка и распыления ресурсов, отсутствия мотивации к изменениям, бегства капитала и инерционного встраивания предприятий в структуры иностранных ТНК на неприемлемых для страны условиях приобретают все новые формы. Не существует действенных механизмов перераспределения ресурсов из сырьевых производств в высокотехнологические.

Индикативное планирование стимулирует регулярное взаимодействие правительства, бизнеса, профсоюзов, потребителей для укрепления взаимного доверия и координации усилий по изменениям в экономике. Развитие государственно-частного партнерства, распространение системы «электронного правительства», привлечение бизнеса и институтов гражданского общества к мониторингу выполнения государственных услуг, дальнейшие меры по снижению общего уровня транзакционных издержек субъектов национальной экономики (усиление защиты прав собственности, снижение административных барьеров для бизнеса и граждан, борьба с коррупцией) могут также способствовать формированию условий для модернизации.

Список литературы:

1. Геєць В.М., Семіноженко В.П. Інноваційні перспективи України Харків: Константа, 2006. 272 с.
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: монография. М.: Экономика, 2010. 255 с.
3. Гриценко А.А. Методологічні основи модернізації України // Економіка України. 2011. № 2. С. 4–12.
4. Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kleiner.ru/arpab/sisorikros_2011.htm.
5. Полтерович В.М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6. С. 4–22.
6. Решетило В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем: монография. Харк. нац. акад. город. хоз-ва. Х.::, 2009. 218 с.
7. Ясин Е.Г. Институциональные ограничения модернизации, или приживется ли демократия в России? // Вопросы экономики. 2011. № 11. С. 4–24.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ПОЗИТИВНАЯ ДИНАМИКА НА ЕГО РЫНКЕ ТРУДА: РОЛЬ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

**Перов Г.О., д-р соц. наук, проф.,
Руденко А.Н., ст. преподаватель**

*Ростовский государственный экономический
университет (РИНХ)*

Современное российское общество пытается осуществить переход к экономике инновационного типа, где основным стратегическим ресурсом развития становятся люди, обладающие знаниями, их интеллектуальный потенциал и растущая профессиональная компетенция кадров.

Интеллектуальный потенциал, на наш взгляд, – это доминантный фактор формирования экономики, основанной на знаниях, и именно от того, насколько расширенным является процесс воспроизводства и использования этого фактора, зависит качество и темпы развития всего общества.

Эффективное накопление и использование интеллектуального потенциала страны и общества может и должно обеспечиваться за счет применения различных инструментов, как государственного управления, так и частного характера. Во-первых, обеспечение повсеместного развития творческих способностей личности на всех уровнях системы образования, что является неразрывным звеном для формирования инновационного способа мышления. Во-вторых, создание благоприятных условий как для качественного совпадения полученного образования с будущей профессией у молодого поколения, так и для возможности переобучения, в зависимости от новых реалий на региональных рынках труда для других возрастных групп.

Следует отметить, что рыночные преобразования в социально-экономической системе России, проводимые в течение уже более чем двух десятилетий, усугубили, а нередко и обусловили, диспропорции в уровнях развития регионов (позитивным исключением является, к примеру, Калужская область, где формируются высокотехнологичные инновационные кластеры). А на Юге России практически все субъекты федерации, входящие в Южный и Северо-Кавказский федеральные округа в большей или меньшей степени являются дотационными. На наш взгляд, на юге страны необходимо объединение инфраструктурных элементов в целостные региональные и межрегиональные

инновационные системы, что должно существенно повысить эффективность прилагаемых усилий и затрачиваемых ресурсов для инновационной трансформации экономики регионов.

При всем многообразии подходов к определению категории «рынок труда», он выступает как множественная категория, и, следовательно, может быть дифференцирован и «привязан» к конкретной территории, отрасли, профессии. Для рынка труда каждого уровня характерны свой круг учеников, свои проблемы, особенности регулирования (управления), что предполагает решение возникающих проблем с учетом требований системного подхода: проблемы на одном уровне решаются с учетом задач более высокого уровня. При характеристике внутренней структуры территориального рынка труда выделяют такие его подвиды как первичный рынок труда, субъектами которого являются лица, впервые вступающие в трудовую жизнь, имеющие соответствующую профессиональную подготовку, и вторичный. Между первичным и вторичным рынками труда стоит переподготовка кадров (в соответствии с рекомендациями службы занятости, а также по собственной инициативе работника) уже имеющих профессиональную подготовку, но испытывающих трудности с трудоустройством по первоначально избранной профессии.

Соответственно, рынок труда может дифференцироваться по принципу однокачественности товара, когда спрос и предложение рабочей силы рассматриваются применительно к отрасли, профессиональной группе, простому или сложному труду (неквалифицированная и квалифицированная рабочая сила), к мужчинам и женщинам, к детской рабочей силе и т.д. В свою очередь, отраслевой рынок труда характеризуется соотношением спроса и предложения рабочей силы по совокупности профессий, характерной для данной отрасли, а профессиональный – ситуацией, складывающейся по конкретной профессии. Незанятое население из числа экономически активного, пройдя обучение в соответствующей профессионально-образовательной структуре, через первичный рынок труда на конкурентной основе получает рабочее место, то есть становится занятым. В это время на рынке труда возможна такая ситуация, что спроса по прежней специальности уже не будет, и возникает необходимость в переподготовке и поиске работы по новой профессии.

Следует согласиться с мнением, что регулирование рынка труда – это взаимоувязанная работа государства (правительства), территориальных органов управления, объединение предпринимателей и руководство предприятий. Большую роль в регулировании ситуации

на региональном рынке труда играют местные органы управления. Администрация области (города) совместно с региональной службой занятости, как представителем федеральной службы, займется о выработке региональной программы занятости, формировании финансово-кредитного механизма влияния на количество рабочих мест, формировании миграционной политики, организации общественных работ и т.д. [2, с. 77-78].

Неразвитость коммуникационных взаимодействий между наукой, бизнесом, образованием, властью обуславливают слабоупорядоченное состояние большой и сложной системы «инновационный сегмент региональной экономики», что проявляется в низкой чувствительности среды и управляющим воздействиям: они быстро затухают, не давая ощутимого эффекта. Изменить же такое состояние среды в условиях ограниченных ресурсов можно лишь путем формирования культуры управления, т.е. порядка и организации на локальных участках слабоструктурированной системы с использованием административного ресурса. Это приведет к упорядочиванию состояния системы, появлению достаточного количества центров координации с устойчивой структурой и целенаправленной деятельностью, поддающейся прогнозированию. Таким образом, развиваясь и повышая степень своей организованности, они будут все более активно воздействовать на окружающую их среду, повышая степень ее самоорганизации и усиливая восприимчивость к упорядочивающим внешним воздействиям.

К примеру, подобными координирующими элементами инновационного развития являются открытые масштабные структуры - университеты, сети трансфера технологий, технопарки, научно-производственные центры, высокотехнологические кластеры, поддерживаемые администрациями разных уровней, успешно выполняющие эту роль в развитых экономиках.

Одним из механизмов инновационного развития экономики, успешно зарекомендовавшим себя за рубежом, является трансфер и коммерциализация технологий. В большинстве западных стран центры трансфера технологий представляет собой промежуточные структуры, обеспечивающие передачу научно-технического продукта в производство. Такое положение центров трансфера дает им возможность играть интерактивную роль, а именно поставлять новые технологии потенциальным пользователям и информировать исследовательские институты о потребностях и запросах организаций.

Таким образом, стратегический курс центров основывается на их способности поддерживать инновационный процесс, ускоряя необходимый обмен технологиями и информацией между различными субъектами научной, научно-производственной и инновационной деятельности.

Для осуществления же эффективного трансфера технологий, практического превращения научных разработок в коммерческий продукт необходима современная региональная инфраструктура, помогающая:

- научным организациям в продвижении собственных разработок на рынок, поиске заказчиков НИОКР, проведении маркетинговых (технологический маркетинг) и патентных исследований;

- производственным компаниям и малым предприятиям в формировании запросов на технологии, проведении технологического аудита, а также в выявлении коммерческого потенциала своих разработок.

Несомненно, основным инструментом создания региональной сети должна стать российская сеть трансфера технологий, как наиболее развитая сеть в России и признанная на Западе. Эта сеть обеспечивает обмен информацией между участниками процесса трансфера технологий (центрами трансфера технологий, инновационными центрами и агентствами, научными и производственными организациями), поиск венчурных инвесторов, заказчиков и субподрядчиков на новые технологии по приоритетным направлениям инновационного развития науки и техники. В свою очередь, естественным продолжением развития технологий трансфера научно-технических разработок является создание сети маркетинговых структур для профессионального продвижения инновационной, наукоемкой продукции на рынки российских регионов, ближнего и дальнего зарубежья.

Следует особо подчеркнуть, что с целью соблюдения основополагающего принципа развития сложных социально-экономических систем – принципа Уэшби – необходимо обеспечить соответствие разнообразию существующих видов инновационной деятельности разнообразие организационных форм, в рамках которых они могли бы эффективно осуществляться. Для инновационных же компаний различной формы собственности, отдельных исследователей и изобретателей необходимо создавать условия, в которых они могут комфортно создавать опытные образцы, отрабатывать новые технологии, доводить их до конкурентоспособного состояния в рамках

бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических центров, технопарков или научно-производственных комплексов. Начинающим новаторам в наибольшей мере подходят условия бизнес-инкубаторов, помогающих создать новый или развить стартовавший коммерческий проект.

Также следует заметить, что инновационно активные предприятия, научно-исследовательские и образовательные организации при лидирующем участии ведущих университетов или крупных коммерческих структур могут объединяться в технопарк, интегрируя уникальные компетенции и ресурсы на основе тесного взаимодействия на ограниченной территории для получения каждым участником дополнительных конкурентных преимуществ.

Можно утверждать, что важнейшими структурными элементами, способными обеспечить реализацию «стратегии прорыва», должны стать центры коллективного пользования и научно-производственные центры, в основе деятельности которых лежит освоение «критических» технологий.

На наш взгляд, концентрация в одном месте мощного интеллектуального потенциала соответствующего технологического направления и близких к нему отраслей науки и производства позволит ускорить процессы генерации новых знаний и прорывных технологических решений, а также привлечь к совместным разработкам ведущие высокотехнологичные компании и исследовательские организации России и развитых стран мира.

Яркими представителями передовых форм научно-производственного сотрудничества крупных и мелких предприятий и организаций, созданных на одной территории, являются высокотехнологичные кластеры. Они выполняют роль концентраторов специализированных знаний, навыков, инфраструктуры и поддерживающих отраслей в пределах ограниченной территории, способствуют увеличению производительности, распространению инноваций и формированию новых конкурентоспособных видов бизнеса. Кластер создает благоприятные условия для развития специализированных производств обслуживающего и поддерживающего характера. Крупные компании нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов и т.п., что создает емкий рынок для небольших фирм с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генератором конкурентных преимуществ.

Таким образом, стимулами формирования и развития кластеров служат экономические интересы его участников. Мультипликативный эффект от их деятельности имеет место как на уровне отдельных его участников (внутренний эффект), так и экономики региона (внешний эффект).

На сегодняшний день, наибольшие успехи демонстрируют инновационные кластеры с высокой степенью участия научных центров и университетских коллективов, с высокой долей инновационной продукции, выпускающие товары с долгосрочными конкурентными преимуществами за счет использования результатов научных исследований, осуществляющие подготовку высококвалифицированных кадров в своих интересах.

Принимая во внимание специфику такого объекта управления как инновационная деятельность, ключевыми условиями успеха для инновационных кластеров являются:

1) концентрация «критической массы» образовательных учреждений, исследовательских лабораторий, венчурных фирм и профессиональных кадров, благодаря чему возникает эффект массового воспроизводства знаний и снижения рисков и издержек на НИОКР вследствие неформального обращения знаний и опыта между разработчиками, а также междисциплинарного взаимодействия;

2) наличие в регионе предприятий-потребителей инноваций. Территориальная близость производителей и потребителей инноваций позволяет наладить и интенсифицировать процесс обмена информацией об имеющихся инновациях и потребностях в разработках, также она позволяет ускорить процесс адаптации разработок (как собственных, так и импортируемых) под платежеспособный спрос и наладить экспорт технологий из региона;

3) эффективная система воспроизводства и переподготовки кадрового потенциала. Создание системы целенаправленной подготовки студентов и специалистов по приоритетным направлениям технологического развития позволяет решить проблемы омоложения научных кадров и коммерциализации научно-технических разработок;

4) инновационная инфраструктура. Совместное использование общего технологического и технического оборудования, а также нематериальных ресурсов – важный элемент развития кластеров, позволяющий снизить затраты на разработку и продвижение инноваций [3, с. 61-62].

Одной из основных задач развития инновационной деятельности в Южном федеральном округе и Северо-Кавказском федеральном округе

является содействие насыщению региональной экономики материальным производством, опирающимся на передовые иностранные и отечественные технологии. Первоочередной задачей научно-технического и образовательного сегментов региональной инновационной системы будет освоение данных технологий для обеспечения их сопровождения, обслуживания и развития. Также следует отметить, что не менее важна по значимости задача использования актуальных разработок региональной науки в реальном секторе экономики области для увеличения объемов реализации, полученной с их помощью инновационной продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности.

Несомненно, в регулировании рынка труда существенный вклад вносят и учебные заведения, выполняя и другие задачи. Одной из основных форм привлечения специалистов и квалифицированных рабочих является заключение предприятием договоров с соответствующими учебными заведениями, причем заказ нередко бывает персональным, т.е. на конкретных людей, отобранных кадровыми службами, с указаниями необходимых изменений в содержании подготовки специалистов и рабочих в соответствии со спецификой их будущей работы. За рубежом предприятия часто устанавливают контакты с вузовскими отделами трудоустройства, имеющими к тому же связи с региональной службой занятости, свои банки данных о выпускниках и потребностях в кадрах. В составе такого отдела, кроме сектора, ответственного за связи с предприятиями и организациями, с региональной службой занятости, есть юридическая служба, сектор маркетинговых исследований, сектор консалтинга, диагностики и профориентации. К сожалению, во многих отечественных вузах подобной структуры пока нет, что усложняет процедуру отбора подходящих кадров.

В последнее время наметилась тенденция к расширению такого рода услуги, как подготовка кадров и повышение их квалификации на договорной основе с предприятиями изготовителями новой техники, с тем, что бы обеспечить опережающую подготовку рабочих и специалистов к внедрению на предприятии новой техники и технологии.

Кроме того, большую помощь в подборе кадров могут оказать контракты (договоры) с частными фирмами, занимающимися подбором кадров на хоздоговорной основе, консультированием предприятий и организаций по вопросам найма и другим вопросам, связанным с

подбором и оценкой кадров непосредственно на предприятии. Преимущества этого пути состоят в следующем:

- подбор кадров специалистами своего дела, владеющими необходимой методикой;

- отбор из большого числа лиц (в картотеке желающих найти работу или сменить свое рабочее место на новое, часто находится до 10 тыс. фамилий);

- возможность решить проблему путем подбора со стороны без широкой рекламы появившейся вакансии.

Преимущества пользования услугами фирм для кандидата на должность состоят в том, что он имеет возможность:

- узнать о потребности в работниках других работодателей;

- осуществить поиск альтернативных вариантов своей занятости без необходимости самостоятельного хождения по работодателям;

- обеспечить конфиденциальность поиска новой работы и др. [4, с. 88-90].

Подводя некоторые итоги рассуждения об основных направлениях технологии взаимодействия профессионального образования с рынком труда, следует отметить:

- организация мониторинга и прогнозирования развития региональных рынков труда, определение потребностей экономики в работниках определенных профессий и квалификаций, обоснование объемов и рациональной структуры их подготовки;

- определение численности различных категорий граждан, попадающих на рынок труда и нуждающихся в различных формах профессионального обучения;

- создание в регионах единой информационной базы о состоянии рынка труда, наиболее востребованных и перспективных профессиях, возможностях получения профессионального образования и трудоустройства;

- постоянное изучение и прогнозирование профессионально-образовательных потребностей молодежи, мотивов и стимулов выбора сферы будущей трудовой деятельности; налаживание социального партнерства между организациями, предприятиями и учебными заведениями по целевой подготовке и переподготовке кадров, развитию контрактной системы подготовки молодых специалистов;

- совместная деятельность служб занятости и органов образования по приведению структуры, объемов и профилей подготовки кадров в учебных заведениях в соответствии с потребностями экономики регионов;

– развитие в регионах и в каждом учебном заведении системы профессиональной ориентации молодежи, создание в учебных заведениях служб маркетинга и трудоустройства выпускников;

– многоканальное финансирование профессионального образования и переподготовки кадров за счет федерального бюджета, бюджетов субъектов федераций и средств организаций и предприятий. Реализация данного механизма взаимодействия системы профессионального образования с рынком труда позволит учебным заведениям вести адресную подготовку кадров, сбалансировать спрос и предложение рабочей силы.

Список литературы:

1. Перов Г.О. Трудовые ресурсы угледобывающего региона: особенности проблем самозанятости // Управленец № 11-12 (15-16), ноябрь-декабрь 2010. Издатель: Уральский Государственно-Экономический Университет.
2. Перов Г.О. Динамика на рынке труда угледобывающего региона и преодоление региональной депрессии // Парадигма интеграционного развития рынков труда и образовательных услуг: состояние, проблемы, перспективы: межвузовская сборная статья под общ. ред. Н. М. Тюкавкина. Самара: Из-во: «Самарский Университет», 2011.
3. Перов Г. О. Об инновационной трансформации экономики российских регионов как важнейшем факторе современного развития // Современная наука: Актуальные проблемы и пути их решения, № 1(апрель), Липецк, 2013.
4. Перов Г.О. Региональный рынок труда: Роль учебных заведений в формировании позитивных тенденций // Инновационные и познавательные технологии и методы их реализации: Материалы научно-практической конференции (11 апреля 2013г.) / Изд-во: ООО «Азов Печать», Ростов-на-Дону, 2013.

ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННО–ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Пивко И.С., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Инновационно-инвестиционные проекты в отличие от других видов проектов, которые являются относительно однородными, выступают как более сложные. Данный вид проектов из двух разнородных, не одинаковых по своему составу и природе начал. Поэтому необходимо каждое из начал рассмотреть по отдельности.

В настоящее время учеными разработаны следующие подходы к определению инновация.

Американский экономист австрийского происхождения Й. Шумпетер одним из первых в своей работе «Теория экономического развития» даёт следующее определение инновациям – это изменение, которое происходит в результате использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного типа в процессе производства, снабжения, сбыта продукции [7].

П. Друкер рассматривает инновации как особый инструмент предпринимательства, способный внести изменения в хозяйственную деятельность, и является эффективным средством получения дополнительной выгоды [1].

П.Н. Завлин определяет инновации как использование в общественной сфере результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, которые направлены на усовершенствование процесса или его результатов [2].

Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработан и утвержден методологический документ в области инноваций, который получил название «Руководство Осло» – инновацией считается «введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях» [5].

Различные авторы вкладывают различное значение в определение как инноваций, так и инвестиций. Например, российский экономист

Кузнецов Б.Т. считает, что «инвестиции это наука о состоянии и управлении реальными экономическими проектами и инструментами фондового рынка, изучающая простейшие и вместе с тем наиболее общие свойства движения материальных средств, вкладываемых в объекты различных видов деятельности человека, в результате которых создаётся доход и достигаются другие эффекты» [3].

Инновационно-инвестиционный проект – это возможность осуществить инновации, доводя их до коммерческой эффективности, обеспечивая тем самым будущую рентабельность фирмы и будущие потребности рынка.

Информационная неопределенность является одной из основных и характерных черт инновационной деятельности, которая определяет подходы к ее анализу, связана с необходимостью прогнозирования результатов в течение жизненного цикла инновационного проекта и заключается как в неточности, неполноте, погрешности исходной информации, используемой при принятии решений, так и в отсутствии уверенности в наступлении того или иного события вообще или в запланированный срок, т.е. в неопределенности последствий решений [7]. Сущность неопределенности проявляется в том, что при наличии неограниченного количества вариаций объективных условий оценка вероятности наступления каждой из этих вариаций невозможна из-за отсутствия методик оценки. Критерий выбора решений в этих обстоятельствах определяется склонностями и субъективными оценками лица, принимающего решение (ЛПР), и задача сводится к уменьшению неопределенности путем сведения ее к условиям риска.

Степень неопределенности инновационного проекта во многом определяется его стадией – она максимальна на стадии предварительной подготовки проекта и меньше на стадиях его осуществления и оценки результатов. Любой инновационный проект реализуется в результате вложения инвестиций и, тем самым, является инвестиционным проектом, и это обуславливает необходимость оценки его эффективности. Чаще всего речь идет об экономической эффективности инвестиций, но можно говорить и о других видах эффективности, например, общественной эффективности, которую далеко не всегда представляется возможным учитывать в стоимостном выражении, и неизбежна лишь качественная ее оценка.

В этой связи продуктивной является классификация инновационно-инвестиционных проектов по целевой направленности, определяемая целями, которые необходимо достичь в результате реализации проекта [4]. Положительный результат проекта означает, что у владельца

инвестиционного капитала после реализации проекта возникнет больше возможностей. Такой подход позволяет избежать противоречий, вызванных преобладанием стоимостных оценок и недостаточной проработанностью оценок по другим показателям, и предполагает классификацию проектов по единому для всех признаку приоритетно-целевой направленности. Именно с этой точки зрения участники проекта должны стремиться раскрывать его эффективность, оценивать организационный механизм реализации, сравнивать между собой альтернативные проекты и их варианты.

При этом для комплексной оценки альтернативных проектов и вариантов их реализации полезным является понятие реализуемость инвестиционного проекта – возможность достижения прогнозируемых показателей проекта с минимальными отклонениями от проектных расчетов при существующем состоянии внешней среды, в заданные сроки в условиях ограниченных ресурсов.

В настоящее время наблюдается отсутствие достаточно четких методических разработок по количественному измерению показателей неэкономической природы. Вероятно, основная причина этого – в стремлении к абсолютному измерению показателей эффективности неэкономической природы в денежном выражении. Однако возможен и другой подход к оценке инвестиционных проектов, в основе которого лежит не абсолютное измерение компонентов эффективности, а их относительное сравнение для альтернативных проектов либо вариантов реализации проекта. Разумеется, абсолютные измерения экономической эффективности должны быть сохранены, но во многих случаях относительные сравнения показателей эффективности неэкономической природы являются единственно возможными.

Таким образом, задача относительного сравнения альтернативных проектов и/или вариантов их реализации сводится к выбору управленческого решения ЛПП в рамках его полномочий, направленный на достижение приоритетных целей. Методы управления, по мере перехода от хорошо структурированных проблем к слабо структурированным и неструктурированным, основываются на все более мягких моделях, являются методами системного анализа, предполагают декомпозицию проблемы в целом на ее составные части, более доступные для решения, с последующим объединением частных решений в решение проблемы в целом.

Особенно это относится к проблемам стратегического планирования инновационного развития хозяйственных систем,

характеризующихся высокой степенью неопределенности на всех уровнях управления.

Наличие в слабо структурированных проблемах большого числа трудно или принципиально неизмеримых факторов вынуждает при сравнении эффективности управленческих решений обращаться к экспертным оценкам как комплексу логических и математико-статистических методов и процедур, направленных на получение от специалистов информации, необходимой для подготовки и выбора рациональных решений в ситуации, когда выбор, обоснование и оценка последствий решений не могут быть выполнены на основе точных расчетов.

В экспертных оценках существуют следующие проблемы: 1) подбор экспертов, 2) организация их опроса и 3) выбор рационального метода обработки полученных экспертных оценок. Надежность экспертных оценок определяется как подбором специалистов-экспертов, их информированностью в изучаемых проблемах, так и возможностью математико-статистической обработки полученной информации. Этому требованию в наиболее полной мере отвечает метод аналитических иерархий (МАИ), разработанный американским математиком Т. Саати и основанный на парных сравнениях [7]. Особенно важно следующее положение метода: качественные сравнения экспертами парной значимости элементов (субъективные суждения) могут быть преобразованы в количественные соотношения между ними, при этом они будут отражать объективную реальность.

Математическая сторона метода связана с использованием теории обратных симметрических матриц и девятибалльной шкалы сравнений, являющихся исходными предпосылками эффективности МАИ.

Многообразие задач, возникающих при анализе альтернативных инновационных проектов, обусловило необходимость создания теоретико-множественной модели, рассматривающей процесс решения задачи как многоэтапный переход от некоторого начального состояния в конечное через ряд промежуточных ситуаций. Следует особо подчеркнуть важность базовых моделей принятий решений, специфичных для различных стадий жизненного цикла инновационного проекта.

На начальных стадиях – стадии предварительной подготовки и стадии оценки целевой эффективности проекта, которые характеризуются сильной неопределенностью исходной информации, – необходим комплексный подход, когда сравнение альтернатив

производится по их выгодам, издержкам, возможностям и рискам. Это позволяет избежать ошибок, вызванных неправильным выбором направления инвестиций. При этом выбор направления инвестиций следует осуществлять по двум критериям – критерию Выгоды/Издержки (Benefits/Costs) и критерию Возможности/Риски (Opportunities/Risks). Применение первого критерия позволяет учесть при ранжировании альтернатив настоящее, применение второго критерия – будущее. Для каждой цели – оценки выгод, издержек, возможностей и рисков – строится по три базовых модели: модель прямой иерархии, модель обратной иерархии и сетевая модель. Первая модель содержит три уровня – цель (фокус) на первом уровне, критерии оценки (факторы) – на втором и сравниваемые альтернативы – на третьем. Вторая модель также трехуровневая, но при той же цели на втором уровне иерархии – альтернативы, на третьем – критерии. Третья модель – сетевая – содержит два компонента – один с критериями и другой с альтернативами. На следующей стадии жизненного цикла инновационного проекта сравниваются альтернативы реализации уже выбранного проекта, степень неопределенности значительно меньше, и на первый план выступают модели риск анализа, и здесь уже не надо создавать модели выгод, издержек и возможностей. На этой стадии также строятся три модели – прямой и обратной иерархии и сетевая модель, позволяющая учесть обратную связь между уровнями иерархических моделей [4].

Список литературы:

1. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М.: Бук Чембэр Интернешнл, 1992. 234 с.
2. Завлин П. Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. СПб.: Бизнес-пресса, 1998.
3. Кузнецов Б.Т. Инвестиции: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 679 с.
4. Покровский А.М. Сравнительная оценка инновационных проектов в условиях неопределенности исходной информации. Методология, инструментальные средства, практика: монография. М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013.
5. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание, М.: ЦИСН, 2010.
6. Шуметов В.Г., Покровский А.М. Математические и инструментальные методы поддержки принятия решений: Учебно-методическое пособие. Орел: Изд-во Орловского филиала РАНХиГС, 2012.

7. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ РАБОТНИКОВ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Реутов Н.Н., канд. социол. наук, доц.

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Современная ситуация в российской высшей школе характеризуется рядом проблем: слабая практикоориентированность образования и вузовской науки, низкая научно-исследовательская активность студентов, малая востребованность научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, слабая интеграция вузов в мировую науку, зачастую, местечковый характер исследований, формализм в решении образовательных задач. Знаменателем для этих, на первый взгляд, не рядоположенных негативных явлений выступает недостаточное развитие социального капитала работников высшей школы, его невостребованность существующей системой управления. Речь идет об отношениях, основанных на общности норм и ценностей, доверии, взаимной заинтересованности друг в друге, как с субъектами социального пространства вуза, так и с потенциальными и реальными потребителями образовательных и научно-исследовательских услуг, с коллегами из других вузов, научных коллективов.

Тема статьи предполагает в качестве своей теоретико-методологической первоосновы теорию социального капитала (Г. Беккер, П. Бурдьё, П.М. Козырева, Дж. Коулмен, Н.М. Лебедев, Р. Патнэм, В.В. Радаев, Ф. Фукуяма) [1-4], задающую понятийный аппарат исследования и его логику. В настоящее время профессиональная и социальная эффективность человека все в большей мере определяется объемом его социального капитала – совокупности ресурсов и возможностей, обусловленных его включенностью в сети отношений, принадлежностью к той или иной группе, общности, организации. В основу исследования положено представление о социальном капитале, предложенное Ф. Фукуямой, в соответствии с которым он представляет собой потенциал отношений, основанных на честности, доверии, взаимопомощи, актуализация которого приводит к социальному и экономическому эффекту [4].

В конечном итоге, социальный капитал опирается на доверие и уверенность, разделяемые в социальной группе, общности, социальной организации или институте нормы и ценности, а также на социальные

сети различного рода – совокупность неформальных межличностных связей и отношений социального субъекта, имеющих относительно устойчивый характер. Потенциал этих связей и отношений обусловлен способностью социального капитала, как и любого другого, конвертироваться в другие виды капиталов и ресурсов (экономический, культурный, финансовый, человеческий, информационный, социальный, психологический, бытовой и т.д.) (А. Алексеева, С.Ю. Барсукова, П. Бурдые, М. Грановеттер, В. Радаев, В.А. Ядов и др.).

Социальный капитал существенно удешевляет и ускоряет социально-экономические процессы (Дж. Коулмен), содействует адаптации участников сетей к динамично изменяющейся ситуации (Р.Н. Абрамов, Ю.В. Бондаренко, С.Г. Климова), обуславливает возможность социальной консолидации для решения общих проблем (Г.В. Градосельская, Л. Машезерская, Е.С. Петренко) и пр.

В настоящее время преодоление указанных проблем происходит большей частью на уровне вузовских администраций путем директив. Следствием минимизации использования социального капитала работников высшей школы стал ширящийся разрыв между управленческими структурами и научно-педагогическими работниками вуза, высокая степень формализации в исполнении решений, их низкая эффективность, амбивалентность между репутацией и формируемым имиджем вуза, индивидуализация профессиональных и социальных практик участников научно-образовательного процесса, замкнутость и закрытость их сетей отношений, что, в конечном итоге, снижает модернизационный потенциал высшей школы.

Очевидная недостаточность «верхового» способа решения указанных проблем требует привлечения «низовых» ресурсов, одним из которых и является социальный капитал работников высшей школы. В то же время, ее работникам в подавляющем большинстве либо свойственны патерналистские установки относительно ответственности за процессы, происходящие в вузе и за его пределами, минимизация использования социальных связей и отношений, либо такая активность носит узко утилитарный характер, что обуславливает формирование социального капитала «закрытого» типа, препятствующего широкой циркуляции идей, ценностей, практик взаимопомощи.

С другой стороны, и в вузовских администрациях не декларируется задача развития социального капитала работников как «мягкого» метода управления. Следует отметить, что в отечественном научном дискурсе практически отсутствуют исследования социального капитала в контексте высшей школы. Потому, актуальность данной темы

обусловлена важностью привлечения внимания научного сообщества и системы управления высшей школы к проблеме формирования и эффективного использования социального капитала работников вузов в процессах модернизации высшего образования, необходимостью исследования его специфики и механизмов его развития.

Управление социальным капиталом есть процесс сознательного, целенаправленного воздействия определенных субъектов (менеджеров, креативных лидеров, различных сообществ) на формирование и развитие социально-экономических взаимодействий созидательного типа. Управление социальным капиталом – это, прежде всего, производство и использование знаний о том, как создавать и актуализировать требуемые социально-экономические взаимодействия.

Целенаправленная деятельность вуза по стимулированию и обеспечению условий для наращивания социального капитала своих работников и его инклюзии в организационное развитие предполагает получение ряда позитивных социальных и экономических эффектов в виде улучшения социального самочувствия работников, формирования позитивного имиджа вуза, увеличения гармонизации, с одной стороны, целей, ценностей и действий администрации вуза с научно-педагогическими работниками, с другой, деятельности вуза и требований внешней среды.

Ключевыми факторами формирования социального капитала являются социальное доверие и социальные сети, которые выступают императивом использования в качестве теоретико-методологической базы соответствующих подходов. Социальные сети, используя для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций, выступают объективированной структурной основой социального капитала (С. Бюссе, Дж. Коулмен, В.В. Радаев), в большой мере задается вектор институционального развития.

Социальные сети играют большую роль в формировании общественного мнения (М.А. Будуридес), осуществляют функцию социальной поддержки (С.Ю. Барсукова); в них реализуется взаимный процесс координации смыслов, дефиниций между различными социальными субъектами (С.В. Патрушев). Возрастание роли сетевых коммуникаций, в том числе неинституциональных обменов и неформальных солидарностей, актуализирует сети как социальную реальность. Этим обуславливается потенциал сетевого анализа в диагностике эффективности организации (В.Г. Градосельская), к каковым и относится вуз.

Изучение социальных сетей невозможно также вне контекста социального доверия (Е.С. Алексеенкова, А.О. Епанчинцев, А.С. Кузьмин, А.Н. Красилова, В.Д. Нечаев, В.М. Сергеев). В нашем исследовании оно определяется как уверенность в надежности некоторой личности или системы относительно определенного комплекса последствий или событий. Методология его исследования обоснована в работах Э. Гидденса, Н. Лумана, А. Селигмена, Ф. Фукуямы, П. Штомпки, а также отечественных исследователей, таких как А.А. Алексеева, П.М. Козырева. Социальное доверие представляет собой феномен, пронизывающий все уровни общественного взаимодействия – от ближайшего окружения индивида до общественных организаций и властных структур (Е.С. Петренко, Г.В. Градосельская). В рамках нашего исследования феномен социального доверия исследуется в двух измерениях – «горизонтальном» (внутри сетей отношений научно-педагогических работников между собой, с представителями внешней по отношению к вузу среды – потенциальными и реальными заказчиками образовательных и научно-исследовательских услуг, партнерами и коллегами других вузов, научно-исследовательских коллективов, организаций) и «вертикальном» – в отношении вузовской администрации, и, возможно, студентов. В контексте формального взаимодействия с официальными лицами и структурами будет использоваться понятие «уверенность», применение которого в данном случае, по мнению Н. Лумана, более адекватно.

При этом, в «вертикальном» срезе выделяется институциональное и межличностное доверие – к структуре в целом и к конкретным ее представителям.

Обобщающим в исследовании выступает системный подход, что обуславливается системной природой вуза как социальной организации. Это подразумевает, во-первых, необходимость исследования внешней и внутренней среды вуза. При этом, внутренняя среда рассматривается как совокупности его подсистем: структурная, процессуальная, ресурсная и социокультурная. Элементами структурной подсистемы вуза выступают социальные субъекты разной природы (управляемая и управляющая подсистемы – индивиды, группы, структуры), взаимодействие между которыми обуславливает целостность вуза как системы, задает специфику его функционирования и развития. Подсистема процессов в контексте исследования социального капитала подразумевает практики взаимопомощи и характеристики реципрокности «горизонтальных» и «вертикальных» отношений,

основанных на взаимовыгодности и доверии. При этом в качестве ресурсной подсистемы выступают производные социального капитала, результат его конвертации в другие виды капиталов и ресурсов, обеспечивающих индивидуальное и организационное развитие. Социокультурная подсистема выступает в виде норм, в первую очередь, доверия, обеспечивающих устойчивость взаимодействия между социальными акторами, представляющие собой составляющие социального капитала. Внешняя среда вуза, в рамках исследования социального капитала работников высшей школы, предстает как совокупность социальных субъектов – потенциальных и реальных потребителей образовательных и научных услуг вуза, а также коллег и партнеров из других научных и образовательных учреждений. В конечном итоге, характеристики внешней среды (в данном случае, обуславливающие «внешний» социальный капитал) влияют на вектор развития высшей школы, создавая запрос на предоставляемые ей услуги и ресурсы, обусловленные включенностью акторов в сети отношений с заинтересованными субъектами.

Таким образом, социальный капитал работников вуза выступает как результат, во-первых, их взаимодействия между собой и с другими субъектами социального пространства вуза, обеспечивающего процессы саморегуляции, взаимопомощи и взаиморазвития, во-вторых, с людьми, социальными группами и организациями внешней среды, задающими, помимо указанного, требования к вузу и направления его развития. Во всей своей совокупности это обеспечивает обогащение возможностей каждого конкретного участника такого взаимодействия, возможностей вуза и адекватности последнего «вызовам времени».

Список литературы:

1. Бурдые П. Формы капитала / пер. с англ. М.С. Добряковой; Бурдые П. Различение: социальная критика суждения (фрагменты книги) / пер. с фр. О.И. Кирчик // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004. 680 с.
2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.
3. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. №2. С. 5–16.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

ФОРМИРОВАНИЕ НЕЛИНЕЙНОГО ХАРАКТЕРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

Решетило В.П., д-р экон. наук, проф.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова,*

Мищенко Н.С., канд. экон. наук, доц.

*Харьковский национальный университет
строительства и архитектуры*

Последний финансово-экономический кризис, последствия которого все еще испытывает как мировая, так и отечественная экономика, вызвал глубокую экономическую дискуссию о месте и роли государства, а также о формах и методах проводимой им экономической политики [1-3]. Как показывает практика, сложившаяся в постсоветских государствах линейная модель государственной экономической политики не способна обеспечить достижения стоящих перед экономикой страны целей. Низкая отдача от проводимой экономической политики доказывает необходимость освоения *нелинейных методов государственного регулирования*, суть которых состоит в том, что они должны быть ориентированы на внутренние механизмы эволюции и самоорганизации сложной системы. Главная особенность нелинейного управления состоит в том, чтобы не строить усилиями государства новую экономическую систему, а создавать условия для того, чтобы она строилась сама. В этом случае крайне важно, чтобы действия государства по отношению к социально-экономическим системам, пребывающим в неустойчивом неравновесном состоянии, были основаны на понимании характера происходящих здесь процессов с учетом степени их спонтанности и возможности альтернативных направлений развития системы в точках бифуркации. Важно также осознавать, что в ряде случаев некоторые процессы могут быть просто не управляемыми.

В настоящее время экономическая политика государства в трансформирующихся системах строится с допущением вероятностных и нелинейных связей только на низовом уровне, сохраняя причинно-следственную обусловленность на макроуровне. Это выражается в жестких финансовых рамках бюджета, факторном подходе к прогнозированию налоговой базы, жесткому давлению власти, монологической структуре управления вместо диалогической. Поэтому

цель данной статьи состоит в том, чтобы обосновать бифуркационный характер экономической политики государства в переходных системах, выявить возможности применения нелинейных методов управления трансформирующимися экономиками в условиях нарастания особых факторов их неопределенности.

Синергетический подход к роли государства в переходных системах представляет этот процесс как неравновесную динамику, сочетающую в себе механизмы организации и самоорганизации. К сожалению, в переходных системах все еще остается только один главный управляющий макросубъект – государство, которому противостоит рынок как субъект управления, и по отношению к которому управление есть насилие. От зажатого в тиски рынка нельзя ожидать самоорганизации, а значит, и экономического роста, питаемого традиционными для конкурентного рынка источниками развития. В переходных системах *государство должно осваивать принципиально иной принцип управления – управления как диалога*, и управлять не объектами, а взаимодействием субъектов разного уровня. Это также означает, что изменяться должны не только принципы взаимодействия государства и рынка, но измениться должно и само государство, поскольку при существующей модели государства оно способно преимущественно к насилию, а не к взаимодействию. Сложность проведения государством экономической политики в переходных системах связана и с отсутствием здесь целого ряда необходимых институтов и их динамических взаимодействий. Особое влияние на экономическую политику государства в переходных системах оказывает также постоянное воспроизведение в переходных системах состояния неопределенности. Как известно, неопределенность – это особая категория, отмеченная превращением многообразия возможностей в действительность, взаимодействием между свойствами и состояниями явлений, отсутствием резких граней между ними. В то же время определенность – это категория, отмечающая относительную независимость свойств и состояний объектов, проявление необходимости через однозначные переходы возможности в действительность. Важно также обратить внимание на то, что указанные взаимосвязанные понятия "не возвышаются" друг над другом, а находятся в отношении координации. Их соотношение быть и движением от определенности одного состояния – через "снятие" неопределенности – в другое состояние определенности или даже в другую определенность. Данный контекст соотношения определенности и неопределенности довольно часто используется в стратегии и тактике

государственного управления в трансформационных экономиках. Происходит формирование двух методологий управления. *Первая* – это методология скрытой определенности, или скрывааемых замыслов. Здесь как бы «двойная бухгалтерия»: определенность целей, позиций для себя и неопределенность для всего остального населения. *Вторая* – это методология открытости, определенности, когда «процесс уже пошел» и он необратим. Исходя из этого, можно заметить методологическую и мировоззренческую значимость понятия «открытости» для уточнения отношения определенности – неопределенности в условиях управления отечественной экономикой. Это «определенность для себя» через «неопределенность для других» к еще лучшей определенности своего положения; а для народа другая формула: «определенность призывов и лозунгов» – «неопределенность в стратегии и тактике» – «определенность в ухудшении положения народа и страны». Выход из ситуации – это «снятие» неопределенности через получение всей необходимой информации всеми сторонами.

Характеризуя соотношение определенности и неопределенности, следует также отметить, что одним из аспектов их соотношения является их связь в ситуации выбора. Если государство располагает поливариантностью своих решений, то всегда существует неопределенность в выборе необходимого подхода. И указанная неопределенность все более возрастает при увеличении числа элементов множества. При анализе макроэкономической политики государства важно видеть и наиболее важные источники неопределенности, которые в значительной степени снижают ее эффективность в переходных системах. Во-первых, это постоянное и волнообразное превышение динамики прямых и портфельных инвестиций над динамикой основного капитала. Институциональная система западных рынков (банков, финансовых структур, инфраструктуры рынков) регламентирует этот отрыв в границах 0,5 – 2 значения коэффициента Тобина, создавая маятник приоритетов от примата массовых фондовых рынков к примату банковской системы и обратно. В Украине коэффициент Тобина выведен за эту оптимальную границу искусственно, просто тем, что в начале реформ в рыночный оборот не были включены в большей своей части накопленные при социализме основные производственные фонды.

Во-вторых, источником особого рода неопределенности в Украине является превышение сбережений (причем скрытых, выведенных за пределы банковского сектора) над инвестициями, что и приводит к формированию экономики доходов, и уменьшает эффективность экономической политики государства. В развитых странах мира,

наоборот, источником неопределенности является превышение темпов роста прямых инвестиций над динамикой сбережений, поскольку нарастание такого превышения чревато перегревом рынка портфельных инвестиций, что может привести к финансовому кризису. Механизмом блокировки этого процесса выступает процентная ставка, на которую может влиять государство в процессе проведения монетарной политики, однако в Украине такой механизм не работает. *Третий фактор* неопределенности экономической политики государства лежит в сфере взаимодействий динамики национального дохода, доходов населения и процентной ставки. В развитой рыночной экономике приросты национального дохода и темпы роста доходов населения, как правило, близки. Институциональная база этой тенденции складывается в ходе участия обеих величин в оборотах денежного капитала. Благодаря этому участию обеспечивается восприимчивость всех компонентов экономического роста к регулируемому воздействию процента. В отечественной экономике это соотношение не наблюдается в силу значительного вмешательства в процесс распределения национального дохода бюджетной политики государства. *В-четвертых*, в стране сложилась ситуация, когда при острой нехватке как инвестиционных, так и финансовых ресурсов, возникает избыток доходов, которые экономика не воспринимает, или не усваивает, доказательством чего является массовый вывоз капитала. *В-пятых*, в Украине отсутствуют необходимые трансмиссионные механизмы, которые связывали бы между собой увеличение коэффициента монетизации экономики и другие монетарные переменные, активно влияющие на ход экономического развития.

Переходной тип неопределенности постсоветских систем обладает мультиплицирующим эффектом, который разрушительно действуют на целостность национального рынка. В этих условиях государство стремится все больше вмешиваться в происходящие процессы, что сдерживает не только экономический рост, но и формирование рыночных механизмов самоорганизации. Нарастание переходной неопределенности в силу действия рассмотренных выше источников, ставит в сложное положение целый ряд институтов, на базе которых проводится экономическая политика государства. Кроме того, следует учитывать, что процесс принятия решений со стороны государственных органов управления носит бифуркационный характер, и зависит от соотношения как объективных причин, так и случайного воздействия непредвиденных обстоятельств, не учтенных заранее факторов. Окончательное решение государства может зависеть и от состояния

экономики страны, и от влияния господствующих экономических концепций, и от воздействия преобладающих в обществе настроений, и от соотношения сил различных групп, представляющих интересы бизнеса, и от требований международных организаций и кредиторов правительства, и от состояния мировой экономики в целом. Проведение экономической политики затруднено в переходных системах и тем, что здесь отсутствуют типичные реакции экономических агентов на действия правительства. Поэтому в переходных системах, где огромную роль играет непредвиденность и случайность происходящих процессов, роль твердых правил государственного регулирования экономики весьма ограничена. Здесь скорее более оправдано такое поведение, когда никакие твердые правила не могут служить ограничением для действий правительства. Последние должны носить творческий характер, учитывать реалии существующей системы, и искать те особые резонансные зоны, те параметры порядка, воздействия на которые позволят быстро и эффективно перевести систему в нужное состояние.

Таким образом, государственное регулирование экономики в переходных системах происходит в ситуации усиления степени непрогнозируемости, неопределенности и нелинейности их развития. Институциональные преобразования в таких системах не только не увеличивают степень их определенности, но и служат основой формирования новой неопределенности. Поэтому в оценке и выборе курса правительства всякий раз необходимо отталкиваться от особенностей самой экономики как сложной системы, проходящей через определенные этапы в своем развитии. Политика, проводимая государством должна проводиться только в диалоговом режиме, с учетом того, как то или иное решение государства скажется на системе взаимодействий экономического и институционального потенциалов, какой синергетический эффект будут иметь принимаемые решения, как они отразится на механизмах рыночной самоорганизации экономической и институциональной систем.

Список литературы:

1. Геєць В. Реалії і оцінки ролі держави в ринковій трансформації економіки України. К.: Українські пропілеї, 2011. 345 с.
2. Мау В. Между модернизацией и застоём: экономическая политика 2012 года // Вопросы экономики. 2013. № 2. С. 4–23.
3. Радыгин А., Энтов Н. «Провалы государства» – теория и политика. Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 4 – 23.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ

Скрипина А.А., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Современное общество вошло в новую стадию своего развития. Все больше наблюдается дисбаланс в мировой экономике. Потребности человечества растут, а природные ресурсы сокращаются. Постиндустриальная модель общества уже не в состоянии эффективно обеспечивать функционирование экономических систем. С развитием НТП появляются новые факторы и критерии, не учитывать которые уже невозможно: это новые технологии и средства передачи и обработки информации. Появляется новая модель – информационное общество.

В настоящее время существует несколько определений информационного общества. Одно из них, наиболее сжатое, но достаточно емкое, принадлежит профессору А.И. Ракилову: «Информационное общество характеризуется тем, что в нем главным продуктом производства являются знания» [1, с. 115].

К отличительным чертам информационного общества относятся следующие [3, с. 251]:

- каждый член этого общества в любое время суток и в любой точке страны имеет доступ к нужной ему информации;
- общество способно обеспечить каждого члена информационными технологиями (как компьютерами, так и средствами связи);
- общество само способно производить всю необходимую для его жизнедеятельности информацию;
- обеспечен приоритет информации по сравнению с другими ресурсами;
- главной формой развития станет информационная экономика;
- информационная технология приобретет глобальный характер, охватывая все сферы социальной деятельности человека.

Новые системы и технологии внедряются не только экономическую и производственную сферу, но также войдут в повседневную жизнь людей. В связи с этим возможны следующие негативные тенденции недостатки [3, с. 251]:

- все большее влияние на общество средств массовой информации;
- информационные технологии могут разрушить частную жизнь людей и организаций;

- проблема отбора качественной и достоверной информации;
- многим людям будет трудно адаптироваться к среде информационного общества. Существует опасность разрыва между «информационной элитой» (людьми, занимающимися разработкой информационных технологий) и потребителями.

Чтобы снизить возможный вред, необходимо определить закономерности формирования информационного общества и выработать механизмы управления информационными преобразованиями в жизни общества.

Формирование информационного общества происходит в передовых странах на наших глазах в результате сложного социотехнического процесса – глобальной информатизации.

Информатизация – организационный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов [4].

Следует особо остановиться на социально-экономических аспектах формирования информационного общества. Во второй половине XX века начался беспрецедентный и ускоряющийся рост объемов информации в обществе, который получил название «информационного взрыва». Именно он стал одним из признаков перехода нашей цивилизации на новый этап развития. С этого момента можно говорить о начале новой, информационной эры развития человечества.

В создавшихся условиях способности тех или иных стран мирового сообщества к производству, накоплению и использованию знаний является определяющей при оценке перспектив и возможностей дальнейшего развития. Соответственно эти возможности не одинаковы для различных государств. Исходя из этого, следует выделить четыре группы стран [2, с. 147]:

- страны, которые производят только сырье, продовольствие и товары народного потребления по иностранным лицензиям;
- страны, производящие техническую продукцию по иностранным лицензиям частично-оригинальные технологии;
- страны, производящие оригинальные технологии (Япония, Южная Корея);
- страны, производящие не только новые технологии, но и новые знания.

Ближе всех на пути к информационному обществу стоят страны с развитой информационной индустрией, к числу которых следует отнести США, Японию, Англию, Германию, страны Западной Европы. В этих странах уже давно одним из важнейших направлений государственной политики является деятельность, связанная с инвестициями в информационную индустрию, в развитие компьютерных систем и телекоммуникаций и поддержкой инноваций в этих отраслях.

Таким образом, процесс формирования информационного общества, основанный на широкомасштабном использовании информации и научных знаний, осуществляется в мире неравномерно.

Процесс перехода от постиндустриального к информационному обществу имеет революционные последствия для развития человечества, так как формируется новый производственный и жизненный уклад, и новая система духовных ценностей. Однако осуществляется он не скачкообразно, а эволюционным путем. Информационная цивилизация формируется и вызревает внутри постиндустриального общества, постепенно заменяя его во всех сферах человеческой деятельности.

Что же может служить критерием, количественным показателем перехода той или иной страны в стадию формирования информационного общества? Сегодня можно выделить три таких показателя [1, с.172]:

1) экономический критерий, характеризующий долю ВВП, который создается в информационной отрасли. Если эта доля более 50 %, то можно считать, что в данной стране начался переход к информационному обществу;

2) социальный критерий, количественным выражением которого может служить, например, доля населения, занятая в сфере производства информационных продуктов, средств информации и оказания информационных услуг;

3) технологический критерий, определяющий уровень развития информационного потенциала общества в части его информационной техносферы.

К сегодняшнему дню во многих передовых странах принята Концепция перехода к устойчивому развитию. Под устойчивым развитием понимается форма взаимодействия общества и природы, которая ставит две главные цели: сохранение биосферы и выживание и развитие человеческого рода.

Переход к устойчивому развитию должен обеспечить сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды, а также поддержку природоресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей.

Одним из ключевых моментов перехода к устойчивому развитию является широкомасштабная информатизация общества и становление постиндустриального информационного общества. Следует отметить, что становление информационного общества тесно связано с экологическими факторами, так как структура экономики станет менее природоёмкой, а само это общество вместо вещественно-энергетических ресурсов выдвигает на приоритетное место информационные ресурсы.

В рамках концепции перехода на путь устойчивого развития процесс информатизации общества как тенденция мирового развития приобретает новые функции. Эти функции в первую очередь связаны с решением глобальных и региональных проблем [2, с. 213]:

- энерго- и ресурсосберегающего развития экономики,
- экологической и демографической проблем,
- проблемы образования,
- информационной безопасности и т.п.

В настоящее время решение этих проблем целиком и полностью становится задачей самого государства. И здесь решающими факторами являются уровень его развития, интеграции и кооперации с другими государствами, внутренняя политика и осуществляемые программы. В связи с этим можно сделать вывод, что полное и сбалансированное решение этих проблем невозможно. Переход на модель устойчивого развития предоставит возможность более эффективного решения, так как выведет эти проблемы на международный уровень, и даст возможность скоординировать действия стран по их преодолению.

Существенным преимуществом перехода на модель устойчивого развития является то, что этот процесс является управляемым. Как и любой процесс управления, он должен быть, прежде всего, обеспечен необходимой информацией. Полная, своевременная и достоверная информация нужна на каждом этапе реализации модели устойчивого развития. Такая информация не может быть получена без применения самых современных средств информатики и вычислительной техники. Еще одной положительной чертой перехода на модель устойчивого развития является возможность широкомасштабного компьютерного моделирования различных объектов, процессов и явлений.

Практическим средством такого моделирования является вычислительный эксперимент, который позволяет не только изучать объекты и процессы, но и с высокой степенью точности предсказывать их поведение, осуществлять прогнозирование событий.

В настоящее время происходит переосмысление общечеловеческих целей и ценностей в связи с принятой мировым сообществом стратегией перехода на модель устойчивого развития и общей тенденцией к становлению информационного общества. Соответственно возникают новые проблемы и подходы во всех областях человеческой деятельности. Вполне возможно, что этот процесс приведет к третьей цивилизационной революции, в ходе совершения которой появится качественно новая, ноосферная цивилизация, первой стадией которой станет информационное общество.

Список литературы:

1. Гулин В.Н. Информационный менеджмент. Информационные технологии, обеспечивающие управление информационными ресурсами. М.: Современная школа, 2008.
2. Попов В.Н. Информационные технологии в сфере управления. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2008.
3. Соколова И.В. Социальная информатика. М., 2003.
4. Федеральный закон Об информации, информационных технологиях и о защите информации // Российская газета, 29 июля 2006 г.

ИНДИКАТОРЫ КРИЗИСА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Слабинская И.А., д-р экон. наук, проф.,
Бендерская О.Б., канд. экон. наук, доц.**

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

При использовании финансового анализа для выявления проблем в системе финансов предприятия, в первую очередь, нужно использовать показатели, которые нашли отражение в законодательных и нормативных документах и применяются в хозяйственном праве.

Пожалуй, самый важный из таких аналитических показателей – чистые активы. Большинство предприятий существует в форме обществ с ограниченной ответственностью или акционерных обществ, поэтому здесь мы обсуждаем положения законодательства о чистых активах хозяйственных обществ.

Чистые активы – индикатор финансового состояния [6, с. 177]. Если чистые активы общества становятся меньше величины его уставного капитала, это означает тяжелое финансовое состояние, отсутствие финансовой устойчивости предприятия [7]. Несоблюдение предприятием законодательно установленных требований к величине чистых активов накладывает ограничения на его деятельность и создает угрозу его существованию.

1. Если чистые активы общества оказываются меньше его уставного капитала по окончании финансового года, следующего за вторым, и каждого последующего финансового года, то в течение 6 месяцев общество должно принять решение или об уменьшении уставного капитала до величины, не превышающей величины чистых активов, или о своей ликвидации [2, п. 6 ст. 35; 2, п. 4 ст. 30]. Третьего законом не дано.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года чистые активы акционерного общества оказываются меньше минимального уставного капитала, установленного для такого общества (а это 1000 минимальных размеров оплаты труда на дату регистрации общества для открытых и 100 минимальных размеров оплаты труда – для закрытых акционерных обществ [2, ст. 26]), то в течение 6 месяцев общество обязано принять решение о своей ликвидации [2, п. 11 ст. 35]. У обществ с ограниченной ответственностью, у которых уставный капитал не должен быть меньше 10 тысяч рублей [3, п. 1 ст. 14],

снижение величины чистых активов ниже этого уровня также приводит к обязанности принять решение о ликвидации, поскольку Закон не разрешает уменьшать уставный капитал до размера меньше минимального [3, п. 1 ст. 20].

Таким образом, угроза ликвидации предприятия в описанных случаях очень велика. Конечно, общество в попытке сохраниться может игнорировать требование законодательства о ликвидации, но его могут принудить это сделать. Гражданский кодекс РФ предусматривает возможность ликвидации общества по решению суда в случае неоднократных или грубых нарушений закона или иных правовых актов [1, п. 2, 3 ст. 61]. Требование о ликвидации юридического лица может быть предъявлено в суд государственным органом или органом местного самоуправления. Важно отметить, что Постановлением Конституционного Суда РФ от 18.07.2003 г. № 14-П положения пунктов 2 и 3 статьи 61 ГК РФ признаны не противоречащими Конституции РФ, а значит, активно используются в судебной практике.

2. Недостаточная величина чистых активов накладывает ограничения на принятие акционерным обществом решения о выплате дивидендов и на их выплату. Это происходит, если величина чистых активов на дату принятия решения (на дату выплаты дивидендов) меньше суммы уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций или станет меньше в результате принятия такого решения (в результате выплаты дивидендов) [2, ст. 43]. Если у общества есть размещенные привилегированные акции, размер дивидендов по которым определен уставом, то невыплата дивидендов по таким акциям приводит к возникновению права голоса по всем вопросам компетенции собрания акционеров у владельцев этих акций [2, п. 5 ст. 32]. Эти недовольные акционеры, если их акции составляют не менее 10 % голосующих акций, могут требовать созыва внеочередного собрания акционеров и предлагать его повестку дня [2, п. 1 ст. 55], например, с вопросом о переизбрании совета директоров общества или с другими решениями, подрывающими существующее в обществе положение дел. Если совет директоров примет решение об отказе в созыве собрания, акционеры имеют право обращаться в суд, который может понудить общество провести собрание [2, п. 8 ст. 55].

3. Дополнительная к угрозе, описанной в п. 1 настоящей статьи, угроза экономической безопасности предприятия возникает при снижении величины чистых активов акционерного общества ниже размера его уставного капитала более чем на 25 % от действий его

кредиторов. В данной ситуации кредиторы, чьи права, требования возникли до опубликования обществом уведомления о снижении стоимости чистых активов общества, не позднее 30 дней с даты последнего опубликования такого уведомления вправе потребовать от общества досрочного исполнения обязательств перед ними, а при невозможности досрочного исполнения – прекращения обязательств и возмещения связанных с этим убытков [2, п. 9 ст. 35]. Использование кредиторами этого права, безусловно, усугубит и без того тяжелое финансовое положение предприятия.

Заметим, что информацию о размере чистых активов общества обязаны предоставлять любым заинтересованным лицам. Более того, любое заинтересованное лицо может самостоятельно его рассчитать по бухгалтерскому балансу общества [5], который общедоступен на портале гос. услуг, на сайте Федеральной службы статистики РФ, на лентах новостей, где обязаны раскрывать свою отчетность эмитенты ценных бумаг, и т. д. Правда, расчет по данным баланса в случае, если в обществе имеется задолженность учредителей в уставный капитал, будет приблизительным, поскольку в балансе эти данные не выделяются, но это дела не меняет.

Итак, снижение чистых активов до недопустимого уровня создает следующие угрозы:

- 1) угроза усугубления финансового кризиса из-за досрочного исполнения или прекращения требований кредиторов;
- 2) угроза акционерного кризиса вплоть до смены руководства;
- 3) угроза вынужденной или принудительной ликвидации предприятия.

Соответственно, размер чистых активов должен быть объектом постоянного контроля в системе управления финансами предприятия. Предлагаем использовать для этого следующие коэффициенты:

$$K = \frac{ЧА}{УК + Р\Phi + ПривА^{ликв}} ; \quad (1)$$

$$K = \frac{ЧА}{УК} ; \quad (2)$$

$$K = \frac{ЧА}{0,75УК} ; \quad (3)$$

$$K = \frac{ЧА}{УК^{\min}} . \quad (4)$$

Здесь $ЧА$ – чистые активы; $УК$ – фактический уставный капитал; $УК^{\min}$ – минимальный размер уставного капитала, установленный для данного общества; $РФ$ – резервный фонд; $ПривА^{ликв}$ – превышение над номинальной стоимостью ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций. Если значения показателей (1)–(4) становятся меньше 1, это означает наступление угрожающих ситуаций. Однако мероприятия по предотвращению угроз должны начинаться еще до этого, когда значения показателей больше 1, но наблюдается их снижение до значений, близких к 1.

Еще одним индикатором возможного финансового кризиса является величина просроченных обязательств предприятия. Согласно Закону «О несостоятельности (банкротстве)», арбитражный суд возбуждает производство по делу о банкротстве организации-должника, если имеются следующие признаки: денежные обязательства и/или обязательные платежи не исполнены должником в течение 3 месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, и их сумма в совокупности составляет 100 тыс. руб. [4, п. 2 ст. 3; п. 2 ст. 6]. Наличие таких обязательств чревато не просто возбуждением дела о банкротстве предприятия, но и переходом контроля над ним к новым собственникам или даже ликвидацией. В российской практике такие прецеденты имели место и происходили по следующему сценарию: после возникновения долга предприятия перед кредитором тот исчезал; перечислить ему долг в установленный срок не удавалось из-за того, что реквизиты для перечисления были указаны неверно; на предприятии о кредиторе благополучно забывали; по истечении 3 месяцев как гром среди ясного неба приходило известие о том, что кредитором подано заявление в суд о признании предприятия банкротом, и это заявление судом принято; кредитором предлагалась своя кандидатура внешнего управляющего, и она также судом принималась; дальше – дело техники (можно увеличить уставный капитал за счет взносов третьих лиц так, чтобы к ним перешел контроль над обществом; осуществить продажу предприятия и т. д.) [8].

Чтобы защитить предприятие от таких угроз, на нем должен быть налажен оперативный контроль просроченных денежных обязательств и/или обязательных платежей. Аналитическим индикатором наступления угрожающей ситуации является простое условие:

$$\text{Просроченные на 3 мес. обязательства} \geq 100\,000 \text{ руб.} \quad (5)$$

Особенно хочется отметить, что выполнение нормативов коэффициентов ликвидности, которые чаще всего используются для

оценки платежеспособности предприятий, или соблюдение условий ликвидности баланса, никоим образом не страхует от наступления условия (5), поэтому проверка условия (5) должна проводиться при внутреннем анализе наряду с теми методиками и показателями, которые используются на предприятии для анализа собственной платежеспособности.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ (часть I), № 51-ФЗ от 30.11.94 г. (ред. от 02.13.13 г.).
2. Федеральный закон «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.95 г. (ред. от 28.12.13 г.).
3. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08.02.98 г. (ред. от 29.12.12 г.).
4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.02 г. (ред. от 12.03.14 г.).
5. Приказ МФ РФ № 10н, ФКЦБ РФ № 03-6/пз «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ» от 29.01.03 г.
6. Бендерская О.Б., Слабинская И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности на предприятии промышленности строительных материалов. Белгород: изд-во БГТУ им. Шухова, 2011. 452 с.
7. Кравченко Л.Н. Подходы к определению сущности финансовой устойчивости, ее виды и формы проявления // Белгородский экономический вестник. 2013. № 4. С. 84-91.
8. Кравченко Л.Н., Слабинская И.А. Учет и анализ банкротств. Белгород: изд-во БГТУ им. Шухова, 2010. 305 с.
9. Слабинский Д.В. Экономическая природа, содержание и виды корпоративного мошенничества как объект учетно-аналитического обеспечения корпоративного менеджмента // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2013. № 5. С. 135–140.
10. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2011. № 1. С. 95–99.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ И ИСТОЧНИКОВ ПОВЫШЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Тимофеева С.Б., ст. преподаватель

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова*

Понятие «региональная конкурентоспособность» стало объектом экономического анализа с 90-х гг. XX века. Оно стоит в одном ряду с такими понятиями, как устойчивость развития, уровень жизни, потенциал роста и т.п. Исследование содержания этого термина и стоящих за ним явлений лежит в плоскости теорий сравнительных и абсолютных преимуществ, объясняющих успешность того или иного региона в мировой торговле, прочих экономических отношениях в привлекательности их как партнеров по бизнесу или социальных условий жизни и труда. Общепризнано, что родоначальником школ, изучающих конкурентные преимущества стран и регионов, является Адам Смит [1]. Именно он определил четыре фактора, обуславливающие разницу в издержках производства, а значит, в ценах: земля, капитал, природные ресурсы, труд. Последователем Смита выступил Давид Рикардо [2], который ввел понятие сравнительных преимуществ, являющихся результатом более высокой производительности и специализации стран. Школы шведских ученых Э. Хекшера и Б. Олина (XX столетие) базировались на обеспеченности стран четырьмя ключевыми факторами и наличии избыточности их. Это обстоятельство и определяет, по мнению Хекшера и Олина, экспортную ориентацию стран, основанную на их преимуществе в производстве того или иного типа товара – материалоемкого, трудоемкого, капиталоемкого, землеёмкого. Василий Леонтьев [3], однако опроверг эту теорию, составив межстрановой и межотраслевой баланс и показав на примере, что научно-технический прогресс приводит к несостоятельности выводов о ведущей роли избыточности экономических факторов и их прямой связи со специализацией на внешнем рынке. Сравнительный анализ школ, изучающих природу страновой и региональной конкурентоспособности, указывает на три ведущих направления:

- американская школа, фундаментом которой выступает концепция и исследования М. Портера;
- британская школа;

– скандинавская школа, основывающая свои положения на инновациях и обучении.

По Портеру [4], акцент в исследовании факторов конкурентоспособности стран и регионов следует делать не на сравнительных, а на конкурентных преимуществах: «благополучие создается, а не наследуется», проводит различие между сравнительными и конкурентными преимуществами. Единственная роль государства в этом случае – создание адекватной пространственной структуры для проявления самостоятельности и активности хозяйствующих субъектов в рыночной борьбе, проведение соответствующей для этого политики со стороны властей, законодательства. Условия эти можно свести к четырем детерминантам: стратегии роста и конкуренции; высокого уровня жизни и спроса; критического числа фирм, способных генерировать инновации; родственных и поддерживающих отраслей, кластеров. При этом неважно, являются ли фирмы «своими» или привлеченными – то есть, филиалами иностранных компаний.

Интересна также классификация факторов региональной конкуренции И.М. Лифшица [5]. Она содержит следующие принципы классификации: сфера действия факторов (макро – микро); происхождение (природное и искусственное); специализация; интенсивность воздействия (значимые и незначимые); характер воздействия (положительный, отрицательный); по типу конкурентного преимущества (операционное, стратегическое).

Некоторые из них требуют уточнения. К специализированным относятся такие факторы, которые могут быть использованы только в одной конкурентной отрасли или сфере деятельности. Это, в частности, специализированные научно-исследовательские центры, контингент специалистов, особые отраслевые структуры и технологии. Однако важно заметить, что синергия, то есть, соединение с приращением общих и специализированных факторов может дать уникальное конкурентное преимущество региону, практически не поддающееся копированию. Большое значение для региональной и национальной конкурентоспособности, помимо указанного, имеет имидж страны. По какому принципу, например, выбирается страна или регион для туризма, сложно сказать. Но обратим внимание, что сегодня около 60% всех международных поездок приходится на страны ЕС, особенно на Францию, Италию, Испанию. Доверие – один из важнейших компонентов конкурентоспособности стран, регионов, территорий. Оно позволяет воспринимать информацию без барьеров, быстро и эффективно ее распространять и использовать. Б. Лундвалем [6]

доказано, что инновации получают трансфер гораздо быстрее в малых странах, где члены сообщества доверяют друг другу, где есть осознание исторической и культурной общности и взаимопонимания.

Имидж складывается постепенно, исторически, но далеко не у всех стран и регионов он однозначно положителен. Во-первых, существуют различия в менталитете, характере, гостеприимности у населения разных местностей. Иногда имиджу мешает политика, идеология. Во-вторых, имидж может быть слабовыраженным, «никаким», что в свою очередь связано со слабым продвижением и рекламой преимуществ той или иной области. В этой ситуации задача управления имиджем – отделить в сознании потребителя, инвестора или туриста положительные черты региона от отрицательных. Далее, поскольку страны находятся на разных ступенях развития, то и национальная, и региональная конкурентоспособность существенно зависят от степени развития тех факторов, которые определяют уровни [7, с. 23-24]:

– доиндустриального общества или традиционной экономики с преобладанием «первичной» сферы экономической деятельности, аграрной, добывающей и пр.;

– индустриального общества с доминированием «вторичной» сферы экономики, т.е. промышленности, с преобладанием обработки и переработки сырья и материалов;

– постиндустриального общества с преобладанием «третичной», т.е., интеллектуально-информационной деятельности, где создаются основные ценности, знания и открытия.

Соответственно источники региональной конкуренции лежат в плоскости этой градации, и определяются ведущими факторами той или иной эпохи в развитии общества. На первой стадии конкурентоспособность зависит от наличия природных ресурсов и полезных ископаемых, плотности населения, климата, ландшафта и прочих географических особенностей, а также от умения мобилизовать эти факторы и назначать выгодную, но невысокую в сравнении с конкурентами цену.

На второй стадии конкуренция осуществляется на уровне инвестиционной политики, ее эффективность по отношению к промышленности и ее росту. Здесь все определяется силой ведущих отраслей, их экспортной ориентацией, кластерами и точками роста, устойчивостью, интеграцией, новыми формами организации труда и производства, быстрым развитием технологий, причем часто на базе их имитаций.

На третьей стадии страна переходит от импорта технологий к их созданию, и ее конкурентоспособность прямо коррелирует с высоким уровнем образования, интеллекта нации, творческого настроения, а, следовательно, со способностью к генерированию и восприятию инноваций. Для этого необходима такая предпосылка конкурентоспособности, как современная опытно-конструкторская база, экспериментальные структуры, инновационный малый и средний бизнес, внедренческие зоны, технопарки и т.п.

Интересно, что М. Портер [4] выделял и четвертую стадию – конкуренцию богатством. Речь идет о станах, имеющих высокий доход на душу населения за счет перераспределения национального богатства и сверхприбылей. Здесь происходит социализация экономики, действующая расслабляюще на предпринимательскую активность. Однако при этом растет социальный капитал. Один из важнейших вопросов для исследования содержания понятия «региональная конкурентоспособность» и выработки на этой основе механизмов по ее управлению – это установление факторов, ее определяющих, иными словами, тех сил, которые порождают экономические преимущества – абсолютные или относительные. При этом используется несколько методических подходов к выявлению таких факторов. Согласно теории маркетинга и стратегического менеджмента, ключевые факторы успеха или конкурентные преимущества определяются по их важности для потребителя и (или) партнера. В каждой группе существуют свои требования и соответственно факторы, детерминирующие степень их удовлетворенности предоставляемыми им благами и ценностями. Это могут быть не только традиционные товары, но и жизненные условия, окружающая среда, услуги, деловая или иная атмосфера и т.п. Кроме того, маркетинговый подход выделяет и использует такие понятия, как региональный товар (продукт), целевые рынки, позиционирование региона и пр. Существует также аналитический подход, называемый «регион – квазифирма», который проводит параллель между регионом и предприятием – с помощью модели выясняется, за счет чего может быть обеспечена высокая конкурентоспособность

Ведущая парадигма здесь – региональное саморазвитие и самоорганизация. Исходя из этого, регион должен использовать все инструменты производственного и финансового менеджмента – стратегическое управление, формирование регионального имиджа, регионально-корпоративной культуры, само менеджмент, аудит региона, консалтинговые PR-технологии, формирование информационных и социальных сетей. Такой подход («регион-

квазифирма») более отвечает новым реалиям, и, кроме того, существенно расширяет деловой кругозор региональной власти и управления, поскольку они вынуждены изучать и применять аппарат стратегического корпоративного управления и маркетинга. С этим подходом во многом перекликается методология исследования региональной конкуренции, при которой регион рассматривается как предприниматель. Он дает возможность выявить ключевые компетенции и факторы, влияющие на предприимчивость, коммерческую креативность, умение завязывать нужные связи и находить рынки сбыта, расширяя при этом возможности модернизации экономики региона. Специалисты полагают, что одной из эффективных форм регионального предпринимательства выступает стимулирование властями привлечения крупных компаний на свою территорию, чтобы создавались новые рабочие места, увеличивалась налоговая база. Развитие базируется на организации широкого числа кооперативных институтов и социальных организаций – в противовес управленческой иерархии. Следует помнить, что региональная конкуренция – это комплекс, многофакторное понятие, а это означает, что ни один самый укрупненный показатель не может в полной мере отразить ее как интегральную характеристику деятельности и развития региона.

Список литературы:

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Ось-89, 1997. 255 с.
2. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. В кн. Классика экономической мысли: Сочинения. (Серия «Антология мысли»). М.: ЭКСМО-Пресс. 896с.
3. Леонтьев В. Экономическое эссе. М.: Политиздат, 1990. 415 с.
4. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. 895 с.
5. Лифшиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг. М.: Юрайт-Издат, 2004. 335 с.
6. Lundwall В.А. National Systems of Innovation. Pinter, London, 1992. 265 p.
7. Гукасяян Г.М. Экономическая теория: проблемы «новой экономики». СПб.: Питер, 2003. 192 с.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ткаченко Ю.А., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» определяет, что экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, должен организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухучета и составления (финансовой) отчетности.

Внутренний контроль способствует достижению экономическим субъектом целей своей деятельности.

В начале 2014 года Министерством финансов была предоставлена информация об основных аспектах организации внутреннего контроля: Информация Минфина России от 25 декабря 2013 г. № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Данный документ выделяет базовые элементы системы внутреннего контроля, рекомендации и последовательность выполнения определенных процедур, в том числе документирование сведений.

Информационное письмо вносит понятие «дизайн внутреннего контроля». Оценка внутреннего контроля включает оценку эффективности дизайна внутреннего контроля и оценку операционной эффективности внутреннего контроля.

Эффективный дизайн внутреннего контроля представляет собой такую организацию внутреннего контроля, при которой внутренний контроль достигает своей цели.

Оценка эффективности дизайна внутреннего контроля позволяет выявить неэффективные, недостающие и дублирующие процедуры внутреннего контроля.

Оценка эффективности дизайна внутреннего контроля включает проверку описания дизайна внутреннего контроля и подтверждение дизайна внутреннего контроля.

Подтверждение дизайна внутреннего контроля представляет собой

ознакомление с практикой осуществления внутреннего контроля, которое доказывает наличие внутреннего контроля, подтверждает полноту и правильность описания внутреннего контроля, результативность внутреннего контроля, а также полноту покрытия внутренним контролем рисков экономического субъекта [1].

Как показывает практика функционирования экономических субъектов в России, наиболее эффективного дизайна внутреннего контроля достигли субъекты в области банковской и страховой сферы.

Рассмотрим действующий вариант дизайна внутреннего контроля одной из российских страховых компаний.

В 2013 году Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило данной страховой фирме рейтинг надежности на уровне «А++» – исключительно высокий уровень надежности.

Внутренний контроль за финансово-хозяйственной деятельностью в страховой фирме осуществляется Советом директоров (в том числе Комитетом Совета директоров по аудиту), исполнительными органами компании, Ревизионной комиссией, а также иными должностными лицами и структурными подразделениями компании в соответствии с процедурами, установленными внутренним документом. Этим внутренним регламентом является Положение о внутреннем контроле финансово-хозяйственной деятельности, утвержденное решением Совета директоров компании.

Внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни осуществляется путем:

- согласования уполномоченными структурными подразделениями заключаемых договоров и соглашений;
- проведения ежемесячных и ежеквартальных сверок баз данных страхового и бухгалтерского учета в целях проверки соответствия данных, содержащихся в указанных базах, и устранения выявленных ошибок;
- ежеквартальных и ежегодных проверок правильности начисления страховых резервов и оплат по исходящим договорам перестрахования для установления соответствия начисленных сумм подтверждающим их первичным документам;
- проведения ежемесячных проверок размера и состава дебиторской задолженности по заключенным договорам входящего перестрахования, а также путем соблюдения всех контрольных процедур установленных законодательством Российской Федерации, включая проведение инвентаризаций.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью страховой организации, а также проверка правильности ведения бухгалтерского учета и составления отчетности ежегодно осуществляется Ревизионной комиссией.

В целях соблюдения положений Федерального закона от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» в страховой компании применяются процедуры, предусмотренные Правилами внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма.

Полномочия по осуществлению указанных процедур возложены на Управление финансового мониторинга, которое в том числе обеспечивает реализацию программ внутреннего контроля в целях предупреждения правонарушений при исполнении фирмой законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Управление финансового мониторинга на постоянной основе осуществляет взаимодействие с Росфинмониторингом, Банком России и органами прокуратуры по вопросам надлежащего исполнения законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в т.ч. выявляет и направляет в Росфинмониторинг сведения о всех подлежащих контролю операциях, совершаемых страховой компанией и ее филиалами, а также координирует деятельность филиалов по вопросам, связанным с исполнением законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

При этом, директор Управления финансового мониторинга является специальным должностным лицом, ответственным в страховой компании за соблюдение Правил внутреннего контроля и реализацию программ по осуществлению внутреннего контроля.

Внутренний аудит в страховой компании осуществляет уполномоченное структурное подразделение - Департамент внутреннего контроля, подотчетный непосредственно Комитету Совета директоров по аудиту.

Функционал Департамента внутреннего контроля включает:

1. Оценку эффективности системы внутреннего контроля и выработку соответствующие рекомендации по результатам оценки. Оценка проводится по следующим направлениям:

- эффективность и результативность финансово-хозяйственной деятельности страховой компании;
- сохранность активов;
- достоверность финансовой отчетности (внешней и внутренней);
- соответствие деятельности нормам законодательства и внутренним организационно-распорядительным документам.

2. Оценку эффективности системы управления рисками и выработку соответствующих рекомендаций по результатам оценки.

3. Проведение оценки безопасности и эффективности информационных систем, эффективности системы корпоративного управления.

4. Предоставление консультаций по вопросам организации системы внутреннего контроля, управления рисками, формирования показателей управленческой, финансовой и налоговой отчетности, документальном оформлении операций.

По вопросам внутреннего контроля Департамент внутреннего контроля страховой компании взаимодействует с внешними аудиторами.

При выявлении недостатков дизайна или операционной эффективности внутреннего контроля осуществляются следующие действия:

- анализ характера и причин выявленных недостатков;
- проведение при необходимости дополнительной проверки или тестирования;
- определение приоритетов и составление плана устранения выявленных недостатков.

В плане устранения выявленных недостатков приводится:

- описание недостатка внутреннего контроля и сопутствующего ему риска;
- подробное описание действий, которые необходимо предпринять для устранения недостатка и сроки устранения;
- лицо, ответственное за устранение недостатка.

Список литературы:

1. Информация Минфина России от 25 декабря 2013 г. № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом

- внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» // СПС «Консультант+»
2. Жучкова Е.В. Внутренний аудит организации: задачи, методы и организационная структура службы в современных условиях хозяйствования // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 2. С. 81–85.
 3. Шаповалова Т.А., Шевченко М.В. Анализ состояния страхового рынка Белгородской области // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 4. С. 212–224.
 4. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под. ред. проф. И.А. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.
 5. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. Проблемы аналитического обеспечения экономической безопасности предприятий / Учетно-аналитические инструменты прогнозирования экономической безопасности инновационного развития территорий: м-лы III Междунар. науч. конф. // Астрахан. гос. техн. ун-т. (Астрахань, 26-27 ноября 2010 г.), Астрахань: Изд-во АГТУ, 2013. С. 19–21.
 6. Ткаченко Ю.А. Оценка качества внутреннего контроля / Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. заочной науч.-практ. конф., посвященной 20-летию института экономики и менеджмента // Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2013. Ч. 2. С. 263–268.
 7. Ткаченко Ю.А. Внутренний контроль как элемент эффективного управления / Law, Economy and Management in Modern Ambience – LEMIMA 2013: сб. м-лов III Междунар. конф., Белград, Сербия, 18-20 апр. 2013 г. / ALFA University, Belgrad, Faculty for Education of the Executives, Novi Sad (Serbia). Beograd: Centar za educaciju rucovodećih kadrova i konsalting (CERK), 2013. V.3. С. 1140-1144.
 8. Ткаченко Ю.А. Методический подход к организации системы внутреннего контроля и аудита / Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку регіону на засадах кластерного підходу: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної інтернет-конференції // Харків, 19 листопада 2013 р.: Харків: КНТЕУ, ХТЕІ КНТЕУ, 2013. С. 102–103.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Ткаченко А.М., д-р экон. наук, проф.,
Пожева Т.А., канд. экон. наук, доц.**
*Украинский государственный
химико-технологический университет*

Теоретические и практические аспекты развития современного бизнеса определяют необходимость эффективной системы экономической безопасности для обеспечения успеха предприятия в его конкурентной борьбе, достижение устойчивых рыночных позиций и обеспечения долгосрочного эффективного функционирования в динамической рыночной среде.

Экономическая безопасность предприятия характеризуется целым диапазоном качественных и количественных факторов, среди которых одним из важнейших является ее уровень. Чтобы достичь высокого уровня этого показателя, предприятие должно, прежде всего, обеспечить выполнение основных функциональных составляющих экономической безопасности предприятия.

Понятию экономической безопасности предприятия и определению его функциональных составляющих уделено внимание таких украинских ученых как: Загорная Т.А., Иванюта Т.М., Заичковський А.А., Гетьман О.О., Шаповал В.М., Мельник Л.Г., Петрович И.М. и других.

Теоретической и методологической базой исследования являются функциональные положения экономической нормы, а также научные работы ученых по этим вопросам.

Целью статьи является исследование функциональных составляющих экономической безопасности и определения их места в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

На сегодняшний день экономическая безопасность предприятия – это необходимая составляющая современного успешного бизнеса. Однако в нынешних условиях не все руководители предприятий в полной мере оценивают необходимость создания надежной, целостной системы безопасности, которая обеспечивала бы состояние защищенности жизненно важных интересов [5].

Экономическая безопасность предприятия – это способ наиболее эффективного использования ресурсов и капитала, который помогает

защитить от риска банкротства, катастрофы, мошенничества или ограбления и гарантирует успешное функционирование предприятия.

Экономическая безопасность предприятия – это система создания механизма мобилизации и наиболее оптимального управления корпоративными ресурсами данного предприятия с целью наиболее эффективного их использования и обеспечения устойчивого функционирования того или иного предприятия, его активного противодействия любым негативным факторам, влияющим на его экономическую безопасность [2, с. 9].

Для поддержания работы предприятия в надлежащих условиях и исключения большего количества возможных угроз необходимо определиться с источниками их формирования. Среди этих угроз выделяют сознательные, бессознательные и угрозы, появившиеся по стечению объективных обстоятельств.

Источниками негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия могут быть:

1. Сознательные или бессознательные действия отдельных должностных лиц и субъектов хозяйствования (органов государственной власти, международных организаций, предприятий) – конкурентов.

2. Стечение объективных обстоятельств (состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и т.п.).

В зависимости от субъектной обусловленности негативные воздействия на экономическую безопасность могут иметь как объективный, так и субъективный характер [3].

Основной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение устойчивого и наиболее успешного функционирования сегодня, и обеспечения значительного потенциала развития в будущем.

К основным функциональным задачам экономической безопасности, прежде всего, относятся:

– обеспечение высокой эффективности работы, финансовой устойчивости и независимости предприятия;

– обеспечение технологической независимости и достижение высокой конкурентоспособности технического потенциала предприятия;

– достижение высокой эффективности менеджмента, оптимальной и эффективной организационной структуры управления предприятием;

- достижение высокого уровня квалификации персонала и эффективное использование его интеллектуального потенциала;
- минимизация разрушительного влияния результатов производственно-хозяйственной деятельности на состояние окружающей среды;
- эффективная организация безопасности персонала предприятия, его капитала и имущества, а также коммерческих интересов;
- качественная правовая защищенность всех аспектов деятельности предприятия;
- обеспечение защиты информационного поля, коммерческой тайны и достижение необходимого уровня информационного обеспечения работы всех подразделений предприятия и его функциональных отделов [4, с. 252].

Из совокупности количественных и качественных показателей, характеризующих экономическую безопасность предприятия, важнейшим считается уровень экономической безопасности. Его определение осуществляется исходя из состояния использования корпоративных ресурсов, посредством установления критерия уровня экономической безопасности. Прямое воздействие на этот показатель оказывает способность администрации и менеджеров предприятия своевременно и удачно осуществлять мероприятия по предотвращению возможных угроз и ликвидации пагубных последствий отдельных составляющих внешней и внутренней среды.

Для достижения достаточно высокого уровня экономической безопасности, предприятие должно выполнять мероприятия, которые смогут гарантировать максимальную безопасность основных функциональных составляющих своей работы.

Значительное количество проблем, с которыми связана экономическая безопасность предприятия, требует их системной классификации и обобщения. Это дает возможность анализировать влияние отдельных составляющих в определенных условиях конкретного предприятия.

Ученые экономисты чаще всего выделяют следующие основные составляющие экономической безопасности предприятия: финансовая, кадровая, технико-технологическая, политико-правовая, информационная, экологическая и силовая.

Среди функциональных составляющих экономической безопасности финансовая составляющая считается ведущей и решающей, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы являются «двигателем» любой экономической системы.

Финансовая безопасность предприятия – это такое финансовое состояние, которое характеризуется:

- сбалансированностью и качеством совокупности финансовых инструментов, технологий и услуг, которые используются предприятием;

- устойчивостью к внутренним и внешним угрозам;

- способностью финансовой системы предприятия обеспечивать реализацию его финансовых интересов, миссии и задач достаточными объемами финансовых ресурсов;

- обеспечивать развитие этой финансовой системы.

Следует отметить, что финансовая безопасность характеризует стабильность предприятия. Об ослаблении финансовой безопасности свидетельствуют показатели, среди которых основными являются: снижение ликвидности, рост кредиторской и дебиторской задолженностей, снижение финансовой устойчивости и т.д.

На финансовую составляющую экономической безопасности предприятия воздействуют следующие факторы:

- внутренние негативные воздействия (неэффективное финансовое планирование и управление активами; малоэффективна рыночная стратегия; ошибочная ценовая и кадровая политика);

- внешние негативные воздействия (спекулятивные операции на рынке ценных бумаг; ценовая и другие формы конкуренции; лоббирование конкурентами недостаточно продуманных решений органов власти);

- форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия, забастовки, военные конфликты) и обстоятельства, приближенные к форс-мажорным (неблагоприятные законодательные акты, эмбарго, блокада, изменение курса валют и т.д.).

Важной предпосылкой защиты финансовой экономической безопасности является планирование (включая бюджетное) комплекса необходимых мероприятий и оперативная реализация запланированных действий в процессе осуществления предприятием финансово-экономической деятельности [7, с. 494].

Кадровая составляющая дает представление об обеспечении предприятия необходимыми сотрудниками. К основным негативным воздействиям на эту составляющую экономической безопасности предприятия относятся: текучесть кадров; физическое старение персонала, старение их знаний и квалификации; низкая квалификация кадров, сочетание основной деятельности с работой в других организациях, сопровождается как низкой отдачей работника, так и с

возможным вытоком конфиденциальной информации за пределы предприятия. За данную составляющую безопасности должна отвечать кадровая служба (отдел кадров) [7, с. 496].

Технологическая составляющая. К основным негативным воздействиям относят:

- действия, направленные на подрыв технологического потенциала предприятия;
- нарушение технологической дисциплины;
- моральное старение используемых технологий.

Противодействием должна заниматься технологическая служба (контроль за соблюдением технологической дисциплины, совершенствование существующих и разработка новых эффективных технологий и т.п.).

Правовая составляющая. Основными угрозами безопасности являются:

- недостаточная правовая защищенность интересов предприятия в договорной и другой деловой документации;
- нарушение юридических прав предприятия и его работников;
- умышленное или неумышленное разглашение коммерчески важной информации;
- нарушение норм патентного права и т.д.

Противодействием должна заниматься юридическая и патентно-лицензионная служба [6, с. 569].

Информационная составляющая. Уровень данной составляющей экономической безопасности определяется удельным весом неполной, неточной и противоречивой информации, используемой в процессе принятия управленческих решений.

Противодействием должна заниматься информационно-аналитическая служба совместно со службой охраны (анализ достоверности поступающей информации, ее сбор, накопление, систематизация и хранение, защита информации от несанкционированного доступа, поддержка связей с деловыми партнерами и широкими слоями общественности) [8, с. 195].

Экологическая составляющая. Негативные воздействия на экономическую безопасность предприятия, относящиеся к данной составляющей, проявляются в следующем: угроза здоровью работников предприятия: потеря прибыли вследствие высокого уровня экологических штрафов и платежей.

Противодействием таким воздействиям должна заниматься служба экологической безопасности предприятия, прежде всего, через

осуществление постоянного контроля и мониторинга экологичности всех сторон деятельности предприятия.

Проблему охраны экологической безопасности общества от субъектов хозяйствования, осуществляющих производственно-коммерческую деятельность, можно решить только путем разработки и тщательного соблюдения национальных (международных) норм минимально допустимого содержания вредных веществ, попадающих в окружающую среду, а также соблюдение экологических параметров изготавливаемой продукции. Предприятия-производители добровольно не будут этого делать, потому что такие мероприятия требуют дополнительных затрат на очистные сооружения и на соответствующие эффективные экологически чистые технологии. Единственным фактором, который побуждает предприятия к надлежащей экологизации производства, является применение ощутимых штрафов за нарушение национального экологического законодательства [7, с. 499].

Силовая составляющая. К основным негативным воздействиям, характеризующий эту составляющую, относят:

– физические и моральные воздействия, направленные на конкретных личностей, прежде всего на руководителей и ведущих специалистов предприятия с целью причинения вреда их здоровью (физическому и психологическому), а также репутации и материальному достатку, что представляет угрозу нормальной деятельности предприятия;

– негативные воздействия, которые причиняют вред имуществу предприятия, несут угрозу снижения стоимости его активов и потери экономической независимости (в том числе, доступ к конфиденциальной информации предприятия, включая промышленный шпионаж; дезинформация, уничтожение информации и т.д.) [8, с. 196].

За пределами общепринятых функциональных составляющих экономической безопасности предприятия следует рассматривать инвестиционную составляющую. Ведь инвестиционная деятельность предприятия в виде вложения денежных средств в производственные проекты, ценные бумаги, недвижимость, уставные фонды других предприятий, драгоценные металлы, рыночная стоимость которых постоянно растет и приносит доход в виде процентов, дивидендов, прибыли от перепродажи – способствует укреплению финансового состояния предприятия.

Среди негативных явлений влияния на инвестиционную составляющую экономической безопасности предприятия можно выделить следующие:

– неквалифицированный менеджмент проекта и как следствие - инвестирование средств в некоммерческий или даже убыточный проект.

– некорректное установление соотношения между инвестиционной безопасностью предприятия и инвестиционной безопасностью проекта.

– ошибки при обосновании общекорпоративной и конкурентной стратегии предприятия. Повышение уровня инвестиционной безопасности технического развития обеспечивает рост конкурентоспособности продукции и предприятия в целом в долгосрочном периоде.

Выводы. Условия современного производства и конкуренции создают возможность глубокого изучения экономической безопасности предприятия. Это прежде всего определяется ростом финансового, материально-технического, правового, информационного потенциалов при достижении высокого уровня стабильности экономической безопасности предприятия. К большому сожалению, существует значительное количество явлений, условий и факторов, формирующих потенциальные угрозы безопасности предприятий. Именно поэтому необходимо четко представлять функциональные составляющие экономической безопасности и осуществлять постоянный контроль их состояния.

Очень важным является обеспечение системы безопасности надежным инструментарием, четкая постановка цели, назначение ответственных лиц и своевременное проведение контроля за их действиями. Подбор ответственных исполнителей должен базироваться на критериях профессионализма, практического опыта и долгосрочности отношений.

Обеспечение функционирования всех составляющих экономической безопасности предприятия дает возможность достижение наиболее высокого уровня платежеспособности предприятия, повышение качества планирования и проведения финансово-хозяйственной деятельности в направлениях тактического и стратегического планирования и управления информационным, научным, технологическим, ресурсным и кадровым потенциалом с целью максимизации прибыли и обеспечения стабильного развития предприятия.

Список литературы:

1. Загорна Т.О. Економічна діагностика. К.: Центр учбової літератури, 2007. 400 с.

2. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства. К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
3. Кузнєцова Т.В., Вівчар Н.П. Обґрунтування функціональних складових економічної безпеки підприємства // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. 2010. №1. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>
4. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика. Київ, Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
5. Дубовик Н.В. Особенности обеспечения экономической безопасности предприятий морского транспорта // Развитие методов управления та господарювання на транспорті. 2009, №29 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua>
6. Экономика предприятия. Под общ. ред. д.э.н., проф. Л.Г. Мельника. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. 632 с.
7. Економіка підприємства. За загальною редакцією Й.М. Петровича. 2-ге вид., виправл. Львів: «Магнолія 2006», 2007. 580 с.
8. Остапова Г.М., Севастьянов Р.В. Управление потенциалом предприятия. Запорожье: ЗГИА, 2006. 212 с.

К ВОПРОСУ О ПЕРЕСМОТРЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РФ

Тупикин П.Н., канд. экон. наук, доц.
*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Государство и его органы власти должны существовать для народа населяющего территорию страны, а не наоборот. В связи с этим, одной из ключевых задач существования государства является обеспечение условий и возможностей для роста национального благосостояния общества и отдельных его индивидов, обеспечение которого располагается, прежде всего, в сфере производственной экономической деятельности.

Как известно, экономическая деятельность находится в тесной взаимосвязи и взаимозависимости с постоянно возрастающими потребностями и ограниченными ресурсами. При этом, любая производственная экономическая деятельность осуществляется не ради самой себя как таковой, а ради конечного потребления и в значительной мере ориентирована на рост благосостояния общества и отдельных его индивидов.

В связи с изменением парадигмы мышления от командно-административного метода управления экономикой к рыночной модели хозяйствования реализовывавшимся на протяжении более чем 20 лет на постсоветском пространстве представляется интересным соотнести имеющиеся достижениями экономической мысли с реалиями развития экономики Российской Федерации и определить роль государства в экономике, целесообразность изменения степени государственного участия в экономической деятельности и основные перспективные направления его вмешательства.

Споры о роли и степени участия государства в экономике и в деятельности хозяйствующих субъектов продолжают на протяжении нескольких веков. Основоположник классической экономической школы Адам Смит считал, что государство должно делать только то, что хозяйствующие субъекты не в состоянии самостоятельно выполнить либо делают это неэффективно. По его мнению государство, гарантируя основные экономические свободы, создает условия к достижению предпринимателем не только своих частных интересов, но и независимо от его воли и сознания, способствует росту благосостояния общества в целом, при этом роль государства практически ограничивается

созданием «правил игры» и контролем за их соблюдением всеми субъектами хозяйственной деятельности.

Джоном Мейнард Кейнс и его последователи, считали, что государство должно более активно участвовать в рыночных процессах. В соответствии с их воззрениями, государство может осуществлять и осуществляет как прямое вмешательство в экономику посредством законодательства, увеличения объемов государственной собственности (материальные ресурсы, участие в деятельности хозяйствующих субъектов), перераспределения ресурсов, так и косвенное вмешательство на основе активного использования инструментов реализации государственной политики. Кейнс рекомендовал активное вложение государственных средств в экономику для стимулирования ее развития через повышение “эффективного спроса”, причем без роста государственной собственности. Значительное внимание уделялось реализации инфраструктурных проектов за счет государственных ресурсов.

При этом Кейнс утверждал, что государство может справиться с экономическими кризисами. Ему только необходимо управлять теми экономическими рычагами, теми переменными хозяйственными величинами, “которые могут находиться под сознательным контролем или управлением центральной власти в той реальной системе, в которой мы живем”.

Во многом сходных взглядов придерживался и В.В. Леонтьев.

По его мнению, использование исключительно плановой командно-административной модели развития экономики неизбежно приведет к коррупции, к росту налогового бремени, к инфляции и к регрессу экономики. В тоже время В.В. Леонтьев считал, что государство – это всего на всего форма организации общества – институт власти, в рамках которого люди коллективно принимают решения и ведут определенную деятельность. Поэтому нет никакой гарантии, что политика, одобренная большинством избранных представителей народа, будет содействовать экономическому прогрессу. Наоборот, по его мнению, есть все основания опасаться, что всенародно избранные власти могут принимать решения, подрывающие общественное благосостояние, если большинство избирателей не сможет самоограничить свои намерения. Причем это говорилось не только применительно к моделям командно-административной экономики, но и применительно к вполне демократическим государствам с рыночной моделью хозяйствования.

Вместе с этим отмечалась и положительная роль государства и планирования деятельности. Широко известно его образное сравнение

экономики с кораблем, в котором частная инициатива, рожденная рынком, – это ветер в парусах, а планирование – это руль, который направляет движение экономики для достижения поставленной цели. В его понимании План и рынок – не являются антиподами, а выступают в качестве партнеров и союзников, помогающих друг другу успешнее достигать поставленной цели. Государство, по мнению В. Леонтьева, используя различные экономические инструменты должно планировать и стимулировать развитие, рациональное и целесообразное изменение структуры экономики страны, выполнять координационную роль макрорегулятора, активно использующего рыночные механизмы.

Леонтьеву представлялось, что одной из основных задач государства является создание условий для функционирования рынка частного капитала. По его мнению, отсутствие частного рынка капиталов становится существенным препятствием для привлечения свободных средств и их перераспределения в проекты, способствующие экономическому росту и росту благосостояния общества и страны в целом, поскольку при отсутствии рынка частного капитала политические соображения заменят ожидаемую прибыль от инвестирования, в качестве обоснования для вложения средств, а им на смену придут популистские политические и корыстные мотивы, приносящие выгоду лишь отдельным людям и лоббирующим их интересы политическим объединениям.

Какие взгляды на экономику доминируют в экономической элите РФ в настоящее время можно оценить по результатам пленарной сессии Финансового форума газеты "Ведомости" с названием "Как запустить устойчивый экономический рост в России», состоявшейся в ноябре 2013 года. По результатам имеющейся дискуссии они приходят к выводу, что расти экономике мешает государство [10].

Вместо осуществления поддержки национальным производителям правительство РФ на протяжении ряда лет способствовало удовлетворению краткосрочных интересов быстрого наполнения товарных рынков более дешевыми товарами и снижения в какой-то степени социальной напряженности пошло по пути вступления в ВТО и снижения протекционистских мер.

На наш взгляд, все это предопределило развитие системного кризиса и требует безотлагательного государственного вмешательства, для преодоления негативных экономических тенденций и осуществления экономических преобразований способствующих росту национального производства, национального дохода и повышения

благополучия общества и его индивидов эволюционным, а не революционным путем.

Уже давно пора понять, что «заграница» нам не поможет! Их экономические и геополитические интересы противоположны нашим! Они не хотят видеть в нас конкурента и всячески способствуют тому, чтобы мы и не становились им равней, а довольствовались ролью поставщика ресурсов и потребителя их продукции массового производства, создавая тем самым условия для роста благополучия в их государстве, а не в нашем.

Развитие глобального экономического кризиса дополненное развитием политического кризиса в Украине и введением санкций в отношении РФ еще больше показывает зависимость России от экспорта сырья и неразвитость внутреннего промышленного сектора. Учитывая существенность территории, многочисленность и многонациональность населения, неравномерную развитость регионов и целый ряд других факторов, можно сказать, что невнимание к сектору промышленного производства со стороны правительства ставит под угрозу экономическую безопасность страны, создает риски для существования самого государства и открывает перспективы для революционных преобразований.

Как известно, ресурсы, направляемые на инвестиции, не могут быть непосредственно использованы в производстве потребительских товаров, а значит, инвестирование требует отказа от сегодняшнего потребления в пользу сбережения. Кто-то, либо инвестор, либо тот, кто желает предоставить ему свои средства, должен обладать сбережениями, чтобы финансировать капитальные вложения. Если страна желает реализовать свой потенциал, она должна иметь в своем распоряжении механизм, способный привлекать сбережения и направлять их в инвестиционные проекты, преумножающие ее богатство.

На наш взгляд, в настоящее время именно частный бизнес не стремится или не имеет возможности для осуществления инвестиций в модернизацию средств производства и развитие инновационных технологий, а, следовательно «локомотивом» развития и модернизации экономики страны должно стать государство!

В настоящее время в РФ накоплены достаточно значительные золотовалютные резервы, сформированы фонд национального благополучия и фонд будущих поколений, которые целесообразно использовать для стимулирования развития инновационного технологического обновления имеющихся производств и развитие

промышленного сектора экономики, способного насытить внутренний рынок промышленными товарами и перейти к экспорту более высокотехнологичной продукции, чем в настоящее время. Этому должно способствовать изменение подходов к управлению как на микро-уровне [7, 8], так и на макро-уровне [6, 9].

Мы считаем неоправданным широко распространенный тезис: «Государство – не эффективный собственник». Государство может и должно быть эффективным собственником! В связи с этим, в настоящее время доля государственного сектора экономики должна не сокращаться, а увеличиваться. Именно это позволит государству осуществлять реализацию «не эффективных» социальных и экологических проектов, осуществить модернизацию экономики и создать основу для экономического роста и роста благосостояния граждан.

Список литературы:

1. Аганбегян А.Г., Михеева Н.Н., Фетисов Г.Г. Модернизация реального сектора экономики: пространственный аспект // Регион: экономика и социология. 2012. № 4. С. 7–44.
2. Косинова Н.Н. Перспективы взаимодействия государства и бизнеса в модернизации экономики региона // Нац. проекты. 2010. N 12. С. 58–61.
3. Кучуков Р. Государственный сектор как локомотив модернизации // Экономист. 2010. № 9. С. 3–13.
4. Слабинская И.А., Ровенских В.А. Отражение затрат на модернизацию основных средств в бухгалтерском учете // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №4. С. 108–110.
5. Слабинский Д.В. Проблемы учета основных средств в России. Белгород: Белаудит, 2006. 168 с.
6. Тупикин П.Н., Чижова Е.Н., Слабинская И.А. Система бюджетирования промышленного предприятия и ее эффективность (монография). СПб.: Химиздат, 2008.
7. Тупикин П.Н. Совершенствование мотивационной среды фирмы // Белгородский экономический вестник. 2008. № 4 (52). С. 20–25.
8. Тупикин П.Н. Управленческий учет как фактор развития корпоративной культуры и повышения эффективности функционирования организации // Белгородский экономический вестник. 2013. № 1 (69). С. 113–118.
9. Тупикин П.Н. Модернизация экономики – дело государственное! // Белгородский экономический вестник. 2014. № 1 (73). С. 14–18.
10. <http://finance.rambler.ru/news/analytics/138278717.html>

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Шевченко М.В., ст. преподаватель

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В 2013 году впервые в системе организации бухгалтерского учета компании появилось понятие внутреннего контроля. Под внутренним контролем понимается процесс управления данными субъектов компании, для достижения поставленных целей с минимальными затратами, предупреждение искажений и рисков в течение деятельности организации, т.е. организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению поставленных целей. На сегодняшний день внутренний контроль становится одним из важнейших элементов управления организацией, так как правильно организованный он позволяет не только своевременно обнаружить недостатки в деятельности предприятия, но и принять меры по их устранению.

Вопросам, связанным с осуществлением внутреннего контроля экономическими субъектами, посвящена статья 19 нового Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Согласно данной статье каждый экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной деятельности, при этом если бухгалтерская (финансовая) отчетность экономического субъекта подлежит обязательному аудиту, то он обязан проводить внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, за исключением тех случаев, когда руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя [1]. Таким образом, новый закон обязывает экономические субъекты организовать контроль и проверку не только бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и совершаемых сделок, событий, операций, которые могут оказать влияние на финансовое положение и финансовый результат деятельности экономического субъекта.

При организации службы внутреннего контроля компании также должны учесть требования Постановления Правительства РФ от 23 сентября 2002г. № 696 «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» с изменениями [2].

Существует несколько вариантов структуры службы внутреннего контроля. Может быть организовано отдельное структурное подразделение или выделено должностное лицо для выполнения процедур внутреннего контроля, либо заключается соответствующий договор с контрагентом, который специализируется на оказании услуг внутреннего контроля. Выбор того или иного варианта зависит от масштаба и вида деятельности организации. Надо отметить, что в соответствии с п. 3 ст. 7 ФЗ «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, только руководители малых и средних предприятий могут вести внутренний контроль самостоятельно, без организации службы внутреннего контроля в штате [1]. Помимо всего вышесказанного, руководитель экономического субъекта обязан разработать и утвердить регламент проведения и оформления контрольных процедур, а также проводить анализ и идентификацию возникающих рисков и управлять ими. При этом система внутреннего контроля должна быть экономически оправданной, то есть затраты на ее функционирование должны быть меньше потерь предприятия из-за ее отсутствия.

Правила внутреннего контроля утверждаются руководителем организации. Согласно Постановлению Правительства РФ от 30 июня 2012 г. № 667 «Об утверждении требований к правилам Внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций)», правила внутреннего контроля подлежат приведению организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций), в соответствие с требованиями, утвержденными данным постановлением, в течение одного месяца. Предусматриваются следующие правила проверки осуществления внутреннего контроля [3]:

а) проведение на регулярной основе, но не реже одного раза в полугодие, внутренних проверок выполнения в организации правил внутреннего контроля;

б) представление руководителю организации по результатам проверок письменных отчетов, правил внутреннего контроля и иных организационно-распорядительных документов организации, принятых в целях организации и осуществления внутреннего контроля;

в) принятие мер, направленных на устранение выявленных по результатам проверок нарушений.

Важно отметить, что системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля должны быть согласованы. В связи с этим во время

проведения внутреннего контроля обязательно должно быть уделено внимание следующим моментам [4]: соблюдается ли действующее законодательство, локально-нормативные акты, организационно-распорядительные документы, учетная политика по бухгалтерскому и налоговому учету; правильно и своевременно ли отражены все факты хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета и в налоговых регистрах; в полном размере и правильно ли документально оформлены факты хозяйственной жизни; правильно ли отражены в бухгалтерском и налоговом учете доходы и расходы; обеспечена ли сохранность всех активов организации; правильно ли составлена бухгалтерская, налоговая и статистическая отчетность организации.

Результаты проведения внутреннего контроля оформляются отчетом. Стандартная форма отчета внутреннего контроля законодательно не определена. В общем виде он должен быть объективен, ясен, содержать по каждому объекту проверки описание выявленных недочетов и нарушений в процессе ведения бухгалтерского и налогового учета, рекомендации по порядку исправления ошибок и устранению недочетов, сроки, в течение которых эти ошибки должны быть исправлены.

Таким образом, целями службы внутреннего контроля в отношении работы бухгалтерского подразделения являются: координация по вопросам постановки бухгалтерского учета, налогового учета и, в отдельных случаях, управленческого учета; обеспечение единого подхода при отражении на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета фактов хозяйственной жизни; проведение внутрисистемного аудита по вопросам соблюдения положений по учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета, исполнения норм законодательства Российской Федерации и внутренних локально-нормативных актов; осуществление полного контроля за конечными результатами деятельности при соблюдении установленной методологии бухгалтерского и налогового учета.

Из вышесказанного следует, что сотрудники службы внутреннего контроля должны обладать обширными знаниями и хорошо ориентироваться в бухгалтерском, налоговом, гражданском и трудовом законодательствах, постоянно поддерживать высокий уровень своих профессиональных знаний и умений. Руководство же предприятия должно обеспечивать существование надежной системы внутреннего контроля, которая в свою очередь должна обеспечивать надежность выполнения всех стадий учета, объединение всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему

и обеспечение ее бесперебойного функционирования. При этом, внутренний контроль должен рассматриваться не как однократные или периодические мероприятия, а как постоянные процедуры.

Преимуществами наличия службы внутреннего контроля в самой организации можно считать то, что при организации системы внутреннего контроля возможно улучшение качества организации бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта, достижение упорядоченной и эффективной деятельности, своевременное обнаружение недостатков в деятельности организации и принятие мер к их устранению, выявление и мобилизация имеющихся резервов, обеспечение сохранности собственности, получение руководством предприятия достоверной информации и многое другое. Введение обязательного внутреннего контроля поможет собственникам компании принимать правильные решения в будущем для развития своего бизнеса.

Список литературы:

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
2. Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: постановления Правительства РФ от 23.09.02 г. № 696 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
3. Об утверждении требований к правилам Внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом (за исключением кредитных организаций): постановление Правительства РФ от 30.06.2012г. № 667 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
4. Альшанцева О, Белинская А. Внутренний контроль – насущная необходимость любой компании [Электронный ресурс] // СПС «Гарант».
5. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А. Новый взгляд на организацию системы внутреннего контроля для целей управления компанией // Социально-гуманитарные знания. 2013. №8. С. 319–325.
6. Актуальные вопросы развития учета, анализа и аудита: монография / под ред. проф. И.С. Слабинской. Белгород: Изд-во БГТУ, 2013. 226 с.
7. Жучкова Е.В. Внутренний аудит организации: задачи, методы и организационная структура службы в современных условиях хозяйствования // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. № 2. С. 81–84.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ И РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА УКРАИНЫ

**Шекшуев И.А., ассистент,
Шекшуев А.А., ст. преподаватель**

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова*

Дальнейшее развитие производственной кооперации России и Украины должно опираться на современные принципы и методы хозяйствования. Одним из основных организационно-экономических факторов проведения экономических реформ должна стать модернизация промышленного комплекса Украины. Это позволит обеспечить конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках, что приведет к преодолению последствий финансово-экономического кризиса, будет содействовать структурно-технологической перестройке экономики.

В Украине проблемам модернизации промышленности и развития внутреннего рынка посвящены работы А.И. Амоши, П.Т. Бубенко, В.П. Вишневого, В.М. Геца, А.А. Гриценко, Я.А. Жалило, В.П. Решетило, В.П. Семиноженко, А.В. Собкевич, А.И. Сухорукова, В.Г. Савенко [1-7] и других. Вместе с тем следует отметить, что влияние модернизации промышленности на развитие внутреннего рынка исследованы в полной мере.

Цель статьи – соединить достижения современной экономической науки с решением проблемных задач модернизации промышленного комплекса, направленного на обоснование развития внутреннего рынка Украины.

На сегодня в Украине сложилась модель экспортного развития промышленности, которая характеризуется преобладанием слабодиверсифицированного низкотехнологического производства и побуждает страну приспосабливаться к потребностям мирового рынка в пределах имеющихся внутренних возможностей и текущих конкурентных преимуществ. Эффективность такой модели ставится под сомнение чрезмерной привязкой к мировой конъюнктуре и отсутствием механизмов противостояния негативным внешним воздействиям.

Промышленный сектор является крупнейшим среди других секторов национальной экономики, но одновременно и самым проблематичным, а внутренний рынок требует разумной государственной промышленной политики, что позволит ускорить

процесс экономического роста Украины.

Определяют два направления реформирования промышленности – внешнее и внутреннее. Итоговой оценкой международного авторитета экономики государства является состояние ее конкурентоспособности.

Глобальный индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума является интегральным показателем, который состоит из 117 субиндексов, две трети из которых базируются на результатах ежегодного опроса представителей высшего руководства компаний, а треть являются статистическими показателями, находящимися в свободном доступе. В 2012 г. по глобальному индексу конкурентоспособности Всемирного экономического форума Украина заняла 73 место среди 144 стран. В связи с тем, что количество стран в рейтинге растет, необходимо ориентироваться на количество баллов, которые получает страна. Так, по количеству баллов (от 1 до 7) в течение 2007–2012 гг. Украина уступала как развитым, так и некоторым странам СНГ (см. табл.).

Таблица

Индекс конкурентоспособности отдельных стран мира [8]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ФРГ	5,51	5,46	5,37	5,39	5,41	5,48
США	5,67	5,74	5,59	5,43	5,43	5,47
Великобритания	5,41	5,30	5,19	5,25	5,39	5,45
Япония	5,43	5,38	5,37	5,37	5,40	5,40
Франция	5,18	5,22	5,13	5,13	5,14	5,11
Польша	4,28	4,28	4,33	4,51	4,46	4,46
Казахстан	4,14	4,11	4,08	4,12	4,18	4,38
РФ	4,19	4,31	4,15	4,24	4,21	4,20
Украина	3,98	4,09	3,95	3,90	4,00	4,14

Проблема развития промышленности Украины корнями уходит в Советский Союз, за время которого промышленность страны была структурно деформирована и излишне милитаризирована.

Дестабилизирующие процессы в промышленном секторе экономики были обусловлены негативным влиянием деформаций в воспроизводственных процессах, которые накапливались в течение многих лет. Физический и моральный износ фондов и значительная энергоемкость производства привели к низкой конкурентоспособности продукции и сужению рынка сбыта. Большая часть промышленных

предприятий стала убыточной.

Еще одной причиной проблемного развития промышленности является затягивание и непоследовательность экономических реформ, что привело к созданию неэффективного сочетания командно-административных и рыночных методов хозяйствования. Это консервирует деформированную структуру промышленности, ее затратную ориентацию, способствует коррупции, гасит добросовестную конкуренцию, сдерживает частную предпринимательскую инициативу.

В процессе современной активизации экономических реформ с целью ускорения восстановления промышленности и создания предпосылок для обеспечения долгосрочного экономического роста встает задача формирования современных механизмов промышленной политики.

Промышленная политика – это политика участия государства в национальной экономике, направленная на изменение ее структуры через комплекс государственных мер развития индустриальной мощи государства. С помощью промышленной политики можно модернизировать структуру промышленности на основе повышения доли производства высокотехнологичных товаров с высоким уровнем качества, наращивания их экспорта, развития внутреннего рынка сбыта, обеспечения притока инвестиций в промышленный сектор экономики, налаживания производства продукции, способной эффективно конкурировать с продукцией иностранного производства, повышения энергоресурсной эффективности производства, образования кластерных циклов производства.

Задача промышленной политики заключается в определении субъектов экономического роста, обеспеченности конкурентоспособности продукции и структурно - технологической модернизации промышленного комплекса, организации эффективной работы по обоснованию и реализации перспективных проектов, разработке прогрессивного технологического оборудования для ведущих секторов промышленности.

Промышленная политика должна стать действенным инструментом экономических реформ и механизмом, обеспечивающим:

- регулирование экономики в условиях отсутствия достаточной рыночной мотивации для структурной модернизации промышленности;
- наращивание потенциала промышленного производства как основы экономического роста в долгосрочном периоде;
- технический прогресс, политику образования и подготовки достаточного количества кадров, поддержку научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок и новых технологий;

– регулирование обеспечения социальной справедливости, тарифной, ценовой, налоговой, трудовой и социальной политики.

Одним из эффективных механизмов реализации промышленной политики, который позволил бы объединить научно-технологический, инновационный и производственный потенциалы промышленности, является объединение предприятий в промышленные кластеры. Формирование и развитие таких образований в промышленности позволит создавать новый класс производственных систем, развивать высокотехнологические и наукоемкие производства, использовать преимущества специализации компаний, создавая значительный синергетический эффект в экономике.

Эффективная государственная политика в сфере приватизации промышленных предприятий должно способствовать повышению результативности приватизационных предприятий, благодаря которым происходит обеспечение поступлений в государственный бюджет.

Приватизационные процессы, прежде всего, позволяют:

– повысить эффективность менеджмента на предприятиях, что будет способствовать активизации использования научно-технологического потенциала предприятий в производственной деятельности и улучшению показателей эффективности их функционирования;

– внедрить прозрачность конкурентной бизнес-среды, обеспечить равные возможности хозяйственным субъектам и противодействовать применению неконкурентных методов ведения борьбы;

– привлечь иностранные инвестиции для модернизации и реконструкции предприятий и обеспечить их выход на новые рынки сбыта товаров, а также способствовать пополнению оборотных средств предприятий.

Технологическая модернизация украинской экономики должна опираться на обновленный индустриальный фундамент. Формирование такого фундамента должно быть только на основании современной государственной промышленной политики.

Для этого необходимо:

– повысить производительность труда в промышленном комплексе при поддержке государственных и профильных координационных учреждений;

– определить приоритетные инновационные направления развития и обеспечить условия для роста и формирования инновационных кадров внутри страны;

– провести мониторинг и оценку собственных инновационных

научных разработок и сформировать политику их внедрения в производство;

– разработать программу модернизации производственных мощностей и импортозамещения;

– сформировать такие финансовые институты развития, как банк реконструкции и развития, инновационные фонды, экспертные страховые компании, фонды социального и регионального развития, которые бы отвечали за управление финансовыми потоками только промышленного сектора экономики.

Список литературы:

1. Амоша А.И., Вишневский В.П. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины // *Економіка промисловости*. 2012. №1-2. С. 3 – 33.
2. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку. Харків: ХНАМГ, 2008. 295 с.
3. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. Харків: Константа, 2006. 272 с.
4. Гриценко А. А. Методологічні основи модернізації України // *Економіка України*. 2011. № 2. С. 4–12.
5. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України / за ред. Я.А. Жаліла. К.: НІСД, 2013. 71 с.
6. Решетило В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем: монография. Харк. нац. акад. город. хоз-ва – Х.: ХНАМГ, 2009. 218 с.
7. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення / О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савенко; за ред. Я.А. Жаліла. К.: НІСД, 2012. 148 с.
8. Звіт про конкурентоспроможність України 2012. / Фонд ефективне управління [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/final_ua.pdf.

СНИЖЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,

Дубровина Т.А.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Современный этап развития российской экономики характеризуется незавершенностью формирования институциональных основ рыночных отношений. Неработоспособность механизмов контроля и принуждения к следованию некоторым формальным нормам привела к широкому распространению специфических отношений и укоренению в институциональной среде неформальных норм, в рамках которых они осуществлялись. Ряд проблем – существование административных барьеров, коррупционная и внезаконная деятельность и т.п. – остаются неразрешенными в экономике России на текущий момент. Процесс трансформации, совершенствования институциональной среды, сопровождаясь изменением в величине и структуре транзакционных издержек, оказывает влияние на эффективность взаимодействия экономических агентов.

В качестве самостоятельной темы проблема транзакционных издержек возникла в 1960 – 70-е годы в США и Западной Европе в работах таких ученых, как А. Апчиан, И. Барцель, Д. Бромли, Х. Демсец, Р. Коуз, Д. Норт, М. Олсон, Г. Саймон, Дж. Уоллис, О. Харт, К. Эрроу. Развитие теории транзакционных издержек на современном этапе осуществляется М. Дженсеном, Р. Джоскоу, У. Меклингом, К. Менаром, Дж. Милгромом, Дж. Робертсом, О. Уильямсоном, Т. Эггертссоном.

Среди российских ученых, внесших вклад в развитие теории транзакционных издержек, необходимо отметить В. Дементьева, Я. Кузминова, С. Малахова, А. Олейника, Р. Нуриева, Р. Радаева, В. Тамбовцева, А. Шаститко. Особенности транзакционных издержек в российской экономике рассмотрены в эмпирических исследованиях А. Авдашевой, А. Аузана, С. Барсуковой, А. Блохина, А. Ляско, Р. Капелюшниковой, В. Кокорева, П. Крючковой, А. Нестеренко, А. Обыденова, А. Олейника, Р. Радаева [3].

Транзакционные издержки, порождаемые экономическим взаимодействием, указывают на то обстоятельство, что реализация интересов агентов требует материальных и временных затрат. Одним из

аспектов исследования экономического поведения в рыночной экономике является проблема транзакционных издержек, которая особенно актуальна для отечественной экономической науки.

Высокие транзакционные издержки блокируют нормальный хозяйственный процесс. Поэтому в российской экономике проблема транзакционных издержек представляет особый интерес с позиции теоретических исследований и разработки практических подходов к снижению транзакционных издержек. Среди экономистов, с одной стороны, есть приверженцы государственного регулирования с целью снижения транзакционных издержек, с другой стороны, есть сторонники самодостаточности рынка, которые рассчитывают на саморегулирующие возможности рынка. Слабое знание транзакционных издержек, которые возникают в процессе функционирования институтов, можно отнести к факторам, затрудняющим рыночную трансформацию российских предприятий [1].

Одним из важнейших направлений стратегии снижения транзакционных издержек является системное накопление информации о потенциальных клиентах, конкурентах, группах стратегического влияния. Международный опыт поиска и анализа подобной информации свидетельствуют о том, что игнорирование этой функции приводит к значительному росту транзакционных затрат, и может привести к краху фирмы.

Причем стратегия снижения транзакционных издержек не всегда должна быть направлена на снижение непосредственных затрат по подготовке и заключению самой сделки. Принципиальным обеспечением эффективности этих затрат, то есть получение прибыли, реально оправдывающей эти затраты.

В. Хойер выделяет 3 формы эффективности связи с расположенными на большом расстоянии партнерами:

1. изучение рынка и его прибыльности, проведение тщательных и глубоких анализов силами самой фирмы и выявление на основе такого анализа потенциальных партнеров;
2. выбор продуцентом (партнером) местного представителя среди работающих на данном рынке торговых фирм;
3. создание собственного филиала фирмы на местном рынке [4].

Конечная цель любой фирмы – победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий фирмы. Достигается она или нет – зависит от конкурентоспособности товаров и услуг фирмы, т.е. от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами – продукцией и услугами других

фирм. Обычно под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя.

Чтобы полнее понять существо проблемы, вычленим несколько важных следствий этого положения.

1. Конкурентоспособность включает три основные составляющие. Первая жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере сводится к качеству. Вторая связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями потребителя. Наконец, третья отражает все то, что может быть приятно или неприятно потребителю как покупателю, как человеку, как члену той или иной социальной группы и т. д.

2. Покупатель – главный оценщик товара. А это приводит к очень важной в рыночных условиях истине: все элементы конкурентоспособности товара должны быть настолько очевидны потенциальному покупателю, чтобы не могло возникнуть малейшего сомнения или иного толкования в отношении любого из них.

3. Как известно, каждый рынок характеризуется "своим" покупателем. Поэтому изначально неправомерна идея о некой абсолютной, не связанной с конкретным рынком, конкурентоспособности [2].

Можно сделать вывод, что сегодня одним из важнейших факторов конкурентоспособности выступает уровень транзакционных издержек, их доля в цене товара. Известно, что она достигает порой 60% и выше. Поэтому инструментарий управления конкурентоспособностью должен включать методы контроля (и контроллинг) транзакций, равно как и все способы их сокращения – за счет уменьшения числа звеньев в цепочке сбыта, юридических расходов, снижения рыночной неопределенности.

Список литературы:

1. Слабинская И.А., Ткаченко Ю.А. Новый взгляд на организацию системы внутреннего контроля для целей управления компанией // Социально-гуманитарные знания. 2013. №8. С. 319–326.
2. Дубино Н.В., Дадалова М.В. Методические подходы к анализу качества и конкурентоспособности в сфере автомобильного сервиса // Социально-гуманитарные знания. 2013. №8. С. 177–185.
3. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Бухонова С.В. Направления снижения транзакционных издержек инновационных процессов с применением иностранных инвестиций // Белгородский экономический вестник. 2009. № 3. С. 9–14.

4. <http://www.dissercat.com/content/transaktsionnye-izderzhki-v-rossiiskoi-ekonomike>
5. <http://myuniversity.ru/>

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ И ПРОЕКТАМИ

Щетинина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,
Овчарова Н.В., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

В течение последних десятилетий сформировалась новая научная дисциплина – управление инновационными проектами и процессами – раздел теории управления социально-экономическими системами, изучающий методы, формы, средства наиболее эффективного и рационального управления инновациями.

Прежде всего, необходимо ответить на вопрос: Что такое инновация? Понятие «инновация» является синонимом нововведения, или новшества, и может использоваться наряду с ними (это можно заметить, заглянув в английские терминологические словари). В литературе встречаются несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения:

– в одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.;

– в другом – как процесс введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих.

Более правильным представляется определить сущность инновации как результат творческого процесса в виде созданных (либо внедренных) новых потребительных стоимостей, применение которых требует от использующих их лиц либо организаций изменения привычных стереотипов деятельности и навыков. При этом важнейшим признаком инновации в условиях рыночного хозяйствования должна выступать новизна его потребительских свойств. Техническая же новизна играет второстепенную роль.

Таким образом, понятие инновации распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии.

Инновация возникает в результате использования результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производственной деятельности,

экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования, в других сферах деятельности общества. Этот термин может иметь различные значения в разных контекстах, их выбор зависит от конкретных целей измерения или анализа [6].

В современных условиях научно-технологическое развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, важнейшим инструментом в конкурентной борьбе, приносит значительный коммерческий успех.

Формирование замысла, подготовка и постепенное осуществление инновационных изменений называется инновационным процессом. Инновационный процесс – более широкое понятие, чем инновационная деятельность. В общем виде, инновационный процесс – это последовательная цепь событий, в ходе которых новшество реализуется от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется в хозяйственной практике. Причем инновационный процесс не заканчивается так называемым внедрением, т.е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Процесс не прерывается, т.к. по мере распространения в экономике нововведение совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства, что открывает для него новые области применения, новые рынки, а значит и новых потребителей. Существует классификация инновационных процессов и нововведений (см. табл. 1).*

Таблица 1

Классификация инновационных процессов и нововведений

Базовые признаки объектов классификации	Группирование по установленным признакам
1. Содержание новаций, инновационных процессов	Технические, технологические, экономические, управленческие, организационные
2. Степень новизны	Абсолютная, относительная, условная, частная
3. Варианты организации	Внутрикорпоративные, программные, корпусные
4. Потенциал новаций	Радикальные, комбинированные, модифицируемые
5. Особенности инновационных процессов	Внутриорганизационные, межорганизационные, различающиеся по длительности этапов.

6. Уровень разработки и распространения нововведений	Государственные, республиканские, региональные, отраслевые, корпоративные, фирменные
7. Сферы разработки и распространения нововведений	Промышленные, финансовые, торгово-посреднические, научно-педагогические, правовые
8. Особенности характера нововведений	Простой продукт, модификация сложного продукта предыдущего технологического уклада, инновационный продукт, услуги.

Инновационный процесс будем рассматривать в расширенном варианте: он включает в себя четыре элемента, каждый из которых важен и требует отдельного рассмотрения (рис. 1) [6].



Рис. 1. Инновационный процесс

Прежде чем перейти к решению проблемы эффективности инновационного процесса, перечислим наиболее распространенные трудности, связанные с внедрением инноваций и управлением инновационным процессом в российских компаниях:

1. Отсутствие необходимых элементов инновационного процесса. Речь идет в первую очередь о разрыве между инвестиционной программой и планом НИОКР (отсутствует элемент «формирование спроса на инновации»), как следствие, создается большое количество бесполезных разработок, в то время как инвестиционная программа опирается на старые, неэффективные решения. Кроме того, часто инновационный процесс завершается этапом НИОКР (отсутствует

элемент «внедрение инноваций»), что приводит к пустой трате бюджета.

2. Отсутствие мотивации к повышению эффективности. Причины этого можно искать в советском наследии или в системе ценообразования (особенно в регулируемых отраслях), но важны не причины, а следствия: создание инноваций для галочки, «освоение» бюджета НИОКР, реализация действительно интересных изобретений авторами за пределами предприятия.

3. Отсутствие организационной поддержки. Если инновации – это лозунг, не подкрепленный соответствующими организационными решениями, то за инновации отвечают все и никто, отсутствуют понятные процессы внедрения предложений работников, подразделения НИОКР не получают задач и обратной связи от производственных и маркетинговых структур. Это сводит на нет энтузиазм инноваторов.

4. Низкая предпринимательская культура и проблема защиты интеллектуальной собственности (ИС). Про объективные и субъективные проблемы интеллектуального предпринимательства в России уже много написано. Мы хотим лишь подчеркнуть, что сложно построить нормальный инновационный процесс в среде, где инициатива наказуема, предприниматель – ругательство, люди друг другу не доверяют, и никто толком не знает, что такое интеллектуальная собственность и почему за нее необходимо платить.

Для того чтобы убрать или хотя бы снизить влияние перечисленных выше факторов на инновационный процесс, необходимо работать одновременно в пяти направлениях (рис. 2).



Рис. 2. Направления работы инноваций

Далее более подробно остановимся на том, какие организационные решения могут приниматься для повышения эффективности инновационного процесса, чем следует руководствоваться при их принятии [7].

Организационные решения по каждому из элементов инновационного процесса:

1. Определение приоритетов инновационного развития.

Очевидно, что четко намеченные и продекларированные стратегические цели компании позволяют сконцентрировать усилия и ресурсы на ключевых направлениях инноваций и уйти от финансирования непрофильных.

Уже на стадии разработки стратегии следует сформировать перечень требований к экономической эффективности проектов, очертить круг возможных источников финансирования [3].

Организационное обеспечение процесса стратегического планирования инноваций может включать в себя: а) назначение менеджера, ответственного за инновационное развитие, б) создание подразделения, формирующего предложения по выбору направлений инновационного развития, в) формирование коллегиального органа, принимающего соответствующие решения (комитет по инновациям, правление, научно-технический совет). Последние два механизма позволяют повысить качество принимаемых решений, а первое – обеспечить выполнение принятых решений. Так, согласно данным исследования PricewaterhouseCoopers (PwC), только назначение ответственного топ-менеджера повышает вероятность внедрения инновационных продуктов и технологий на 15 процентных пунктов.

2. Формирование (выявление) спроса на инновации.

После того как обозначены стратегические приоритеты развития компании, можно перейти к формированию спроса на инновации. Результатом этого этапа будут структурированные и по возможности публичные запросы на инновации. Они должны быть согласованы с приоритетами инновационного развития и содержать требования к результату (например, свойства материалов, процента снижения затрат) и количественную оценку ожидаемого эффекта, которая определяет максимальную стоимость искомого решения.

На практике нередко данный этап отсутствует, и рассматриваются любые инновационные идеи. Инициаторами инновационных проектов, как правило, являются научные, а не производственные подразделения предприятия. В результате проводимые исследования не всегда

соответствуют стратегическим приоритетам компании и потребностям рынка.

В качестве возможных структурных решений можно выделить:

- разработку и внедрение процесса реализации методов выявления потребностей в инновациях; при этом могут быть задействованы различные инструменты: мозговые штурмы, интервьюирование и анкетирование технических специалистов, технологический аудит;

- формализацию и внедрение процедур фильтрации запросов по степени соответствия стратегическим приоритетам, требованиям по инвестиционной привлекательности, требованиям соинвесторов;

- создание информационных площадок для публикации и обсуждения запросов на инновации.

3. Поиск/генерация, отбор и доработка решений.

В ответ на запрос на инновации должны быть найдены решения, удовлетворяющие предъявленным требованиям. Для этого должны быть налажены, выстроены процессы поиска и генерации идей, их фильтрации (отбора) и доработки до уровня готового решения. Результатом должны стать решения, готовые к исполнению, экономически целесообразные и соответствующие стратегическим приоритетам (в частности, востребованные рынком).

Именно на этом этапе подключаются подразделения НИОКР (присутствуют в большинстве крупных компаний) или внешние разработчики. Эти подразделения выполняют функцию генератора идей, создателя приемлемого решения. Проблема в том, что оно может быть не оптимальным. На рынке может уже существовать ряд готовых решений, купить которые стоит дешевле, чем разработать. Но «своих» разработчиков загружать привычнее. Свои ученые всегда сами найдут, чем себя занять, чтобы не сокращалось финансирование на их разработки. И в итоге огромные ресурсы тратятся на доработку ненужных, неперспективных или неприоритетных идей, и даже в крупных западных компаниях успешно реализуется только один из десяти патентов.

Как эти проблемы решаются организационно? Во-первых, необходимо встроить в процесс поиска решения анализ существующих решений. Здесь важно не ограничиваться формальным патентным поиском по ключевым словам. Во-вторых, можно развивать каналы привлечения новых идей. В частности, формировать коммуникационные площадки для публикации запросов, проведения конкурсов идей, сбора идей. Можно использовать готовые интернет-площадки. В любом случае переходить к заказу исследований надо

только после того, как менее затратные источники решений не дали результата. В-третьих, необходимо создавать процедуры по анализу, отсеву и доработке идей, а также подразделения, которые профессионально выполняют эти работы, или привлекать для этого внешних подрядчиков.

4. Внедрение инноваций.

В конечном счете, результатом инновационного процесса должны стать не отчеты, а реальные изменения в продуктовой линейке, технологиях или процессах, обеспечивающие компанию конкурентными преимуществами [7].

На практике процесс внедрения инноваций нередко либо вовсе не выполняется, либо недостаточно контролируется, в результате разработки не используются, изменения не происходят, бюджет расходуется впустую, и никто за это не отвечает. А если удалось достичь желаемого результата, это воспринимается руководством как необходимый минимум, и инициаторы и исполнители остаются без заслуженного поощрения.

Можно выделить следующие структурные решения указанных проблем:

- назначить мотивированных на результат ответственных за внедрение инноваций (возможный вариант: сформировать проектный офис);
- формализовать процедуры контроля внедрения инноваций и постоянной обратной связи;
- формализовать систему премирования всех участников инновационного процесса.

Итак, для обеспечения эффективного инновационного процесса необходимо выстроить и реализовать все его четыре элемента – от стратегического планирования инноваций до их внедрения. Но в первую очередь надо принять решение по следующим организационным вопросам:

- 1) назначение менеджера, ответственного за инновационный процесс (этапы стратегического планирования, формирования запросов на инновации и их внедрения);
- 2) выбор/создание центра разработок (этап поиска/генерации идей);
- 3) выбор/создание аналитического центра (этапы отсева и доработки идей);
- 4) выбор/создание центра управления проектами (этап внедрения).

Универсального ответа на эти вопросы не существует: ответы зависят от специфики предприятия. Существует несколько факторов, которые на практике влияют на принятие соответствующих решений.

Выбор ответственного за инновации обусловлен персональными характеристиками менеджеров и их команд, а также степенью важности инноваций для бизнеса – можно возложить ответственность на существующего менеджера (например, директора по стратегии или по ИТ, главного инженера и т. п.) или создать специальную позицию (например, директор по инновационному развитию).

Управление проектами может осуществляться в центральном проектном офисе или быть передано руководителям проектов на уровне производственных подразделений.

Таким образом, невозможно представить полное и детальное описание инновационного процесса. Мы постарались его структурировать и выделить те организационные меры, которые помогают сделать инвестиции в инновации более эффективными. Идеальной системы управления инновационным процессом на предприятиях не существует: она зависит от особенностей функционирования предприятия, отрасли, численности и квалификации персонала и от многих других факторов. Наш опыт разработки и внедрения систем управления позволяет сделать вывод, что структурными изменениями и оптимизацией процессов можно добиться очень высокой эффективности инноваций: снизить количество неперспективных разработок и сконцентрировать усилия и ресурсы на наиболее приоритетных направлениях и привести, в конечном счете, компанию к успеху через инновационное развитие.

Список литературы:

1. Ванецян А. Медицина. Александр Малаян: Преемственность – один из столпов прогресса // Деловой Экспресс. 8-14 декабря 2005 г. № 45 (653).
2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: ТРТУ, 1998. 218 с.
3. Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. 320 с.
4. Инновационный менеджмент. Справочное пособие, издание 2-е, переработанное и дополненное / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели // М.: Центр исследований и статистики науки, 2003. 512с.
5. Ионов М. Регулирование инвестиционной и инновационной деятельности // Экономист. 1992, № 5.

6. Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. Инновации, инновационные процессы и методы их регулирования: сущность и содержание. СПб: ГИЭА, 2003. 286 с.
7. Сомина И.В. Использование метода динамического норматива при оценке инновационных процессов в экономике // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. № 1. С. 116–120.

ОТНОШЕНЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СБЫТОВОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Щегина Е.Д., д-р экон. наук, проф.,

Танкова Н.А., аспирант

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Ключевым положением современного маркетинга является признание ведущей роли потребителей в системе взаимоотношений участников товарно-денежного обмена. И это не подлежит сомнению. Однако на практике отношения с потребителями по-прежнему выстраиваются по устаревшим технологиям, как правило, с позиций совершения простых транзакций, сопровождающих сделки купли-продажи товаров. Условиям формирования потребительского поведения и проявлениям его субъективных различий, определяемым индивидуальными потребностями и интересами потребителей, не уделяют должного внимания. В связи с этим необходимо изменение системы продаж и коммуникаций, направленное на внедрение новых форм так называемого отношенческого (партнерского) маркетинга, а именно:

– расширенное, комплексное исследование потребительского поведения, создающее информационную основу для разработки направлений взаимовыгодного экономического партнерства организаций с потребителями;

– построение эффективного коммуникационного взаимодействия, поддержки потребительской лояльности к организации под воздействием маркетинга отношений.

Маркетинг отношений – новая сфера этой науки и практики.

Прообразом возникновения маркетинга отношений послужил «отношенческий» или «сетевой» подход, впервые (1970) обоснованный представителями университета г. Упсала, Швеция, трактующий сетевой бизнес как совокупность взаимодействующих организаций, которая способна генерировать конкурентные преимущества, распределяемые между всеми участниками межфирменных отношений, и может стать источником получения особого дохода, создаваемого совместными усилиями участников процесса обмена отношениями.

В развитие «отношенческого» подхода Д. Пеппером, М. Роджерсом, Л. Бери были сформулированы положения, согласно которым управление маркетингом должно быть нацелено на процесс

создания и расширения прочных взаимовыгодных отношений с потребителями или другими заинтересованными лицами (поставщиками, контактными аудиториями, посредниками и т.д.), что увеличивает вероятность будущих сделок с одними и теми же потребителями.

По мнению Е. Гуммессона «маркетинг отношений представляет собой маркетинг, рассматриваемый как отношения, сети и взаимодействия» [1]. Рассматривая партнерские отношения с позиций влияния маркетинговой среды на их формирование, Е. Гуммессон выделяет четыре группы отношений:

- классические рыночные отношения, участниками которых выступают покупатели, поставщики и конкуренты;

- специальные рыночные отношения: помимо покупателей, поставщиков и конкурентов фокальной компании, в систему отношений включаются многие измерения мезоуровня и макроуровня ее глобальной маркетинговой среды (включая отношения с криминальной средой), которые могут стать ключевыми для маркетингового успеха, а сами отношения юридических лиц как целого дополняются отношениями их физических представителей;

- мегаотношения – отношения, которые преимущественно возникают с измерениями «чужих» маркетинговых макросред (метауровень глобальной маркетинговой среды, включая ноосферу/Интернет);

- наноотношения, уровень которых в микросреде опускается до отдельного индивидуума, что можно рассматривать как наноуровень глобальной маркетинговой среды, поскольку в конечном итоге на разных концах глобальной интегрированной маркетинговой коммуникации оказываются индивидуумы.

Маркетинг отношений направлен против снижения рисков – конфликтности, оттока клиентов, неплатежей и прочих негативных факторов [2]. Его рассматривать маркетинг отношений с одной стороны – как новейшую, а с другой стороны как и хорошо забытую старую форму отношений с потребителями – доверительную, интимную, личную, когда существует особая связь между обеими сторонами. Так было во времена зарождения товарных отношений.

Для этого требуется тщательное изучение потребностей и мотивации клиентов на более расширенной основе с широким использованием новейших средств автоматизации, обучение кадров в маркетинге и торговле новым формам отношений, закрепление групп клиентов за продавцами, а также процессный подход к организации

бизнеса, который клиентоориентирован в большей мере по сравнению с другими. Это подчеркивается в работах многих авторов, рассматривающих подробно информационную компоненту стратегического управления современным предприятием [3].

Важно, что в рамках маркетинга отношений, в частности, можно управлять отношениями с любыми партнерами, например, с поставщиками.

Таким образом, методология маркетинга отношений при ее практическом использовании может существенно повысить объем продаж, устойчивость на рынке и деловую репутацию компании.

Список литературы:

1. Гридчин А.А., Цыганкова Е.Н. Культура конфликтного взаимодействия: сущность и проблема формирования // Социально-гуманитарные знания. Белгород. 2012. №8. С. 41–48.
2. Исаева Е.В. Маркетинг взаимоотношений: новые подходы к оценке эффективности // Проблемы современной экономики. 2010. №2(34).
3. Рудычев А.А., Кузнецова И.А., Рябов А.А. Информационно-инновационная компонента формирования системы управления промышленным предприятием: монография. Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2010.

ИЗМЕНЕНИЯ В ДОХОДАХ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕРСПЕКТИВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Шилькова В.В., канд. экон. наук, доц.

*Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова*

Стратегический курс на модернизацию и переход отечественной экономики к инновационному экономическому росту самым непосредственным образом связан с проблематикой доходов населения. Эта связь четко прослеживается по нескольким направлениям. Во-первых, уровень доходов остается доминантной характеристикой уровня и качества жизни населения, а следовательно выступает важнейшим целевым ориентиром инновационного экономического роста. Во-вторых, имеет значение сама полифункциональная индикативность доходов населения, проявляющаяся в том, что уровень доходов населения выступает индикатором уровня и качества жизни граждан, эффективности экономической системы (любого уровня), характеризует траекторию движения экономики по фазам экономического цикла, определяет мотивацию трудовой и деловой активности граждан, отражает социальное самочувствие населения и выступает критерием социального напряжения в обществе.

Но даже это перечисление не исчерпывает экономический и социальный функционал категории доходов населения. В контексте инновационного развития страны, региона и каждой организации, уровень доходов приобретает исключительно значимую актуальность в силу того, что любое инновационное развитие и любой инновационный процесс требуют заинтересованности со стороны всех его участников, включая интерес не только инноваторов, генерирующих инновацию, не только организаторов, создающих условия для практической осуществимости инноваций, но и интерес большой армии непосредственных исполнителей инноваций, куда входят работники организаций и предприятий, то есть те, кто и составляет костяк трудоспособного населения страны (региона), а с учетом членов их семей весь сектор домашних хозяйств.

Инновационное развитие, как правило, сопряжено с переменами, что предполагает для работников отказ от традиционных и привычных для них технологий во всех уровнях организационно-экономических отношений. При этом хорошо, известно, что далеко не все работники

позитивно воспринимают перемены. Потому так важно создать стимулы к инновационной активности, которые помогут заинтересовать участников инновационных процессов не только в единичных переменах, но, что более важно, сформировать у современных работников позитивную восприимчивость к переменам в трудовой деятельности и устойчивую адаптивность к динамичности вообще. В таком контексте, достойный уровень доходов, который обеспечит работнику реализацию его основных социально-экономических потребностей (обязательно с учетом потребностей членов его семьи), выступает базовой предпосылкой для воспитания и формирования инновационной адаптивности работников, их позитивной восприимчивости инноваций и активной роли в инновационных процессах.

С учетом такой значимости уровня и динамики доходов, проведенные расчеты позволили выявить ряд характеристик и тенденций в региональных доходах за 2007–2012 гг. (см. табл. 1).

Таблица 1

Уровень и динамика реальных среднедушевых денежных доходов населения по Белгородской области и по РФ (рассчитано по данным [1])

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Среднедушевые реальные денежные доходы (в месяц) по РФ, руб.	11206,6	13118,8	15528,5	17418,0	19561,6	21630,4
Темп роста, в % к предыдущему году	100,0	117,1	118,4	112,2	112,3	110,6
Среднедушевые реальные денеж. доходы населения (в месяц) по Белгородской области, руб.	8369,6	11222,6	12990,5	15589,7	17819,6	20162,6
Темп роста, в %к предыдущему году	100,0	134,1	115,8	120,0	114,3	113,1
Среднедушевые реальные денеж. доходы (в месяц) по региону в % к среднедушевым реальным ден. дох. (в месяц) по РФ	75,0	85,5	83,7	89,5	91,1	93,2

Ежегодное повышение уровня не только номинальных, но и

реальных среднедушевых доходов позволяет констатировать позитивную динамику уровня жизни населения в Белгородской области. При сохранении в течение всего периода анализа более низких уровней региональных показателей по сравнению с показателями по РФ, все же имеет место заметное сокращение разрыва между ними (с 25,0% в докризисном 2007 г. до 6,8% в посткризисном 2012 году). С позиций циклической динамики это можно объяснить более высокими темпами роста среднедушевых доходов в регионе по сравнению с темпами роста среднедушевых доходов по РФ, что и обеспечило сближение уровней среднедушевых доходов по региону и по стране в целом.

Сравнение уровня среднедушевого денежного дохода Белгородской области с аналогичными показателями других регионов, входящих в состав Центрального Федерального округа позволяют отметить, что среди регионов ЦФО в 2012 году Белгородская область занимала почетное третье место, пропустив вперед г. Москву (48621,6 руб.) и Московскую область (29699,1 руб.). Это можно рассматривать как большой успех, поскольку в 2005 году Белгородская область по данному показателю занимала всего лишь 10 место; в 2007 году – 5 место; в 2008-2009 гг. – 4 место; в 2010-2012 гг. – третье место.

Вместе с тем следует заметить, что в 2012 году так же как и в предыдущем 2011 году отставание среднедушевых денежных доходов населения Белгородской области от среднедушевых доходов по ЦФО осталось практически неизменным – около 8 тыс. руб.

Анализ состава региональных денежных доходов по источникам их формирования (см. табл. 2) позволяет отметить следующие тенденции:

- 1) максимальный прирост доходов по социальным выплатам (исключая закрытые прочие источники дохода) – прирост в 2,8 раза;
- 2) значительный прирост доходов от предпринимательской деятельности и оплаты труда – прирост в среднем в 2 раза,
- 3) сокращение доходов от собственности – более, чем на четверть (на 27,8%). Особенно резкое уменьшение доходов от собственности произошло в 2008 году, в период вхождения Российской и региональной экономики в фазу кризиса по циклической динамике.

Интерес представляет и структурная динамика доходов населения региона в разрезе основных источников их формирования (см. табл. 3).

Таблица 2

Состав денежных доходов населения Белгородской области по источникам их формирования за 2007–2012 гг., млн. руб.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Денежные доходы – всего	171116,3	233026,9	259566,5	312408,9	346112,4	398102,4
в том числе:						
1 – доходы от предпринимательской деятельности	21833,5	27870,0	32774,8	37111,1	41552,2	44632,6
в % к предыдущему году	-	127,6	117,6	113,2	112,0	107,4
в % к 2007 году	100,0	127,6	150,1	170,0	202,8	204,4
2 – оплата труда	67334,8	85573,6	88721,3	98499,2	115267,9	133392,6
в % к предыдущему году	-	127,1	103,7	111,0	117,0	115,7
в % к 2007 году	100,0	127,1	131,8	146,3	171,2	198,1
3 – социальные выплаты	26602,3	35412,4	45122,1	60007,8	66751,9	75568,5
в % к предыдущему году	-	133,1	127,4	133,0	111,2	113,2
в % к 2007 году	100,0	133,1	169,6	225,6	250,9	284,1
4 – доходы от собственности	19090,9	6852,0	6943,2	10537,2	9003,0	13782,5
в % к предыдущему году	-	35,9	101,3	151,8	85,4	153,1
в % к 2007 году	100,0	35,9	36,4	55,2	47,2	72,2
5 – другие доходы	36254,8	77318,9	86005,1	106253,6	113537,4	130726,3
в % к предыдущему году	-	213,3	111,2	123,5	104,3	115,1
в % к 2007 году	100,0	213,3	237,2	293,1	305,6	360,6

Ранжирование значимости источников формирования доходов по их удельному весу в общем доходе, показывает сохранение всеми источниками дохода своих позиций за 2007–2012 гг. По-прежнему, на первом месте с максимальным удельным весом остается оплата труда, хотя при этом доминирование данного источника доходов в регионе сократилось с 39,3% в докризисный период до 33,5% в посткризисный

период. Вторую позицию занимают «другие доходы», показывая значительное увеличение своего удельного веса, с 21,2% в 2007 г. до 33,1% в 2012 г.

Таблица 3

Структура денежных доходов населения Белгородской области

Источники формирования доходов	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Денежные доходы – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:						
1 – доходы от предпринимательской деятельности	12,8	12,0	12,6	11,9	12,0	11,2
2 – оплата труда	39,3	36,7	34,2	31,5	33,3	33,5
3 – социальные выплаты	15,5	15,2	17,4	19,2	19,3	18,8
4 – доходы от собственности	11,2	2,9	2,7	3,4	2,6	3,2
5 – другие доходы	21,2	33,2	33,1	34,0	32,8	33,1

Третье место занимают социальные выплаты, доля которых возросла с 15,5% до 18,8%. Доходы от предпринимательской деятельности значимых изменений не претерпели, а вот доходы от собственности, занимая минимальную долю в структуре доходов населения региона существенно уменьшили свое значение в качестве источника доходов, их удельный вес сократился с 11,2% в 2007 г. до 3,2% в 2012 г. (сокращение в четыре раза!).

Учитывая доминирование оплаты труда среди источников дохода отметим, что по итогам 2012 г. уровень зарплаты выше средне-регионального был зафиксирован в семи сферах экономической деятельности: 1) Финансовая деятельность – превышение в 2 раза (средняя зарплата 40332,2 руб.); 2) Добыча полезных ископаемых – превышение в 1,6 раза (средняя зарплата 31294,1 руб.); 3) Государственное управление – превышение на 38% (средняя зарплата 27610,2 руб.); 4) Производство и распределение электроэнергии, газа и воды – превышение на 23,5% (средняя зарплата 24704,6 руб.); 5) Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – средняя зарплата 20625,6 руб.; 6) Обрабатывающие производства – средняя зарплата 21928,0 руб.; 7) Транспорт и связь – средняя зарплата 20366,7 руб.

В состав сфер экономической деятельности, где уровень заработной платы в 2012 г. остался значительно ниже среднего по

региону вошли: 1) Здравоохранение и предоставление социальных услуг – отставание на 26% (средняя зарплата 14706,9 руб.); 2) Образование – отставание на 20% (средняя зарплата 15815,0 руб.); 3) Гостиницы и рестораны – отставание на 40% (средняя зарплата 12175,3 руб.). Примечательно, что в составе низкооплачиваемых сфер экономической деятельности в регионе в 2012 г. оказались (как и в предыдущие годы) преимущественно те отрасли, которые формируют качество жизни населения. При этом отставание уровня оплаты труда в данных сферах от уровня зарплаты в среднем по региону радикально не изменилось, хотя и имели место позитивные сдвиги: в сфере образования отставание в оплате труда сократилось с 37,5% до 21%, а в сфере здравоохранения – с 32,6% до 26,5% (см. табл. 4).

Таблица 4

Динамика разрыва (отставания) уровня оплаты труда отраслей образования и здравоохранения от средней зарплаты по Белгородской области за 2007–2012 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Средняя зарплата по экономике Белгородской области	10479,5	13508,5	14061,0	15938,4	17667,6	20002,1
Средняя зарплата в Образовании (региональная)	6554,6	9482,9	11308,9	11664,5	13089,3	15815,0
Отставание от средней зарплаты по региону; в %	-37,5	-30,0	-19,6	-26,8	-26,0	-21,0
Средняя зарплата в Здравоохранении и предоставлении социал. услуг (региональная)	7059,1	9230,0	9930,3	10274,6	12394,4	14706,9
Отставание от средней зарплаты по региону, в %	-32,6	-31,7	-29,4	-35,5	-30,0	-26,5

С учетом полифункциональности доходов, можно утверждать, что подобные тенденции в их динамике не только формируют, но и устойчиво воспроизводят социально-опасные последствия (включая и особые черты российской бедности), что вступает в противоречие с потребностями и перспективами инновационного развития региона и страны и требует перемен в принципах и методических подходах в

государственном регулировании как в сфере оплаты труда, так и в целом в сфере доходов населения.

Список литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gks.ru>
2. Чижова Е.Н., Урсу И.В., Аркатов А.Я. Инновационное развитие: проблема единства понимания // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №2. С. 85–88.

ОСНОВНЫЕ ПУТИ ВОЗРОЖДЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Шихалиева Д.С., д-р экон. наук, доц.
*Белгородский государственный
технологический университет им. В.Г. Шухова
Северо-Кавказский филиал (г. Минеральные Воды)*

...Я буду воспевать
Всем существом в поэте
Шестую часть земли
С названьем кратким «Русь».
С. Есенин

Последние политические события (воссоединение Крыма с Россией, ситуация в Украине), успех нашей страны на XXII Олимпийских играх актуализируют вопросы экономического возрождения России. Не всем видна прямая зависимость между этими процессами, но именно они являются сегодня главным индикатором наличия мощного человеческого потенциала как основы дальнейшей модернизации российской экономики. Бесконечные переходные периоды, затем – рыночная экономика с административно-командным скелетом и слабо развитой инфраструктурой, политические коллизии, сложная обстановка на Кавказе, последствия мирового финансового кризиса, социальная напряженность истязали, но не раздавили страну. Возрождение – это появление заново, подъем после периода упадка. Впервые за последние после распада СССР десятилетия в сердцах большинства россиян проснулись ноты патриотизма, так старательно уничтожавшиеся прозападными реформаторами и их идеологами и суфлерами. Именно из этих нот должна сложиться партитура новой экономической парадигмы, лейтмотивом которой будет духовное и культурное возрождение российского государства.

Получая огромные средства за счет высоких экспортных цен на нефть и газ, мы могли уйти от сырьевой направленности экономики и сформировать развитую рыночную инфраструктуру. Теперь, когда ЕС принял программу, предполагающую в течение нескольких лет уход от сырьевой зависимости от России, эта проблема должна стать концептуальной на пути возрождения отечественной промышленности. В 2013 году по отношению к 2012 году темпы роста промышленности составили 0,4%, а загрузка промышленных мощностей – не более 70%

[5]. Согласно данным Росстата стагнация охватила большинство предприятий материальной сферы. В 2013 году наблюдается падение индекса промышленного производства. Так, например, индекс производства тракторов для сельского и лесного хозяйства составил 56,0, кузнечно-прессовых машин – 87,5, экскаваторов – 89,9, универсальных электродвигателей – 93,5, легковых автомобилей – 98,0, автобусов – 90,9, грузовых автомобилей – 98,5, пассажирских вагонов – 89,3% [1]. С одной стороны, это последствия вступления России в ВТО, а с другой – снижение емкости внутреннего рынка ввиду падения платежеспособного спроса населения. Значительно ухудшилось положение агропромышленного производства. В 2013 году по сравнению с 2012 годом убытки в сельском хозяйстве выросли в 2,2 раза. Оно целенаправленно уничтожается варварскими инструментами ВТО, открывая дополнительные возможности для рынка сбыта западных сельхозпроизводителей. Только республики Северного Кавказа, Ставрополье и Краснодарский край при целенаправленной государственной поддержке могли обеспечить страну сельскохозяйственной продукцией и продукцией консервной промышленности. Так, банкротство и закрытие консервных, машиностроительных и других производств в Республике Дагестан привело к разрушению всех производственных цепочек, банкротству сельхозпроизводителей, уничтожению высококвалифицированного потенциала кадров для промышленности, закрытию соответствующих специальностей в высших учебных заведениях республики, готовящих кадры для этих производств, повысило уровень безработицы, социальную и политическую напряженность на всем Северном Кавказе. Эту ситуацию можно экстраполировать на любой российский регион. Не следует забывать, что экономика – это не отдельно взятая, независимая система. Выпадение звеньев из общей цепи, патологическая зависимость от импортного сырья, комплектующих, кормов, оборудования только усугубляют положение российской промышленности и сельского хозяйства. На состояние и развитие последних влияет также кредитная политика банков. Банковская система – это система жизнеобеспечения экономики. Высокие процентные ставки, снижение объемов кредитования реального сектора экономики – лишь часть негативных тенденций, имевших место в прошедшем году и плавно экстраполированных на текущий.

Макроэкономические причины микроэкономических проблем лежат в плоскости неэффективной налоговой и денежно-кредитной политики государства, тормозящей развитие малого и среднего

предпринимательства. Малый и средний бизнес имеет важное социально-экономическое значение, и является каркасом экономик многих развитых зарубежных государств. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны, как правило, определяется следующими факторами:

- вкладом в создание валового внутреннего продукта, в производство продукции (выполнение работ, оказание услуг);
- вкладом в формирование федерального и региональных бюджетов;
- ростом численности занятого трудоспособного населения, вкладом в сокращение числа безработных;
- насыщением рынка потребительскими товарами (услугами), удовлетворением потребностей населения.

Обеспечивая социальную и политическую стабильность, смягчая последствия структурных преобразований, быстрее адаптируясь к меняющимся потребностям рынка, малые и средние предприятия вносят значительный вклад в поступательное развитие экономики, моделируют и внедряют технические и организационные нововведения. Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого и среднего предпринимательства, можно указать на его следующие основные преимущества: более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; гибкость и оперативность в принятии и реализации управленческих решений; более низкая потребность в первоначальном капитале и способность гибко реагировать на варьирующиеся требования местных рынков; более высокая оборачиваемость капитала, высокий уровень возможностей проявления индивидом своих предпринимательских способностей и другие. На сегодняшний день в качестве основной проблемы, препятствующей дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства в России, мы видим проблему издержек, точнее возможностей их снижения. Речь идет о налоговой нагрузке, непосильном объеме страховых отчислений, росте цен на энергоносители и услуги ЖКХ, «неподъемной» арендной плате за помещения и землю (в сельскохозяйственной сфере), об идущей вразрез экономической теории, экономической практике, отсутствии экономических стимулов, издержках (явных и теневых), связанных с деятельностью государственных контролирующих органов, административных и бюрократических преградах. Итак, доступность кредитных ресурсов и реальная (а не обещанная многочисленными программами и стратегиями) поддержка малого и среднего бизнеса –

это еще и создание рабочих мест, развитие здоровой конкуренции, рост потребительского спроса, оживление экономики в целом. Двигаясь в этом направлении, не стоит пренебрегать опытом зарубежных стран, адаптируя его к отечественным реалиям. Ситуация в экономике не изменится без системного и целенаправленного воздействия на нее взаимосвязанного комплекса бюджетной, денежно-кредитной, инвестиционной и ценовой политики. Пришло время уходить от туманно декларируемых стратегий и прогнозов. Только с помощью рыночных инструментов, избавленных от административно-командных гаек и винтов, можно создать конкурентную институциональную среду для предпринимательства и реанимировать платежеспособный внутренний спрос населения как локомотив экономического развития и возрождения.

Задачи возрождения отечественной экономики закономерно упираются в вопросы модернизации системы высшего и среднего образования. Все непрерывные реформы и преобразования последнего десятилетия, проводимые по пути тех или иных западных конвенций и союзов, только усугубляют состояние этой сферы. Российский рынок труда не адаптирован к российской системе образования, сокращение числа высших учебных заведений не всегда направлено на повышение качества образовательных услуг, уровень знаний и умений вчерашних школьников, натаскиваемых на тестовые задания, оставляет желать лучшего, – это лишь часть издержек и последствий государственной политики в сфере образования.

Одним из важнейших путей эффективного развития российской экономики является управление международными (золотовалютными) резервами страны. Только проявив политическую волю, можно уйти от политики «благотворительного спонсирования» американской экономики, вкладывая миллиарды долларов в американскую бездну, взамен на импорт высокой инфляции.

Итак, попытаемся определить основные пути возрождения российской экономики на современном этапе:

1. Ориентация внутренней и внешней государственной политики на создание и позиционирование статуса России как сверхдержавы ;
2. Развитие машиностроения как основы промышленной системы страны;
3. Создание внутренней системы финансирования экономики;
4. Вектор диверсификации производства должен быть направлен в сторону развития перерабатывающих и высокотехнологичных отраслей;

5. Развитие среднего и малого предпринимательства как основы бизнес – деятельности;

6. Стимулирование инновационных предприятий с помощью кредитных и налоговых инструментов (льготные шкалы налогообложения, субсидирование процентных ставок на кредиты и т.д.);

7. Развитие национальной платежной системы;

8. Усиление социальной направленности экономической политики;

9. Завоевание высокого уровня доверия и взаимопонимания социально-политических и общественных сил;

10. Обеспечение управления международными (золотовалютными) резервами в целях модернизации российской экономики

11. Возрождение исторически сложившихся духовных и культурных ценностей и традиций многонационального русского народа

12. Развитие политических, экономических, социальных идей и направлений в призма патриотизма.

В работе не ставились цели рассмотрения всех факторов и аспектов поднимаемой проблемы. Однако мы убеждаемся, что насаждение ценностей, чуждых российскому менталитету, принятие политических решений, диктуемых западными реформаторами, и навязывание уродливой квази-экономической модели – это путь к вырождению русского государства.

Список литературы:

1. Винслав Ю. Провальные итоги – 2013 – очередной импульс к смене экономико-управленческих стратегий // Российский экономический журнал. 2014. №1. С. 3–11.
2. Режим доступа: <http://www.za-nauku.ru>
3. Режим доступа: <http://vestiua.com/b/Vozrojdienie Rossii>
4. Режим доступа: <http://my-dictionary.ru/word/3695/vozhrozhdenie>
5. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

**Штефан С.И., ст. преподаватель,
Моря А.О., студент**

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова*

Главная задача финансовой политики государства – обеспечение соответствующими финансовыми ресурсами реализацию той или иной государственной программы экономического и социального развития.

Финансовый рынок является неотъемлемым атрибутом современной экономики. Развитие экономики постоянно требует мобилизации, распределения и перераспределения финансовых ресурсов, и именно финансовые рынки обеспечивают перелив капитала из одного сектора экономики в другой, с одного рынка на другой в соответствии с изменениями потребительских свойств товаров, их ассортимента, цены, качества на разных рынках и в разных регионах. Это важнейший экономический институт, сводящий вместе экономических субъектов, желающих предоставить кредит с целью получения прибыли на вложенные деньги; и экономических субъектов, желающих получить кредит с целью приобретения капитальных благ, расширения производства или для покупки каких-либо потребительских благ.

В настоящее время в Украине одной из главных проблем экономического развития является неразвитость и несовершенство финансовой системы, а проблема поиска путей ее стабилизации остается весьма актуальной [2]. Финансово-экономическая ситуация остается сложной, противоречивой и неоднозначной. Объективно самим процессом развития ситуации в центр экономической политики поставлены вопросы модернизации реального сектора экономики. Реализация этой задачи возможна при наличии денежной, финансовой и производственной стабилизации. Соответственно финансовая политика должна быть балансирующей.

В основе определения границ перераспределения финансовых ресурсов лежит необходимость формирования оптимальной структуры экономики, которая обеспечит цивилизованный уровень условий жизни.

Основными признаками развитого финансового рынка являются стабильность нормативно-правовой базы, информационная прозрачность операций и участников рынка, достаточно большой круг

участников и высокотехничная инфраструктура. Наличие этих признаков обеспечивает быстрое и эффективное привлечение средств финансового рынка для удовлетворения потребностей. Будучи оптимальным распределительным механизмом, финансовый рынок создает условия для свободного межотраслевого обращения капиталов, позволяет преобразовывать сбережения в инвестиции, способствует снижению затрат, возникающих в процессе движения капитала.

Финансовые рынки выполняют ряд важных функций:

1. Обеспечивают взаимодействие покупателей и продавцов финансовых активов, устанавливающее цены на финансовые активы, уравнивая спрос и предложение на них.

2. Финансовые рынки вводят механизм выкупа у инвесторов надлежащих им финансовых активов и тем самым повышают ликвидность этих активов. Чем эффективнее функционирует финансовый рынок, тем выше ликвидность он обеспечивает финансовым активам, которые находятся в обращении, поскольку любой инвестор может быстро и практически без потерь в любой момент превратить финансовые активы в наличные.

3. Финансовые рынки способствуют нахождению для любого из кредиторов контрагента соглашения, а также существенно снижают затраты на проведение операций и информационные затраты.

Исследователи проблемы финансового рынка большую роль уделяют изучению особенностей формирования механизмов финансового рынка, полагаясь на концепцию эффективности рынка. Значительное внимание уделяется раскрытию сущности взаимосвязей между субъектами рынка, механизму функционирования финансовых инструментов, формированию финансовых ресурсов, обоснованию необходимости государственного регулирования финансового рынка [4, 5, 6].

Основными недостатками функционирования рынка финансовых услуг в настоящий период являются:

- недостаточная ликвидность фондового рынка;
- преобладание государственных ценных бумаг;
- недостаточная прозрачность деятельности эмитентов и профессиональных участников рынка;
- неразвитость правовой базы, неадекватность ее современным требованиям деятельности на рынке финансовых услуг;
- низкий технологический уровень функционирования рыночной инфраструктуры;
- низкий уровень корпоративной культуры;

- недостаточная осведомленность большей части населения по вопросам финансового рынка;
- уменьшение объемов предоставления финансовых услуг, особенно объемов кредитования бизнеса и населения;
- недостаток долгосрочных финансовых ресурсов;
- низкий уровень развития и низкая прозрачность фондового рынка.

Необходимость решения проблем, связанных с этим, предусматривает создание условий, которые бы позволили дополнительно привлечь внутренние финансовые ресурсы, в частности, сбережения населения и «теневого капитала», к инвестиционной деятельности, а также создать привлекательные условия для иностранных инвесторов [6].

В целом, комплексная модернизация финансовых рынков должна основываться на решении следующих задач:

- обеспечение консолидированного подхода государственных органов с целью исключения дублирования функций различных регуляторов, полномочий при принятии решений, уменьшения риска потери эффективности надзора за финансовой стабильностью;
- создание высокотехнологичной единой платформы для торговли ценными бумагами, соответствующей международным требованиям, обеспечивающей тесную связь между организаторами торговли депозитарно-клиринговой системы с целью минимизации рисков;
- завершение создания Национальной депозитарной системы, внедрение двухуровневой системы с центральным депозитарием, совершенствование учета прав собственности на ценные бумаги, внедрения международных стандартов учета прав собственности на ценные бумаги, внедрение центральной расчетно-клиринговой палаты, которая повысит ликвидность рынка ценных бумаг и других финансовых инструментов. Это упростит расчеты по договорам относительно ценных бумаг, будет способствовать эффективному выполнению договоров и ускорит процесс интеграции национального рынка в мировой рынок, а также позволит проведение дематериализации ценных бумаг [7].

Стратегия развития финансового сектора Украины до 2015 года определяет направления государственной политики, формулирует приоритетные задачи и предусматривает комплекс ключевых мер правового и институционально-организационного характера, направленных на развитие основных составляющих финансового

сектора. Положения этой стратегии являются базой для разработки и пересмотра существующих программ развития соответствующих сегментов рынка. Стратегия содержит:

- оценку современного состояния, общих проблем и факторов развития финансового сектора;
- определение основных целей и приоритетных задач развития финансового сектора Украины на период до 2015 года;
- определение основных направлений государственной политики и ключевых мероприятий по дальнейшему развитию банковской системы, рынка кооперативного кредитования, рынков страховых услуг, ценных бумаг, услуг совместного инвестирования, лизинговых услуг, негосударственных пенсионных услуг, а также внедрение новых финансовых инструментов и услуг, совершенствование системы государственного регулирования и саморегулирования, интеграции в мировое пространство [1].

В соответствии со стратегией предполагается решение следующих приоритетных задач:

- провести реформу государственного регулирования;
- усилить конкурентоспособность отечественных финансовых учреждений;
- переориентировать спрос отечественных субъектов хозяйствования на внутренние источники финансовых;
- обеспечить уменьшение транзакционных издержек привлечения капитала;
- сформировать благоприятные предпосылки для появления новых финансовых институтов, инструментов и услуг;
- внедрить действенные системы защиты прав и законных интересов потребителей;
- создать благоприятный инвестиционный климат.

Необходимо осуществить снижение налоговой нагрузки и обеспечить переориентацию бюджетного механизма. Приоритетными направлениями бюджетной политики должны реально стать:

- обеспечение социального направления государственного бюджета;
- расходы на образование, здравоохранение, культуру, науку, судебную власть, жилищно-коммунальное хозяйство;
- обеспечение социальных гарантий, социальной защиты населения и безвозмездной методической помощи;
- государственная поддержка ресурсосберегающих технологий.

Основой решения финансовых проблем государства, главной предпосылкой социальной и структурно-инновационной переориентации экономики является первоочередное укрепление финансовых субъектов хозяйствования.

Таким образом, выход украинской экономики из кризиса, потребности экономического роста предполагает необходимость оптимального использования финансовых ресурсов. Финансовые институты должны, прежде всего, сосредоточиться на модернизации реального сектора, реализации комплексных целевых программ, наращивании инновационных проектов, решении задач социального развития и социальной защиты населения.

Список литературы:

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.prezident.gov.ua>.
2. Официальный сайт Харьковского городского совета, городского головы, исполнительного комитета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.city.kharkov.ua>
3. Малютін О.К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України // Фінанси України. 2013. №3. С. 92–100.
4. Statti Online. Бібліотека наукових статей - М. І. Бондаренко, В. І. Чигрінов, І. М. Абрамова // Вісник економічної науки України. Стандарти фінансового ринку як засіб його прозорості та ефективності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua>
5. Фандеева Н.В. Основные проблемы развития рынка финансовых услуг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>
6. Бугрин Р.И. Проблемы развития финансового рынка в Украине [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://libfor.com>.

СОДЕРЖАНИЕ

Ажаман И.А. Теоретические основы использования логистического подхода к развитию строительства в сельской местности Украины	3
Аркатов А.Я., Глаголев С.Н. Национальное богатство – основа экономической политики государства	9
Балабанова Г.Г. Низкая производительность труда – одна из причин «ловушки для стран со средним уровнем дохода».....	19
Безуглый Э.А. Международный опыт сотрудничества в сфере борьбы с финансированием терроризма.....	25
Выборнова В.В., Выборнова С.В., Дёминова И.А. Актуальные проблемы организации системы управления персоналом в современных условиях рынка.....	30
Выборнова В.В., Выборнова С.В., Кривцова В.А. Оценка концепции Balanced Scorecard и её применение в компаниях.....	34
Выборнова В.В., Семернина О.К., Зайцева И.А. Инновации в торговле: основные проблемы и пути их решения	38
Гавриловская С.П., Рудычев А.А. К вопросу применения диагностики систем управления в целях повышения конкурентоспособности.	42
Глаголев С.Н., Гостяева Ю.Ю., Щетинина Е.Д. Основные приемы риск-менеджмента при принятии управленческих решений.	47
Давыденко Т.А. Институциональная среда как условие инновационного развития и экономического роста.....	52
Демура Н.А. Современные теории экономического развития.....	57
Демура Н.А. Совершенствование стратегии устойчивого развития промышленного предприятия.....	62
Дорошенко Ю.А., Леонова О.В. Оценка инвестиционного климата стран Ближнего Востока (на примере ОАЭ).	68
Дорошенко Ю.А., Сомина И.В. Состав ключевых показателей инвестиционной привлекательности инновационного бизнеса.....	71
Емельянова О.В. Подходы к проблемам рационального использования ресурсов в инновационно-ориентированной экономике	76
Журавлева Л.И. Новые формы занятости: перспективы развития....	82
Иванова Е.П. Проблемы конкурентоспособности туристской организации	85
Кажанова Е.Ю. Проблемы формирования интеллектуальной составляющей человеческого капитала	91

Ковачевич Д., Ряпухина В.Н. Роль анализа и прогнозирования инновационной деятельности как фактора улучшения инвестиционной активности на рынке труда	95
Кравченко Л.Н., Мандрик Е.С. Меры государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.....	101
Куприянов С.В. Необходимость учета цикличности развития в менеджменте ВУЗа	107
Максимчук Е.В. Некоторые аспекты показателя валового внутреннего продукта как макроэкономического критерия.	112
Мохаммад Б.А. Понятие международных стандартов бухгалтерского учета по гармонизации и связанных с ними понятий.	115
Одарченко А.В. Реальность и проблемы экономического развития..	120
Одарченко А.В. Стратегия социально-экономического роста.....	126
Островский И.А. Условия и риски технологической модернизации экономики Украины	131
Перов Г.О., Руденко А.Н. Интеллектуальный потенциал региона и позитивная динамика на его рынке труда: роль учебных заведений... ..	136
Пивко И.С. Экспертные методы сравнительной оценки инновационно-инвестиционных проектов в условиях неопределенности	145
Реутов Н.Н. Управление социальным капиталом работников высшей школы	151
Решетило В.П., Мищенко Н.С. Формирование нелинейного характера экономической политики государства в условиях кризисной экономики	156
Скрипина А.А. Развитие экономики в условиях перехода к информационному обществу	161
Слабинская И.А., Бендерская О.Б. Индикаторы кризиса в системе управления финансовой устойчивостью предприятий.	166
Тимофеева С.Б. Некоторые аспекты исследования факторов и источников повышения региональной конкурентоспособности.	171
Ткаченко Ю.А. Внутренний контроль в страховых организациях....	176
Ткаченко А.М., Пожужева Т.А. Современный подход к формированию функциональных составляющих экономической безопасности.....	181
Тушикин П.Н. К вопросу о пересмотре роли государства в современной экономике РФ	189

Шевченко М.В. Внутренний контроль бухгалтерского сектора экономического субъекта	194
Шекшуев И.А., Шекшуев А.А. Модернизация промышленной политики и развитие внутреннего рынка Украины	198
Щетинина Е.Д., Дубровина Т.А. Снижение транзакционных издержек как фактор повышения конкурентоспособности	203
Щетинина Е.Д., Овчарова Н.В. Организационные аспекты управления инновационными процессами и проектами	207
Щетинина Е.Д., Танкова Н.А. Отношенческий маркетинг как основа формирования сбытовой системы предприятия	216
Шилькова В.В. Изменения в доходах населения в контексте инновационных перспектив регионального развития	219
Шихалиева Д.С. Основные пути возрождения российской экономики.....	226
Штефан С.И., Моря А.О. Актуальные проблемы финансовой политики Украины.....	231